

Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка

А.Б.Коваленко, М.Н.Корнєв

# Соціальна психологія

*Видання друге, перероблене та доповнене*

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

Київ 2006

У Д К 316.66 (075.8) ' .  
ББК60.56.Я7  
К56

*Рецензенти:*

доктор психологічних наук, професоршдагний член АПН  
**України С.Д.МАКСИМЕНКО**

доктор психологічних наук, професор **Г.В.ЛОЖКІН**

***Коваленко А.Б., Корнєв М.Н.***

**Соціальна психологія: Підручник. - К., ЗСЦД. - 400 с.**

**ІВВМ 996-7863-56-5**

5

Висвітлено сучасний стан загальних проблем і конкретних питань соціальної психології.

Для студентів вищих навчальних закладів, усіх, хто цікавиться соціально-психологічними аспектами регуляції поведінки особистості та міжособистісних стосунків.

© Видавництво «Геопринт» 2006 р.

## ПЕРЕДМОВА ДО ПЕРШОГО ВИДАННЯ

Соціальна психологія — порівняно молода наука. Ставши самостійною на початку ХХ ст., в наш час вона є однією з дисциплін, що динамічно розвиваються. Пояснюється це тим, що з часів свого зародження соціальна психологія почала виконувати цілком конкретні замовлення у сфері політики, виробництва, бізнесу, управління, військової справи. Особливо інтенсивно в ці роки велися соціально-психологічні дослідження в США та країнах Західної Європи.

Так, у США більш ніж 8 млн студентів вивчають курси з психології, де переважає соціально-психологічна проблематика. Дослідження в галузі соціальної психології ведуть майже 40 тис. професійних психологів. У Франції з 35 національних центрів, що займаються соціальними науками, 9 зайняті соціально-психологічними дослідженнями. Державні установи та приватні організації щорічно витрачають на це багатомільйонні суми.

В Україні, як і в колишньому Радянському Союзі, соціальна психологія пройшла складний і суперечливий шлях - від бурхливого розвитку в 20-х роках до застою і фактичної заборони у 30—50-х роках. Це було зумовлено багатьма причинами, серед яких переважали непотрібність і навіть шкідливість соціально-психологічного аналізу дійсності за тих ідеологічних і соціально-політичних засад, що існували в країні.

Початок відродження соціальної психології датується 60-ми роками: соціальна психологія стає навчальною дисципліною і викладається в багатьох навчальних закладах України, створюються відділи та лабораторії у науково-дослідних установах, вузах, на підприємствах.

Водночас тривала ізоляваність радянської психології від світової науки, її ідеологізація призвели до деформацій у її розвитку. Достатньо високий рівень психологічної теорії поєднується з низьким рівнем соціально-психологічної практики впровадження соціальних технологій, спрямованих на психологічну регуляцію поведінки людини і соціальних

спільнот. Професійна соціальна психологія розвивається насамперед у великих вузівських центрах.

Є ще одна обставина, яка гальмувала загальний розвиток вітчизняної соціальної психології. Відомо, що тривалий час домінуюче місце в соціальній психології посідали вчені США. Їхній досвід, методики і техніки досліджень, застосування новітніх засобів реєстрації та обробки результатів, висока лабораторна культура експерименту забезпечували їм пріоритет та визнання в цій галузі. Це призвело до того, що теоретичні тези, підходи і методи американських дослідників переносилися на вітчизняний ґрунт нерідко без критичного осмислення. Поза увагою деяких учених залишалося те, що у 70-ті роки в Європі почався етап аналізу американської соціальної психології, критики її прагматичної позитивістської спрямованості, обмеженості теоретичних концепцій та напрямків.

За цих умов більшість європейських, а також деякі американські соціальні психологи порушують питання про необхідність створення загальної соціально-психологічної теорії, яку неможливо побудувати тільки на засадах позитивізму чи якоїсь іншої окремо взятої методології, про визначення належного їй місця у суспільній практиці та ролі соціального психолога у цьому процесі.

Видані в Радянському Союзі в 60—80-ті роки підручники здебільшого виконують свою освітню функцію: дають загальне уявлення про соціальну психологію як науку, її головні проблеми і напрямки, відіграють позитивну роль у розвитку її як навчальної дисципліни. Проте вони не вільні від ідеологічних штампів і не враховують тих змін, які відбулись у розвитку цієї науки.

Зважаючи на те, що соціальна психологія викладається в багатьох вузах України і відіграє важливу роль у підготовці спеціалістів різного профілю, цей підручник покликаний якоюсь мірою заповнити цю прогалину.

Структура і зміст пропонованого підручника визначились у ході багаторічного читання курсу «Соціальна психологія» студентам Київського університету імені Тараса Шевченка та інших навчальних закладів, бесід та обговорення з ними і викладачами соціальної психології головних її проблем. У ньому висвітлюються вузлові проблеми, конкретні теми і

питання курсу, головні концепції і напрямки сучасної соціальної психології.

У підручнику вміщено також додатки, де зібрані матеріали для практичних занять: основи соціально-психологічного тренінгу, деякі соціально-психологічні методики, тести, опитувальники тощо.

Автори щиро вдячні рецензентам за зроблені зауваження та побажання, які були враховані під час підготовки підручника.

## **ПЕРЕДМОВА ДО ДРУГОГО ВИДАННЯ**

Перше видання цього підручника у 1995 році отримало схвальні відгуки фахівців і розійшлося за дуже короткий час, що свідчить про великий інтерес до соціальної психології та до навчальної літератури з цієї науки.

Цей інтерес зумовлений тим, що в умовах трансформації соціально-економічних і політичних процесів суттєво зростає роль соціально-психологічного чинника. Створення демократичного, справді гуманного суспільства неможливе без високої соціально-психологічної культури кожної особистості та соціальних груп, усвідомлення ними неповторності і цінності кожної людини.

Результатами соціально-психологічних досліджень все частіше користуються управлінці та керівники, політики і правоохоронці, військові, спеціалісти в галузі навчання і виховання, масових комунікацій та реклами, сфери бізнесу і менеджменту.

Готуючи це видання до друку, автори усвідомлювали сучасну потребу великої кількості людей у психологічній освіті та соціально-психологічних знаннях. За останні роки значно зросла кількість державних і недержавних вузів, інститутів підвищення кваліфікації, інститутів післядипломної освіти, які пропонують бажаючим отримати психологічну підготовку. Багато спеціалістів різних галузей самостійно цікавляться соціально-психологічними проблемами, які, на жаль, не представлені систематизовано в навчальних посібниках, а розпорошені у різних джерелах.

Враховуючи вищесказане, автори прагнули повніше, ніж це було зроблено у першому виданні, представити недостатньо розроблені у вітчизняних джерелах проблеми таким чином, щоб читачам було легше вивчати їх самостійно.

При підготовці другого видання підручника були враховані побажання фахівців і досвід читання курсу „Соціальна психологія” не тільки студентам Київського національного університету імені Тараса Шевченка, а також слухачам Інституту післядипломної освіти при цьому університеті та студентам інших вузів України.

# ЧАСТИНА 1

## **ПРЕДМЕТ, ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

### *Розділ I*

## **СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА**

### **ІД. Предмет і завдання соціальної психології**

Складність і багатогранність явищ, які вивчає соціальна психологія, викликали до життя різні підходи до визначення її предмета, завдань і місця в системі наукового знання.

Внаслідок того, що становлення соціальної психології відбувалося за умов значного розвитку різних галузей суспільних наук, виокремлення соціально-психологічних явищ як об'єктів дослідження нової соціальної науки відбувалося досить суперечливо, багато закономірностей за усталеною традицією досліджувалося в межах, зокрема, соціології, філософії та психології.

У різні періоди розвитку соціальної психології її предмет визначали як:

- умови соціальної детермінації психічного, або, інакше кажучи, причинну зумовленість психічного соціальним, що було предметом обговорення ще під час дискусії 20-х років і стало передумовою розвитку соціально-психологічних досліджень у рамках загальної психології та педагогіки;

- співвідношення соціальної (суспільної) психології та ідеології, психології соціальних груп і особистості (традиції, громадська думка, звичаї, інші масові психічні явища суспільної свідомості). При цьому соціальна (суспільна) психологія розглядалася як один із рівнів свідомості, поряд з іншим її рівнем - ідеологією;

- закономірності поведінки людей, зумовлені їхньою спільною діяльністю, взаємодією та взаємовпливом один на одного. Така точка зору склалася поступово як наслідок

дискусій про предмет соціальної психології у 20-х та 60-х роках. Багато в чому це було компромісне рішення, що поєднало в собі два різні підходи - психологічний та соціологічний. Відмінність цих підходів зумовлена тим, з точки зору якої науки - психології чи соціології - розглядався предмет соціальної психології.

Згідно з так званим *соціологічним підходом*, визначення предмета соціальної психології йшло, так би мовити, від «зовнішнього» до «внутрішнього», тобто від суспільства, соціального середовища, групи до особистості. За *психологічного підходу* основою предмета соціальної психології є особистість, її психологічні особливості, міжособистісні взаємини. Такий розгляд предмета соціальної психології демонстрував так званий інтрадисциплінарний метод у науці, коли соціальна психологія розглядалась як галузь або соціології, або психології. Оскільки це не сприяло становленню соціальної психології як самостійної науки, потрібна була нова парадигма у визначенні її предмета.

Останнім часом більшість дослідників розглядає соціальну психологію як інтердисциплінарну науку, тобто таку, яка досліджує явища на стику психології та соціології. Цей підхід справді дає змогу об'єднати переваги й зняти обмеженість психологічного та соціологічного підходів, точніше визначити її предмет і специфіку досліджень. У найконцентрованішому вигляді, зокрема щодо визначення предмета соціальної психології, знаходимо його у Г.М.Андреєвої, А.В.Петровського і Т.Шибутані. Так, на думку Г.М.Андреєвої, предметом соціальної психології є закономірності поведінки та діяльності людей, зумовлені включенням їх до соціальних груп, а також психологічні характеристики цих груп.

Нам здається, що на сучасному етапі розвитку суспільства та самої соціальної психології таке розуміння її предмета потребує певного уточнення.

По-перше, предмет кожної науки, у тому числі й соціальної психології, не є чимось застиглим. Конкретні наукові та соціально-історичні умови постійно спричиняють його зміни.

По-друге, в багатьох визначеннях предмета соціальної психології, не є винятком і вищенаведене, розглядається радше



не її предмет, а об'єкт. І хоч не завжди легко виокремити всі відмінності першого від другого, все ж вони не збігаються.

По-третє, стверджуючи самостійний статус соціальної психології як міждисциплінарної науки, ми повинні чітко визначити її місце у системі наукового знання та розглянути її зв'язки з іншими науками.

Соціальна психологія - порівняно молода наука, що виникла на межі кількох наук. Але поява нових галузей знання за таких умов не є простою взаємодією двох методів дослідження або зближенням двох систем чинників. Як показує досвід розвитку біофізики, біохімії, етнопсихології, психолінгвістики та інших наук, це приводить не тільки до формування нових проблем, понять, а й до докорінної перебудови наукової логіки самих базових дисциплін.

У зв'язку з цим необхідно розглянути, чим було зумовлено виникнення соціальної психології, а також, у першу чергу, її взаємини з соціологією та психологією. Для цього слід з'ясувати специфіку використання таких понять, як *«соціальне»* та *«психічне»*, які й дали назву соціальній психології. Це варто зробити хоча б тому, що різні дослідники, до того ж не тільки психологи, а й філософи, соціологи неоднаково тлумачать значення обох понять і, отже, по-різному визначають предмет соціальної психології.

Відомо, що психологія як самостійна наука розвивалась перш за все як вчення про психічні (душевні) вияви окремого індивіда. Але, як довів Л.С.Виготський, для того щоб підійти до створення наукових основ дослідження складних психічних явищ, треба було вийти за межі особистості і шукати генезис вищих форм свідомої психічної діяльності людини у значно ширшому соціальному контексті. Розвиваючи думки попередніх дослідників, головний шлях формування вищих психічних процесів Л.С.Виготський визначив таким чином: «Кожна вища психічна функція, яка виникає у процесі історичного розвитку людини, з'являється на сцені двічі: спочатку як функція соціально-психологічного пристосування, як форма кооперації та співробітництва між людьми, як категорія інтерпсихологічна, а потім як форма індивідуального пристосування, як функція психології особистості, як категорія інтрапсихологічна».

Це означає, що психологія суттєво змінила зміст свого предмета і психічне розглядається вже як продукт соціально-історичного розвитку людини і суспільства. Введення до психології для пояснення онтогенезу психічних процесів нових категорій, за суттю соціальних, а не психологічних - взаємодії, спілкування, співробітництва, - знімало антагонізм індивідуального та соціального, внутрішнього та зовнішнього. Не втрачаючи своєї головної функції - відображення людиною об'єктивної дійсності, функцій орієнтації, управління, регуляції індивідуальної поведінки, психічне водночас розглядається і як регулятор соціальних взаємин.

Соціальне, таким чином, виступає не зовнішнім чинником, під тиском якого відбувається трансформація внутрішнього тобто психічного життя людини, а його первинним чинником. Разом із тим внутрішні психічні процеси не є чимось незалежним від соціальних чинників. Це зовнішні операції, які за умов взаємодії перейшли у внутрішній план окремої людини, стали її емоційним, вольовим або інтелектуальним актом. Аналіз розвитку психічного як детермінованого соціальним неминуче підводить до того, що психічні процеси, які експериментально вивчались на ізольованому індивіді, треба перевіряти за умов впливу або присутності інших, окрім експериментатора, людей.

Експерименти, які проводились у 20-х роках ХХ ст. Ф.Олпортом, В.Меде, В.М.Бехтеревим та іншими дослідниками, засвідчили, що за присутності інших людей, особливо під час взаємодії з ними, результативність діяльності індивіда змінюється - вона підвищується чи зменшується. Це, по суті, означало початок дослідження *дії соціально-психологічного чинника*. Не можна у зв'язку з цим не погодитися з Б.Ф.Поршневим, котрий зауважує, що соціальна психологія як самостійна наука починає формуватися з того часу, коли були зроблені перші спроби пояснити, чому зростає чи знижується активність одного індивіда у присутності інших. Безпосередній вплив одного індивіда на іншого є найпростішим соціально-психологічним явищем.

Одночасно з орієнтацією психології на використання соціальних чинників у поясненні сутності психічного соціологія

починає аналізувати соціальні структури і відносини використовуючи психологічні дані, що особливо яскраво виявилось у мікросоціології, яка головну увагу в поясненні соціальних явищ приділяє зразкам поведінки, мотивам і смислам, міжособистісним стосункам.

Так, на початку ХХ ст. психологія і соціологія в деяких підходах до розв'язання своїх власних проблем зливаються, утворюючи нову дисципліну - соціальну психологію. Але її виникнення ще не означало, що предмет цієї науки розумівся однаково всіма, хто називав себе соціальним психологом. Нерідко траплялося, що багато професійних соціологів вважалися соціальними психологами, і навпаки - зустрічний рух «психологізації» соціології та «соціологізації» психології призводив не тільки до появи спільних об'єктів, а й до ототожнювання предметів дослідження.

Власне, таке становище зберігається й досі. У більшості публікацій предмет соціальної психології визначається через перелік тих об'єктів, які вона повинна вивчати. Не важко помітити, що самий по собі цей перелік (до того ж далеко неповний) ще не вказує на специфіку соціально-психологічного підходу. Адже психологічні особливості груп, закономірності поведінки та діяльності у процесі взаємодії з іншими людьми, кооперація, форми спілкування, масові психічні явища тощо можуть бути об'єктом дослідження багатьох наук - соціології, психології праці, педагогічної і медичної психології, психології спорту тощо.

На нашу думку, для визначення предмета науки треба викремити з реальності, яку вона вивчає, те істотне і суттєве, (Нтіεεεπίηη §ρεσίηης, тобто ту особливу своєрідну відмінність, що відрізняє її від іншої науки. З цих позицій найпростіше відповісти на запитання, що таке соціальна психологія, можна так:

***Соціальна психологія - це наука про закономірності становлення соціально-психологічної реальності, її структуру, механізми розвитку та функціонування.***

Але чи існує така реальність, і якщо існує, то в чому полягає її зміст? Що є спільного й відмінного між нею і тим, що ми називаємо соціальною чи психічною (психологічною) реальностями, яке місце посідає вона в загальній структурі буття?

*Соціально-психологічна реальність* виникає на межі соціального та психічного, має суттєві ознаки кожного з них і разом із тим не є простим їх поєднанням, а становить якісно нове утворення. У цьому зв'язку соціальну психологію можна характеризувати як науку, що вивчає конкретні механізми взаємозв'язку соціального та психічного, їхню взаємодію та взаємозалежність.

Соціальні закономірності зрештою реалізуються в діяльності та поведінці людей і соціальних груп, які діють свідомо, цілеспрямовано, мотивовано, виходячи зі своїх потреб, інтересів, цілей. Тож кожне соціальне явище має свій психологічний аспект, що переломлюється через психологічні особливості конкретних осіб та соціальних груп.

Психічне відображення породжується і водночас є наслідком активності людини, яка можлива тільки в процесі реальної діяльності, спілкування з іншими людьми. Але психічне - це об'єкт, який існує у формі специфічного суб'єктивного світу людини. Його специфіка полягає в тому, що образи психічної реальності для самого суб'єкта відрізняються від явищ зовнішньої реальності, але водночас є для нього цілком реальними утвореннями. Саме завдяки цій реальності, її здатності виявлятися в динаміці психічних процесів, мотивів, предметних дій, станів особистості стає можливим вплив психічного на життя людини, регуляцію її діяльності та відносин.

Таким чином, психічне - не тільки форма відображення соціального, а й засіб його регуляції та існування. Адже неможливо говорити про соціальну поведінку людини, яка перебуває, скажімо, у стані повного наркозу чи гіпнотичного сну, тобто коли у неї виключений психічний рівень життєдіяльності.

Із сказаного випливає, що *соціально-психологічне відображення* - це завжди відображення психічне, тобто всі соціально-психологічні явища виступають у формі психічних (суб'єктивних) образів, переживань, станів. Разом з тим, на відміну від психічного відображення, воно здійснюється не тільки у формі суб'єкт-об'єктних відносин, а й суб'єкт-суб'єктних, коли кожен із учасників взаємодії сприймає іншого саме як суб'єкта, і дія одного викликає відповідну реакцію

іншого. Такий взаємний «обмін реакціями» підкріплює чи змінює поведінку партнерів по взаємодії, викликає двосторонню активізацію їхніх зусиль для досягнення успіху в розв'язанні спільного завдання. Це зумовлено тим, що об'єктом соціально-психічного відображення на відміну від психічного є не все довкілля, а тільки те, що пов'язане із взаємодією людей, їхньою спільною діяльністю.

Отже, соціально-психологічне відображення викликане появою якісно нового утворення - групового суб'єкта діяльності, тобто групи, колективу, соціальної спільноти. Це суттєвим чином змінює характер регуляції між людьми, бо взаємодія між ними, спільна діяльність неможливі тільки на ґрунті інтерсуб'єктивних відносин. Соціальна поведінка людей (спільна діяльність, взаємодія) завжди потребує координації, розподілу функцій, контролю, тобто повинна функціонувати на ґрунті певних суспільно (спільно) вироблених норм. Саме вони пов'язують в один вузол розмаїття інтересів, цілей, мотивів окремих суб'єктів.

Така соціально-нормативна регуляція на відміну від регуляції психічної виявляється через інтерсуб'єктивні відносини, а саме - через оцінки дій та вчинків інших людей - партнерів по взаємодії. Ці оцінки стосуються не тільки змісту того, що робить людина, а й того, як вона це робить, заради чого. В них концентровано відображені уявлення людей про бажане, необхідне, правильне або засуджуване. Як бачимо, соціальне постає тут у формі деонтологічного як певна ієрархія цінностей, що зближує соціальну психологію та етику.

У взаємодії соціального та психічного саме соціальне як вищий рівень регуляції поведінки та діяльності людини є провідним - воно визначає зміст соціально-психічного реагування. Проте соціальне як дія на підставі норм і цінностей реалізується через почуття, переживання, уявлення конкретних людей. Отже, соціально-психологічне відображення є соціальним за змістом і психічним за формою та способом регуляції.

Таким чином, соціальна психологія на відміну від соціології вивчає не об'єктивно існуючі соціальні відносини між людьми, не соціальні спільноти, які виникають на ґрунті цих відносин, а їх сприйняття, відображення людиною. І якщо для соціології головним у вивченні є надіндивідуальне в регуляції

поведінки людини та соціальних спільнот, то для соціальної психології на перший план виступають особистісні механізми регуляції соціального процесу. Можна сказати, що, вивчаючи конкретні закономірності і механізми взаємодії між особистістю та суспільством, соціальна психологія повинна відповісти на запитання: як і чому соціальне (суспільство, організація, група) впливає на особистість і водночас, яким чином особистість, її діяльність впливають на функціонування соціальної організації.

На нашу думку, таке розуміння специфіки соціально-психологічного знання відповідає сучасному стану науки і соціальним запитам сьогодення. Складні проблеми нашого суспільства — соціально-економічні, політичні, національні неможливо розв'язати не враховуючи соціально-психологічний чинник. Навряд чи можна також пояснити суперечливі, а часто й трагічні сторінки нашої історії не з'ясувавши, що було зумовлене соціальною системою, а що - психологією людей. Розширення сфери соціально-психологічної регуляції - це об'єктивна потреба, що не може не збагачувати наших уявлень про предмет соціальної психології. Він дедалі більше включає в себе не тільки традиційні сфери дослідження - міжособистісні стосунки в малих групах, а й ширшу соціальну реальність, пов'язану з масовою свідомістю і масовою поведінкою людей.

Зі всього сказаного випливає, що для уточнення предмета соціальної психології та її місця в системі наукового знання принципове значення має розв'язання питання про співвідношення *соціального* та *індивідуального*. Такої думки дотримуються і відомі сучасні соціальні психологи США, Франції, Англії (С.Московічі, Т.М.Ньюком, А.Тешфел та інші), які вважають, що саме інтеграція соціального та індивідуального підходів є визначальною у подальшому розвитку соціальної психології як самостійної науки, в подоланні тих кризових явищ, які виникли в соціальній психології 60-70-х років.

Головну причину цієї кризи багато вчених вбачають у тому, що соціальна психологія надто довго залишалася індивідуалістичною і нездатною пояснити соціальну поведінку людей у великих соціальних групах. А це, в свою чергу, пов'язано з тим, що в соціальній психології головним методом є лабораторний експеримент. Критика його означає спробу соціальних психо-

логів вийти за межі експериментальної ситуації, подолати його низьку екологічну валідність.

Сама експериментальна ситуація при цьому розглядається як соціально-психологічна взаємодія, коли реакція індивіда зумовлена залежними змінними. Інакше кажучи, у лабораторному експерименті моделюється діадична міжособистісна взаємодія між експериментатором і досліджуваним, де визначальними стають «ефект експериментатора», його режисерські здібності. Відомий німецький психолог М.Розенберг навіть увів поняття «передбачувана оцінка», яка складається у досліджуваного щодо експериментатора і змушує його «підігравати» експериментатору.

У зв'язку з цим виникло питання про соціальну релевантність соціальної психології. Під цим поняттям розуміють не тільки практичну значущість експериментальних даних і адекватність їх теорії, а й здатність соціальної психології пропонувати способи вирішення та прогнозування соціальних проблем. Французький психолог С.Московічі, один із найпопулярніших критиків «лабораторної культури» американської соціальної психології, прямо звинувачує соціальних психологів у тому, що вони, захопившись лабораторним експериментом, не змогли передбачити студентські бунти та демонстрації у 70-х роках, не дали відповіді на проблеми соціальної нерівності, політичного насильства, національних і расових конфліктів.

Йдеться про наповнення соціальної психології адекватним соціальним змістом, її «соціологізацію». Це стимулюється не стільки розвитком теорії, скільки об'єктивними запитамі практики, необхідністю враховувати людський суб'єктивний чинник у розв'язанні суспільних проблем. Тому дедалі більше дослідників розглядають соціальне (соціальний процес) як спільну зміну людьми свого соціуму, як особливий простір мислення та реальності. До традиційних для соціальної психології сфер дослідження «індивід-індивід», «індивід-група», «група-група» додаються відносини «група—суспільство» та «індивід—суспільство».

Розвиваючи цю логіку, німецькі психологи В.Мертенс та В.Фукс виокремлюють у соціально-психологічному дослідженні

п'ять рівнів аналізу: взаємодія «Я-інший»; вплив соціальних умов (серед них груп) на поведінку особистості; вплив індивіда на соціальні умови; взаємний вплив груп; взаємодія «Я-інший», опосередкована соціальним контекстом. Останній рівень багато психологів вважають предметом соціальної психології. Його можна визначити як дослідження взаємозв'язку між об'єктивними суспільними відносинами, з одного боку, і реальною поведінкою людини та її міжособистісними стосунками - з другого.

В історії соціальної психології відомі різні спроби об'єднати об'єктивність соціального та суб'єктивність психічного: колективні уявлення (Е.Дюркгейм); соціальні установки (аттитюди) (У.Томас і Ф.Знанецький); соціальні уявлення (С.Московічі) та ін.

Для деяких сучасних дослідників такою соціально-психологічною реальністю є *соціальна психіка*, яка виникає в процесі спілкування, взаємодії між людьми, а також пов'язує в єдине ціле елементи індивідуального та соціального за внутрішніми законами соціуму, а тому має примусову силу щодо індивідів.

Поняття «соціальна психіка» визначають як сукупність поглядів, намірів, почуттів, думок, що виражають готовність до певних дій. Головна її функція полягає в тому, що вона, впливаючи на поведінку, приводить її у відповідність з вимогами конкретної спільноти і є не носієм «істини» (як у науковій інформації), або «норм цінності» (як у моралі), а схваленням-несхваленням з боку групи, прийняттям чи неприйняттям певної дії, довіри чи недовіри з боку суб'єкта — носія чи споживача інформації (Р.Самсонов, В.Вічев).

Соціальну психіку розглядають також як неусвідомлювану структуру соціуму, подібну до міфу, в якому постійно повторюються та закріплюються одні й ті самі соціопсихічні властивості як колективний словник історико-культурної спадкоємності суспільства, що стимулює, актуалізує і санкціонує реалізацію численних програм і вмінь останнього. Специфічними адаптивними психічними процесами є ідентифікація, індивідуалізація, маргіналізація та ін. (О.А.Донченко).

І все ж, незважаючи на різні підходи до визначення соціальної психіки, спільним для них є її аналіз через регулятивну



функцію. Можна погодитися з думкою П.М.Шихирева, що незалежно від того, в річці якої з наук розроблялася соціальна психологія, її основу складають три провідні ідеї: ціннісне підношення (оцінка) як регулятор поведінки; форма його існування і способи функціонування; соціальна взаємодія (спілкування) як гередовище зародження та існування ціннісного відношення.

Саме в ціннісному відношенні фіксується уявлення людей про бажане - тобто те, що існує, чи те, що має бути в їхніх іпаєминах з іншими людьми, групами, суспільством. Виходячи з цього, *предметом соціальної психології є психічне як суб'єктивне відображення об'єктивного, соціального й одночасно як ціннісне відношення до нього, як регулятор соціального процесу, соціальної системи.* Таке визначення шімає дуалізм соціального та індивідуального й утворює ту реальність, що складає суть і специфіку соціальної психології як самостійної науки. Воно також вказує на взаємозв'язки соціальної психології з іншими науками - не тільки з соціологією та психологією, а й з етикою, етнологією, антропологією, правознавством, політологією тощо.

Визнання ціннісного відношення психологічним регулятором соціального процесу привело до зародження вже в надрах самої соціальної психології таких галузей, що стали чи стають самостійними науками: політичної психології, етнопсихології, психології управління, масових комунікацій та пропаганди, юридичної психології, психології релігії, економічної психології та ін.

## **1.2. Виникнення та становлення соціальної психології як науки**

Появі соціальної психології як науки передував тривалий період накопичення знань про людину і суспільство. Задовго до виникнення наукової соціальної психології люди стали замислюватися над питаннями впливу суспільства на поведінку людини, взаємодії людей у різних групах. Ці питання були зумовлені потребами практики - пошуком кращих форм організації людей в політичній, військовій, господарській сферах діяльності.

••• Уже в античній філософії виникають два діаметрально протилежні підходи до розв'язання питання про взаємовідносини індивіда і суспільства, представлені поглядами Аристотеля та Платона. Філософію Аристотеля загалом називають "соціо- > логічно орієнтованою", оскільки він розглядає людину як > "соціальну тварину". Вихідним пунктом його світоглядної кон- " цепції був індивід як джерело усіх соціальних форм. Платон у • своїх працях «Держава» та «Закони» висловлює зовсім іншу точку зору: суспільство у нього є первинною, незалежною змінною, що зумовлює розвиток особистості. Розглядаючи со- \* ціальну поведінку людини, він виходив з її фізіологічної • природи, що об'єднує в собі три частини: голову, серце і живіт. Залежно від переважання тієї чи іншої частини розрізняються й індивідуальні характери людей та їхнє призначення в суспільстві. Так, у філософів переважає розум, у воїнів - воля, мужність, у ремісників - тілесні потяги. На подібних засадах Платон розрізняє і окремі народи.

У подальшому проблема співвідношення соціального та індивідуального розв'язувалася різними дослідниками з наголосом '• або на «соціоцентризмі», або на «індивідуалізмі».

Під впливом традицій християнства та розвитку капіталістичних відносин суспільну думку поступово почала опановувати ідея індивідуалізму. Це виражалось, зокрема, в тому, що головним напрямком соціальних розробок стає пошук рушійних сил поведінки індивіда, які, на думку мислителів, зумовлювали утворення, розвиток і функціонування суспільства, держави, її політичного та економічного життя.

Самі ж рушійні сили вчені уявляли неоднаково. Т.Гоббс, відомий англійський філософ XVII ст., вбачав їх у прагненні людини до влади. А.Сміт, один із засновників класичної політичної економії, — у симпатіях та прагненні до задоволення власних інтересів. Ще один англійський філософ, І.Бентам, головним принципом поведінки вважав принцип корисності, задоволення, добра. Індивідуальні (приватні) інтереси він розглядав як єдино реальні, а суспільні, на його думку, є сукупністю індивідуальних інтересів.

Разом з тим не була забута і «соціоцентрична» традиція Платона. У різних варіантах вона тлумачилась відомим

італійським політичним діячем і мислителем Н.Макіавеллі, французьким філософом, соціологом та економістом П.Прудонмта ін.

У XVIII ст. у працях Ш.Монтеск'є, Ж.-Ж.Руссо, КХельвеція та інших авторів ми знаходимо численні (хоч і розрізнені, а часто й непослідовні) висловлювання щодо поведінки людей у суспільстві, впливу, який вони справляють один на одного, їхніх традицій та звичаїв. Багато з висловлених ними думок підготували ґрунт для перших соціально-психологічних концепцій, для виокремлення соціальної психології в самостійну галузь знань, становлення та розвитку її певних етапів та напрямків.

У середині XIX ст. спостерігається значний прогрес у розвитку низки наук, які пояснювали різні процеси суспільного життя. Це, зокрема, мовознавство, антропология, етнографія, археологія, кримінологія та ін. У суспільстві виникає потреба виділення нового класу проблем, які не належали до компетенції жодної з існуючих наук. Ця потреба виявилася і в розвитку соціології та психології. На думку Т.Шибутані, соціальна психологія стала незалежною тому, що спеціалісти різних галузей знання не в змозі були розв'язати деякі свої проблеми. В той період у психології панували ідеї асоціонізму - вона розвивалася переважно як психологія індивіда. Інтерес до соціально-психологічних проблем лише зароджувався в річищі основних теоретичних концепцій.

Прогрес суспільних наук у середині XIX ст. сприяв виділенню соціології в окрему науку, *основоположником якої* вважається французький філософ-позитивіст Огюст Конт. Спочатку соціологи намагалися пояснювати соціальні явища за допомогою законів, запозичених з інших галузей знань. Спроба такого пояснення за допомогою біологічних законів не увінчалася успіхом, і це змусило вчених звернутися до законів психології як пояснювальної моделі для соціальних процесів. Спочатку це була редукція до індивідуальної психіки (Г.Тард), але коли такі спроби продемонстрували свою неспроможність, соціологи стали зводити закони соціального життя до законів колективної психіки. Формується особливий психологічний напрямок у соціології, основоположником якого став Л.Уорд, а головні його ідеї викладені в працях Ф.Гіддінгса. На думку останнього, соціальний факт є ні чим іншим

як соціальним розумом. Тому його дослідженням повинна займатися «психологія суспільства», або, що те саме, соціологія.

Психологічний напрямок у соціології виявився досить життєздатним, що мало свої позитивні та негативні наслідки. Поряд з цікавими знахідками, які стосувалися окремих характеристик психологічних сторін соціальних явищ, значною мірою заплутаним виявилось питання про специфіку соціально-психологічного знання, що призвело до труднощів у розмежуванні психологічного напрямку в соціології та соціальної психології.

Більшість спеціалістів з історії психології вважають, що сучасна соціальна психологія була започаткована такими теоретичними напрямками (концепціями), як «психологія народів», «психологія мас», теорія «інстинктів соціальної поведінки». Виникли вони в XIX ст. не випадково. Саме в цей час із особливою гостротою виявляються соціальні суперечності, пов'язані із закономірностями розвитку капіталістичного суспільства. З одного боку — це розвиток продуктивних сил, формування націй, зростання чисельності населення, поява пролетаріату як реальної масової сили. З другого — посилення класової боротьби, загострення національних конфліктів, колоніальні загарбання, міждержавні війни.

Спробою дати наукове пояснення цим суспільним явищам і були згадані теоретичні розвідки.

Концепція «психології народів» виникла в Німеччині. Її засновниками були німецькі вчені М.Лацарус, Г.Штейнталь і В.Вундт. У 1860 р. вийшов перший номер «Журналу психології народів і мовознавство», в якому опублікована стаття М.Лацаруса та Г.Штейнтала «Вступні міркування про психологію народів». У 1863 р. В.Вундт під впливом їхніх ідей виклав у книзі «Лекції про душу людини і тварин» своє розуміння психології народів. Головні ж розвиток його ідеї одержали в «Психології народів» (1900 р.).

Спираючись на вчення Г.В.Ф.Гегеля про «об'єктивний дух», М.Лацарус і Г.Штейнталь твердили, що сутність людини полягає в її суспільному бутті, тільки у взаємозв'язку із собою подібними вона може стати тим, ким має бути. Головна сила історії, на їхню думку, — народ, або «дух цілого», який вияв-

ляється в мистецтві, релігії, міфах, звичаях тощо. Індивідуальна свідомість є лише його продуктом, ланкою деякого психічного зв'язку. Виходячи з цього, в основу концепції «психології народів» В.Вундт поклав ідею про деяку надіндивідуальність душі, її надіндивідуальну цілісність, яка й становить народ, націю. Душа чи дух конкретного індивіда - це лише частина народної душі, психологія якої виражена у мові, міфах, звичаях, релігії, фольклорі. Проте твердження, що ціле (психологія народу) більше, ніж сума його часток (психологія індивіда), не пояснювало своєрідності ні індивідуально-психологічного, ні соціально-психологічного.

Приблизником концепції «психології народів» був також професор Харківського університету, філолог-славист О.О.Потебня, котрий розвивав ідею про єдність мови народу та його духовних особливостей. Психологія народів, писав він у книзі «Думка і мова», повинна показати можливість відмінності національних особливостей і будови мов як наслідку загальних законів народного життя. Для О.О.Потебні характерним є історичний підхід до аналізу мислення народу, його мови. Саме слово, на думку вченого, є головним етноформуючим і водночас етнодиференціюючим чинником, тому втрата народом своєї мови означає втрату національної своєрідності. У його творах була здійснена спроба подолати дуалізм соціального та індивідуального за допомогою мови як засобу спілкування.

Незважаючи на деякі розбіжності у міркуваннях представників цього напрямку, можна виокремити головну ідею концепції: психологія стикається з феноменами, які існують не в індивідуальній свідомості, а в свідомості народу. Тому є необхідність в існуванні спеціального розділу науки, який висвітлюватиме зазначені проблеми.

Оцінюючи загалом концепцію «психології народів», можна сказати, що вона радше була етнопсихологією, ніж соціальною психологією. Розвиваючись у річищі «соціоцентричного» підходу, вона абсолютизувала суспільний (колективний) бік буття людини на шкоду своєрідності, неповторності індивідуального.

Засадовою стосовно концепції «психології мас» була ідея співвідношення соціального та індивідуального. Головними її

представниками були французький соціолог і юрист Г.Тард, французький соціолог Г.Лебон, італійський юрист С.Сігеле.

Натовп та масові явища завжди привертали увагу політичних діячів, представників громадської думки. Явища симпатії, наслідування, навіювання, поведінки особистості в натовпі, взаємодії лідера та маси на зломі ХІХ-ХХ ст. були предметом ретельного вивчення багатьох учених різних країн.

Г.Тард у праці «Законои наслідування» (1890) рушійною силою психології і всього соціального розвитку визначає наслідування, яке відіграє у суспільному житті таку ж роль, як спадковість у біологічному.

У 1895 р. була видана книга Г.Лебона «Психологія народів і мас», де він виокремлює чинники, що зумовлюють напрямок суспільного руху: душа раси, вплив вожаків, наслідування, навіювання і взаємне зараження, а також головні ознаки маси - знеособленість, втрата інтелекту та особистої відповідальності, домінування почуттів. Маса, таким чином, за своєю природою невпорядкована, хаотична, тому їй потрібен вождь, роль якого може виконувати «еліта». Висновки, які ґрунтувалися на спостереженнях за поведінкою людей у масі в умовах паніки, були екстрапольовані на всі масові дії.

У тому ж 1895 р. з'явилася праця С.Сігеле «Злочин маси». Подібно до своїх попередників він звертає увагу на афективні моменти і розглядає масу як ірраціональну, сліпу силу, де «втрачається контроль» за власними діями.

Концепція «психології мас» стає підґрунтям для створення перших підручників із соціальної психології. За визнанням більшої частини дослідників, першими підручниками з соціальної психології були праці американського соціолога Е.Росса «Соціальна психологія» та англійського (згодом американського) психолога В.Мак-Дугалла «Вступ до соціальної психології», які вийшли друком у 1908 р. Дата виходу цих підручників вважається роком виникнення соціальної психології як науки.

Засадовою в соціально-психологічній теорії Е.Росса є проблема соціального контролю як навмисного впливу суспільства на поведінку людини, на відміну від неусвідомленого соціального впливу. Він розрізняв зовнішній і внутрішній механізми контролю: перший базується на почуттях і є

етичним за своїм характером, коли суспільні цінності стають інтегральною частиною особистості, другий - на силі та авторитеті і є політичним (закони, освіта тощо).

Особливе місце в аналізі психології мас посідають погляди З.Фрейда та його послідовників.

Соціально-психологічні уявлення про групові процеси найповніше виражені в праці З.Фрейда «Масова психологія і аналіз людського Я» (в англійському варіанті ця праця називається «Групова психологія і аналіз Его»). Звернення до проблематики групової психології засновника психоаналізу не було випадковим і базувалося на нагромадженому ним досвіді. Його вплив на розвиток соціальної психології на Заході нині визнають усі значні соціальні психологи, ставлячи його ім'я поряд із такими засновниками цієї науки, як Г.Тард, В.Мак-Дугалл, С.Сігеле та Г.Лебон.

У дослідженні згаданих проблем З.Фрейд вперше виходить за межі психології особистості. До того ж його цікавила не психопатологія, як у попередніх працях, а нормальна, здорова особистість, її структура та рушійні сили поведінки.

Але при розгляді питання групової психології З.Фрейд та його послідовники виходили все ж із 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, сили, які пов'язують людей у групу, ті ж самі лібідо, ідентифікація, комплекси, що зумовлюють ставлення дитини до своїх батьків. Особливо це стосується аналізу взаємин лідера та маси.

Будь-яка соціальна група розглядалась як сукупність індивідів, які вважають лідера своїм ідеалом. Інакше кажучи, 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 це стає можливим за особливого стану людей у натовпі.

Ідентифікація одного індивіда з іншим відбувається завдяки і насамперед тому, що вони (індивіди) ідентифікують себе з лідером як своїм ідеалом. Згідно зі схемою З.Фрейда, відно-

сини з лідером будуються за аналогією відносин дитини з батьком («Едіпів комплекс») - батько викликає в дитини-хлопчика почуття страху та ненависті. Ідентифікація з лідером є одночасно і механізмом захисту проти ворожих почуттів до нього.

До речі, і в інших згаданих авторів поняття маси протиставляється еліті, вождю, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою. У загальному плані концепція «психології мас» розв'язує питання про співвідношення індивіда і суспільства шляхом абсолютизації і розв'язання суперечностей між індивідуальним та соціальним на користь індивідуального.

Ще однією спробою розв'язати дилему «соціальне-індивідуальне» з позицій індивідуалізму була *теорія інстинктів соціальної поведінки* В.Мак-Дугалла та його послідовників. У «Вступі до соціальної психології» він підкреслює, що рушійною силою соціальної поведінки людини є так звані інстинкти (пізніше він визначав їх як «схильності», «прагнення»).

Під інстинктом розумілися внутрішні, успадковані прагнення до цілеспрямованих дій. Тому психологію В.Мак-Дугалла інколи називають «гормічною» (від грец. «горме» - прагнення, поривання). Кожному інстинктові, на його думку, відповідає певна емоція, наприклад інстинктові втікання - емоція самозбереження, інстинктові боротьби - емоції гніву і страху. Емоція з короточасного стану перетворюється на почуття, яке є стійкою й організованою системою схильностей до дії, що й визначає «інстинкт поведінки». Отже, поведінка людини як соціальної істоти жорстко регулюється певним набором успадкованих, неусвідомлюваних індивідом інстинктів.

Підсумовуючи викладені головні концептуальні засади соціальної психології, можна зробити такі висновки:

1. Жодна з цих теоретичних концепцій не змогла адекватно розв'язати системотвірну проблему соціальної психології - співвідношення соціального та індивідуального.

2. У концепції «психології народів» абсолютизувалися існування «надіндивідуальної душі», принцип «колективістського» розв'язання суперечностей між людиною та суспільством.



3. Прихильники концепції «психології мас» ототожнювали соціальне (колективне) з ірраціональними руйнівними силами, абсолютизуючи індивідуальність еліти, вождів як гарант розуму, порядку та прогресу.

4. Соціально-психологічне вчення про інстинкти розглядало поведінку людини, соціальні зв'язки, форми суспільного життя як похідні від природжених (біологічних) здібностей індивіда.

Разом із тим треба визнати, що ці концепції підготували ґрунт для переходу соціальної психології на інший, якісно новий рівень, пов'язаний із перетворенням соціальної психології на емпіричну, експериментально-прикладну науку.

Розглядаючи натовп як сліпу некеровану силу, Г.Тард, Г.Лебон, С.Сігеле та 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, В.Мак-Дугалл вважав, що ефективним засобом коригування психічних дефектів натовпу є його організація, об'єднання в групу; З.Фрейд висунув завдання повернути масі саме ті якості, які були притаманні окремому індивідові до його включення в масу, та ін.

Уявлення цих учених про майбутнє ідеальне суспільство безпосередньо пов'язується з максимальною згуртованістю і загальною узгодженістю дій людей. На їхню думку, саме тоді, коли індивіди самі починають контролювати свою «соціальність», стає можливим передбачення їхньої поведінки.

Звідси випливала ідея організації, регуляції та управління натовпом. Вважалось, що колективність і масовість можуть бути прийнятними й корисними за умови цілеспрямованого впливу на них. Динаміка соціального розвитку від натовпу до групи як структурної одиниці організації - результат загального поступу суспільства, а також зусиль учених - управлінців з організації групи і водночас різнобічного впливу її на індивіда. Так поступово формувалася соціально-психологічна ідея про вплив як функцію організації, управління та регулювання, яка стала визначальною у подальшому розвитку соціальної психології як експериментально-прикладної науки.

**\*< I 1.3. Експериментально-прикладний етап  
' Ц розвитку соціальної психології ,**

Як було показано раніше, концепція «психології мас» пояснювала проблему управління як суб'єкт-об'єктне відношення. Суб'єктом виступав той, хто керував, — лідер, вождь, еліта; об'єктом - той, ким керували, - маси. На цих ідеях ґрунтувалися тогочасні теорії держави, управління, влади.

Розвиток економічних відносин капіталізму, коли робоча сила стає товаром, а отже, з'являється можливість вибору місця роботи, веде до зміни відносин між об'єктом і суб'єктом управління. Централізований державний апарат вже не може діяти за старою схемою: «сила-підпорядкування». За умов конкуренції, постійного впровадження нових винаходів у виробництво, гонити за максимальним прибутком потрібна була постійна раціоналізація виробництва і відтворення робочої сили з мінімальною вартістю. Це, у свою чергу, вимагало зміни сутності самої концепції управління, де ключовим стає поняття «продуктивність праці».

Сама ж продуктивність праці розглядається як похідна від оптимальної організації соціальних дій та відносин у суспільстві. На відміну від Г.Тарда, Г.Лебона та інших прихильників концепції «психології мас», які головний регулятор поведінки людей вбачали в діях лідера (еліти), представники нового напрямку висунули іншу тезу. На їхню думку, єдиною силою, здатною впорядкувати стихію поведінки, є система соціальних норм. Свідоме ставлення індивідів один до одного за умови додержання певних норм забезпечує узгодженість між ними і порядок у суспільстві.

*Нормативний порядок*, тобто підпорядкування індивідуальної поведінки системі прийнятих у суспільстві норм інтерпретується як реальність суспільства, як специфічно-соціальний чинник або соціальна поведінка.

У свою чергу, соціальна поведінка розглядається як взаємодія двох або більше індивідів на підставі усвідомлених установок та орієнтацій, зумовлених суспільними нормами. У більшості випадків взаємодія пояснюється за допомогою понять, які прямо чи опосередковано збігаються з поняттям

«комунікація». Остання означає здатність людей до взаєморозуміння і визначається їхніми уявленнями один про одного та про особливості довкілля. Отже, соціальна поведінка формується в процесі взаємовідносин людей між собою і виявляється в поглядах, почуттях, настроях, уявленнях про себе та партнера по взаємодії. Вихідною моделлю соціальної взаємодії є акт взаємин будь-яких двох індивідів, тобто їхні міжособистісні відносини, які включають мотиви та цілі діяльності, очікувані дії тощо.

Наука про соціальну поведінку сформувалась і набула поширення на початку 30-х років насамперед в американській індустріальній соціальній психології та соціології. Її виникнення було зумовлене практичними завданнями підвищення продуктивності праці за рахунок ефективніших методів управління, удосконалення організаційних структур.

У науковому плані колізія індивіда і суспільства розв'язувалась як підпорядкування індивідуального нормативному, тобто соціальному.

Подальшим розвитком і конкретизацією концепції нормативного порядку (соціальної поведінки) були так звані *класична* і *неокласична теорії організації*. Вони виникли в 30-х роках у США і згодом стали підґрунтям практичного управління (менеджменту) в багатьох країнах. Популярність цих концепцій пояснюється не тільки тим, що їх використання сприяло безпосередньому підвищенню продуктивності праці, зміцненню існуючої організаційної структури, а й певним чином знімало гостроту суперечностей капіталістичної системи.

» • Засновником *класичної теорії організації та управління* в науці про виробництво став американський інженер ФТейлор. Суть його концепції наукового управління можна узагальнити у трьох головних тезах.

Перша - детальна розробка способів та прийомів трудової діяльності робітника. Розвиток наукової організації праці передбачає вироблення численних законів, правил, формул, які мають замінити особисті судження окремого робітника. На практиці це означало примусову стандартизацію методів, обов'язкове використання знарядь та жорстке врахування умов праці, розмежу-

вання функції планування і виконання, концентрація ініціативи в руках адміністрації.

Друга - зосередження уваги на чинникові мотивації, тобто суб'єктивному ставленні робітника до власної діяльності. Жодні зміни в організації праці не допоможуть, якщо робітник не переконаний в їхній корисності для себе. Такою користю-стимулом для робітника є насамперед гроші, тобто економічні мотиви.

Третя - орієнтація не на маси, а на кожного конкретного робітника. Ф.Тейлор принципово виходив з ізольованості, «атомістичності індивіда» в соціальному середовищі і був противником, зокрема, артільної праці.

Концепція наукового управління Ф.Тейлора - не стільки продукт його суб'єктивно-індивідуальних уявлень, скільки відображення соціально-економічних реалій тогочасного розвитку США. Велика кількість емігрантів із різних країн, політична роз'єднаність робітничого класу, етнічні та національні розбіжності, жорстока конкуренція, експлуатація робочої сили - все це було психологічним підґрунтям практики і теорії організації та управління такого типу.

Ще одним представником класичної теорії організації та управління був французький інженер А.Файоль. На відміну від Ф.Тейлора, який розглядав насамперед нижчі рівні організаційної структури, - він аналізував адміністративну організацію загалом як певну ієрархію рівнів. Спільними для обох дослідників є такі моменти:

- аналіз соціальної організації як виключно формальної, тобто такої, що задається ззовні і диктує людям шаблон поведінки. Найменше відхилення від нього розглядається як порушення нормального стану, що шкодить ефективності праці;

- індивід у цій системі стає ізольованою одиницею, не пов'язаною з іншими, а власне організація є закритою, замкненою в собі структурою;

- мотивація праці робітника обмежується економічними стимулами, головним з яких є заробітна плата;

- визначається необхідність жорсткого поділу функцій на керівні та виконавчі, при цьому між управліннями і підлеглими існують лише функціональні ділові стосунки.

Класична теорія організації відіграла позитивну роль у пошуках способів раціональної організації виробництва, підвищенні його ефективності. Вона вперше поставила питання про дві функції управління, пов'язані, з одного боку, з регуляцією технологічного процесу, а з другого - з регуляцією людської діяльності. Разом з тим обмеження аналізу організації роботи тільки директивними функціями спонукало до пошуку нових джерел підвищення продуктивності праці та нових засобів регуляції людської поведінки. Це стимулювалося й тим, що наприкінці 20-х і початку 30-х років ХХ ст. у США розгорнулася жорстока економічна криза, яка перейшла в глибоку депресію.

*Неокласична концепція організації, або теорія людських відносин.* Головним принципом пошуку нових підходів до підвищення ефективності виробництва стала переоцінка ролі людського чинника в організації виробництва. Перші роботи у цьому напрямку розпочав у 1923 р. професор Гарвардської ділової школи Е.Мейо.

Досліджуючи плинність робочої сили на текстильних підприємствах, Е.Мейо дійшов висновку, що головною її причиною були не умови праці, як вважалося, а відсутність контактів між робітницями під час робочої зміни. Це істотно впливало на їхню задоволеність роботою і було головною причиною плинності. Як «лікувальний» засіб, учений запропонував упровадити обов'язкові паузи для відпочинку впродовж дня. Це дало змогу робітницям спочатку перезнайти, а потім, спілкуючись, утворити дружні компанії, що привело до зменшення плинності. Пізніше сам Е.Мейо так пояснював цей ефект: «Відбулася трансформація орди одиначок у соціальну групу».

У 1927-1932 рр. у ході всесвітньо відомих хауторнських експериментів (Хауторн — місто в США, де знаходились підприємства Чикагської електротехнічної компанії) висновки Е.Мейо дістали нове підтвердження.

Найвідомішим серед цих досліджень був експеримент, предметом якого була продуктивність праці п'яти жінок-складальниць, які були розміщені в окремій кімнаті для дослідження і одержували зарплатню залежно від їх спільної продуктивності. Досліджувані реагували практично на кожну зміну умов експерименту (збільшення частоти і тривалості перерв для відпочин-

ку та прийому їжі, або, навпаки, зменшення аж до повної заборони) незмінним підвищенням продуктивності праці. Сумарний результат експерименту зводився до того, що протягом перших 13 періодів продуктивність праці працівниць неухильно зростала, будучи більш-менш незалежною від діючого графіка перерв, поки не досягла 30-40% вище початкового рівня, зафіксованого до початку експерименту. Так, наприклад, з початком 12-го періоду робітниці не мали скороченого дня в суботу, а також двох планових перерв. Але результатом було підвищення продуктивності праці на 11%. Протягом 13-го періоду кількість перерв була поновлена і робітниці стали одержувати на обід безкоштовні напої за рахунок компанії. Внаслідок цього продуктивність праці зросла на 4%.

Дослідники стверджували, що конкретні особливості графіка перерв та їх проміжки і ті експериментальні зміни, які вносилися в них протягом 13-ти періодів, не мали жодного значення, а продуктивність праці збільшувалася за рахунок змін соціальних стосунків між робітницями і безпосереднім керівництвом. Е.Мейо та його колеги вказували на те, що група з п'яти робітниць, розмішена окремо від інших, одержала тим самим особливий статус, що сприяло згуртованості групи. Не менш важливим є і те, що члени цієї мікрогрупи несподівано відчували, що керівник виявляє до них більше уваги і робить це в більш товариській формі, вперше намагається одержати від них зворотний зв'язок, цікавлячись конкретними пропозиціями. Всі ці чинники разом з новою оплатою праці, яка залежала від продуктивності праці групи, а не фабрики загалом, привели до того, що досліджувані виробили нові групові норми, які заохочували підвищення продуктивності праці, взаємодопомогу і позитивніше ставлення до керівництва.

Головним чинником було визнано згуртованість групи, її високий корпоративний дух, що виявлялося в активному спілкуванні поза роботою, у допомозі хворим колегам тощо. До того ж учасники експерименту відчували на собі постійну увагу дослідників і це відбивалося на виконанні ними своїх обов'язків. Інакше кажучи, було зафіксовано, що на поведінку людей впливають не стільки самі по собі зміни фізичного середовища, скільки його соціальне сприймання та інтерпретація. Відповідно зміна продуктив-

пості праці є наслідком загальної адаптації робітників до зміни ситуації як вони її розуміють.

Отже, дослідження Е.Мейо дали змогу глибше зрозуміти важливість суб'єктивного ставлення індивідів до роботи, умов праці, один до одного. Мотивація до праці та задоволеність нею постають тут насамперед як функції взаємин робітника з його партнерами по роботі, з групою загалом.

Хауторнський експеримент започаткував новий напрямок в індустріальній соціології та соціальній психології, який одержав назву «теорії людських відносин».

Людські відносини почали розглядатися передусім як безпосередні контакти членів соціальної організації. На відміну від концепцій Ф.Тейлора і А.Файоля, теорія людських відносин повному тлумачить єдність робітника та організації. У концепції Е.Мейо робітник є не тільки функціонером виробництва, а й людською істотою, особистістю зі своїми почуттями, прагненнями, настроями, сформованими соціальним оточенням. Відносини «людина-людина», «людина-група» стають ключовими для розуміння трудової поведінки і продуктивності праці. Мотивація праці робітника вже не обмежується матеріальними цінностями - прибутком. Вони відіграють певну роль, але більш значущими стають цінності соціально-психологічні: престиж, участь у спільних справах, стабільність становища. Група, первинний колектив перетворюються на джерело особистого успіху.

*Первинна група* посідає центральне місце в теорії людських відносин. Перші міркування про неї висловили німецький соціолог Г.Зіммель та американський соціолог Ч.Кулі. Саме Ч.Кулі ввів у соціологію та соціальну психологію поняття «первинна група», розуміючи під ним сім'ю, групу сусідів, неформальні об'єднання за місцем проживання. Г.Зіммель і Ч.Кулі одними з перших почали розглядати особистість, процес її соціалізації як зумовлений взаємодією з іншими людьми.

Було виявлено, що група здатна здійснювати досить жорсткий контроль за трудовою поведінкою своїх членів. Так, на одному з підприємств, незважаючи на обіцяне підвищення платні, робітники ніяк не збільшували вироблення продукції. Дослідження показало, що тут мала місце таємна змова

робітників між собою через побоювання, що адміністрація все ж зменшить платню і скоротить кількість працюючих. Зрештою група виробила свій кодекс поведінки, який регулював взаємини робітників між собою, з адміністрацією і керівництвом.

Крім того, була зафіксована внутрішня структура групи працюючих. Вона складалася з кількох малих груп по п'ять-шість осіб, яких об'єднували спільні інтереси, симпатії тощо. Ці групи мали свою систему статусів, взаємин, норм, які не передбачались офіційною організацією. Так був відкритий феномен неформальної групи, яка в теорії людських відносин збігалася з поняттям «первинна група» у Ч.Кулі.

Розглядаючи загалом неокласичну концепцію організації, можна зазначити, що вона зробила новий крок не тільки в конкретних питаннях організації та управління виробництвом, а й у розумінні взаємодії соціального та індивідуального, а також у подоланні їх протиставлення. Робітник тут розглядається не як ізольована одиниця, а як особистість, включена в систему взаємодії з іншими людьми. У концепції Е.Мейо з'являється, хоч і в нерозвиненому вигляді, поняття «спільний суб'єкт діяльності» — «неформальна група». Це означало відхід від традиційного індивідуалізму до визнання ролі взаємозалежності людей, їх співробітництва. Зовнішній контроль і пряме співробітництво в дусі тейлоризму змінюється регуляцією поведінки робітника через його суб'єктивні відносини з соціальним середовищем.

Разом з тим теорія людських відносин, як і попередні теорії, залишила нерозв'язаними багато аспектів проблеми взаємовідношення соціального та індивідуального. Соціальне в ній розглядається як набір міжособистісних контактів. Вони формуються і розвиваються за принципами і правилами, які лежать у сфері психічного як розуміння та уявлення людей один про одного. Цінність особистості для організації визначається залежно від того, наскільки вона орієнтована на пристосування до системи міжособистісних стосунків. Отже, теорія людських відносин залишилась у межах суб'єкт-об'єктної детермінації, хоча вона більшою мірою, ніж попередні концепції, враховує суб'єктивність та інтерсуб'єктивність людської поведінки.

З появою теорії людських відносин соціологія та соціальна психологія стають соціально релевантними науками,



юбо здатними запропонувати способи розв'язання соціальних проблем.

Численні соціальні дослідження підтвердили прагматичну цінність теорії й практики людських відносин. Виконуючи соціальне замовлення, прибічники цієї теорії наполегливо шукали мові шляхи підвищення продуктивності праці і через певний час це привело до нових теоретичних узагальнень. Одночасно відбувся поділ соціальної психології на теоретичну і прикладну, або на академічну науку і таку, що безпосередньо розв'язує проблеми замовника. Прикладні дослідження почали фінансуватися промисловістю, військовими відомствами, сферами бізнесу й політики.

Перехід в управлінні від зовнішнього контролю до регуляції соціальної поведінки через суб'єктивність та інтерсуб'єктивність, розуміння малої групи та особистості як психосоціальної реальності, замовлення на конкретні результати та рекомендації вимагали адекватного методичного розв'язання цих проблем. Лабораторний експеримент і став тим методом, за допомогою якого, на думку соціальних психологів, можна забезпечити регуляцію і передбачуваність людської поведінки, моделювати і вимірювати вплив індивідів один на одного.

#### **0 1.4. Експериментальний етап у розвитку соціальної психології**

Програму перетворення соціальної психології на експериментальну науку пов'язують з іменами американського психолога Ф.Олпорта, російського психолога В.М.Бехтерева та німецького психолога В.Меде. Саме вони започаткували експериментальні дослідження з вивчення впливу групи на своїх членів у процесі виконання якоїсь діяльності. Ця проблема визначається в соціальній психології як дослідження соціальної фасилітації та соціальної взаємодії. Поняття *«соціальна фасилітація»* (від англ. *facilitate* - полегшувати) живається, коли характеризують вплив присутності однієї чи кількох осіб на поведінку чи діяльність іншої. Це поняття було введено для того, щоб розвести його з поняттями «наслідування», «змагання», «співробітництво».

Під час експериментальних досліджень виявилось покращення результатів чи продуктивності діяльності індивіда в присутності інших людей. Це власне і є ефектом фасилітації. В інших випадках реальна чи уявна присутність інших людей призводить до погіршення результатів діяльності індивіда. Це явище одержало назву *соціальної інгібіції* (від лат. *inhibeo* - стримування, придушення). В.Меде наводить приклад, коли під впливом групи поріг чутливості до електричного струму знижувався в кількох осіб від 21 до 57%.

У подальших дослідженнях було встановлено, що виникнення ефекту соціальної фасилітації залежить від характеру завдань, які виконує людина. Присутність інших людей (спостерігачів, суперників) позитивно впливає на кількісні характеристики діяльності й негативно - на якісні. Крім того, в присутності інших підвищується результативність простих різновидів діяльності й знижується - складних.

Для конкретизації характеру стосунків між індивідом і групою під час вивчення ефекту соціальної фасилітації вискремлюють два різновиди ситуацій, які суттєво відрізняються.

Ситуація, в якій зміна поведінки індивіда відбувається в присутності інших людей, що поводять себе пасивно як глядачі, одержала назву *публічного ефекту*. Коли поведінка індивіда змінюється в присутності інших, які беруть активну участь у цій діяльності, говорять про *коакційний ефект*. Коакцію як спільну дію, в свою чергу, відрізняють від *інтерації*- взаємодії, що включає безпосередню взаємодопомогу і співробітництво.

Ефект впливу одного індивіда на іншого, індивіда на групу або групи на індивіда було тією проблемою, яка на тривалий час визначила характер експериментальних досліджень у соціальній психології, особливо західній. Це було зумовлено визначенням предмета соціальної психології як науки про вплив на людину інших індивідів.

Таке розуміння привело до вибору головної одиниці аналізу - індивіда, а точніше - його поведінки та змін, що відбуваються внаслідок впливу на нього інших людей. Відповідно до предмета і основної одиниці аналізу, найзручнішим методом дослідження став лабораторний експеримент. Цьому сприяла також позитивістська спрямованість американських наукових

досліджень. Позитивізм як філософська течія виходив із того, що наука повинна не пояснювати, а лише описувати явища, відповідати на запитання «як?», а не «чому?».

Стандартом для соціальної психології було обрано фізику ч її розвиненою технікою експерименту і математичною обробкою даних. Вимоги до експерименту передбачали: 1)зведення до мінімуму сторонніх подразників, аби виявити чіткий зв'язок між залежними та незалежними змінними; 2)можливість експериментатора контролювати поведінкові реакції досліджуваного та впливати на них; 3)точне вимірювання цих реакцій та перевірку їх у повторних експериментах; обов'язкове застосування методів математичної статистики.

Організація експерименту підпорядковувалася жорстким процедурним стандартам. Згідно з ними мала чітко формулюватися гіпотеза, на перевірку якої спрямована процедура експерименту. Гіпотеза, як правило, запозичувалася з інших галузей психології, а отже, експеримент був потрібен не стільки для її перевірки, скільки для її підтвердження. Самий експеримент у цьому випадку є ситуацією міжособистісної взаємодії двох людей - експериментатора і досліджуваного.

Така побудова експерименту приводить до появи цілої низки ефектів. Один із них відомий як «*ефект експериментатора*» (його очікування, знайомство з досліджуваними, стать) і може безпосередньо впливати на одержання тих чи інших результатів. Наслідком цього може бути ефект передбачуваної оцінки, який виникає у досліджуваного щодо експериментатора і змушує його певною мірою «підігравати» експериментатору.

За умов, коли експериментування стало масовим традиційним процесом, особливо в університетських центрах, складалася своєрідна «лабораторна культура» - комплекс не декларованих правил поведінки експериментатора і досліджуваного під час експерименту. Доповненням до «ефекту експериментатора» є «*ефект досліджуваного*», коли він адаптує свою поведінку до норм, які йому здаються прийнятними.

Поширення методу лабораторного експерименту в США пов'язують із науковою діяльністю К.Левіна, засновника напрямку в соціальній психології, який набув назви «*групової*

*динаміки*». Він почав її в Німеччині, а після еміграції продовжив у США. Саме в його школі більшість соціально-психологічних проблем стала предметом експериментального дослідження (ефективність групової взаємодії, стиль лідерства, прийняття групового рішення, групова згуртованість, конформізм, психологічний клімат).

К.Левін вважав, що саме лабораторний експеримент є суто науковим методом, який дає змогу глибше проникнути в таємниці людської поведінки. Для нього цей метод був не самоціллю, а лише засобом практичного розв'язання значно ширших соціальних проблем. Особливістю практичних досліджень К.Левіна є те, що вони були об'єднані єдиною теоретичною концепцією. І хоча розроблена ним *«теорія поля»* або *«топологічна психологія»* викликає у багатьох учених заперечення, після його смерті західна психологія взагалі не мала якоїсь загальної теорії. Відповідно до теоретичного підходу К.Левіна, людина та її навколишнє середовище є компонентами єдиного динамічного поля, що має такі властивості, як диференційованість, змінність і атмосфера. Різні частини цього поля взаємопов'язані. Звідси витікає, що значення одиничного факту можна зрозуміти лише виходячи з тієї позиції, яку він займає в полі. Кожен психологічний факт може залежати від стану особистості і водночас зумовлюватися навколишнім середовищем, хоча їхня важливість різна в різних ситуаціях.

Безліч експериментальних досліджень виконуються на підставі так званих *теорій середнього рівня*, які не шукають загальних закономірностей соціальної поведінки людини, а лише пояснюють деякі її сторони чи аспекти. Таке становище західної, особливо американської, соціальної психології поставило два важливих питання.

Перше з них стосується практичної значущості прикладних досліджень, здійснюваних за допомогою методу лабораторного експерименту. Йдеться про валідність одержаних таким чином даних, можливість їх екстраполяції на соціальну дійсність, тобто знову ж - про соціальну релевантність соціальної психології. Починаючи з 70-х років американські, а особливо європейські соціальні психологи дедалі більше піддають критиці висновки, отримані в ході лабораторних досліджень,

підкреслюють їх відірваність від реального життя. Це питання зумовлене і залежне від того, які теоретичні концепції покладені в основу експериментальних і прикладних досліджень та наскільки вони адекватні завданням, які ставить перед собою не тільки конкретний дослідник, а й суспільство загалом.

Друге питання пов'язане з аналізом тих теоретичних орієнтацій, в річищі яких існує сучасна західна соціальна психологія.

### **1.5. Розвиток соціальної психології в Радянському Союзі і в Україні**

Після революції 1917 року в усій системі суспільних наук в Росії розгорнулася широка дискусія стосовно філософських передумов наукового знання. У психології йшла дискусія про необхідність перебудови психологічної науки на засадах марксистської філософії. Російська психологічна думка ще до революції сформувала досить сильну традицію як у галузі матеріалістичної орієнтації (І.М.Сеченов, В.М.Бехтерев, М.М.Ланге, О.Ф.Лазурський та ін.), так і в галузі ідеалістичної психології (Г.І.Челпанов). У 1912 році Г.І.Челпанов створив при філософському факультеті Московського університету Психологічний інститут, який став великим центром наукових досліджень. Психологія виступала як самостійна експериментальна дисципліна.

У ході *дискусії 1920-х рр.* різко позначилася тенденція до розробки нової матеріалістичної науки, що ґрунтується на марксистській філософії. Особливе місце в дискусії займав Г.І.Челпанов. Не заперечуючи «поєднання» марксизму з психологією, він відзначав необхідність поділу психології на дві частини: емпіричну, яка є природничо-науковою дисципліною, і соціальну, що ґрунтується на соціокультурній традиції. Підґрунтя для такого поділу справді існували, і Г.І.Челпанов вбачав їх у тому, що в Росії вже давно склалися передумови для побудови «колективної психології» або «соціальної психології». Інший бік програми Г.І.Челпанова був зумовлений його критичним підходом до необхідності переведення всієї психології на засади марксизму. Соціальну психологію він визнавав тією частиною

психології, яка повинна базуватися на принципах нового світогляду, водночас як емпірична психологія, залишаючись природничонауковою дисципліною, взагалі не повинна бути пов'язана з будь-яким філософським обґрунтуванням сутності людини, в тому числі й з марксизмом.

Оскільки така точка зору формально визнавала права соціальної психології на самостійне існування, але ціною відлучення від марксистської філософії іншої частини психології, вона зустріла опір психологів, які виступали за повну перебудову всієї системи психологічного знання. Найістотнішими слід вважати наступні позиції: В.А.Артемів - якщо вся психологія буде спиратися на філософію марксизму, на ідею соціальної детермінації психіки, вона загалом стане «соціальною»; К.Н.Корнілов - збереження єдності психології в рамках реактології шляхом поширення на поведінку людини принципу колективних реакцій, що заперечує необхідність «особливої соціальної психології»; П.П.Блонський - соціальна психологія ототожнюється з визнанням соціальної зумовленості психіки, що також не вимагає «окремої» наукової дисципліни.

Особливе місце в дискусії належало В.М.Бехтереву, який висунув ідею «колективної рефлексології», до предмета якої включаються: поведінка колективів, поведінка особистості в колективі, умови виникнення соціальних об'єднань, особливості їхньої діяльності, стосунки їх членів. Соціально-психологічний підхід слід забезпечити поєднанням принципів рефлексології (механізми поєднання людей в колективи) і соціології (особливості колективів та їх відносини з суспільством). Визначення предмета колективної рефлексології як «...вивчення виникнення, розвитку і діяльності зібрань та зборищ... які виявляють свою соборну співвідносну діяльність як ціле, завдяки взаємному спілкуванню один з одним індивідів, що до них належать» по суті було визначенням предмета соціальної психології. На думку В.М.Бехтерева, колектив є цілим, в якому виникають нові якості, можливі лише при взаємодії людей. Однак ці взаємодії трактувалися досить механістично: особистість оголошувалася продуктом суспільства, але в основу її розвитку були покладені біологічні особливості, насамперед соціальні інстинкти. У річищі дискусії позиція В.М.Бехтерева

протистояла позиції Г.І.Челпанова, в тому числі і з питання про необхідність самостійного існування соціальної психології.

Загалом підсумки дискусії виявилися для соціальної психології досить драматичними: вона набула політичного забарвлення, що і стало причиною її згортання, а існування соціальної психології у соціалістичному суспільстві ставилося під сумнів. Незважаючи на суб'єктивне бажання її учасників побудувати марксистську соціальну психологію, це завдання в 20-х роках розв'язане не було, що значною мірою було зумовлено відсутністю чіткості в розумінні предмета даної науки. З одного боку, вона ототожнювалася з ученням про соціальну детермінацію психічних процесів; з іншого - передбачалося дослідження особливого класу явищ, пов'язаних з колективом і зумовлених спільною діяльністю людей. У результаті лише перша трактовка предмета соціальної психології одержала право на життя. Оскільки в цьому розумінні ніякого самостійного статусу для соціальної психології не передбачалося, спроби побудови її як самостійної науки припинилися на тривалий час.

Говорячи про дискусію 1920-х рр. слід мати на увазі загальне тло розвитку соціальної психології в світі. Після Першої світової війни ця наука на Заході (насамперед у США) пережила період бурхливого розквіту і стала розвиненою експериментальною дисципліною. Загальна ізоляція радянської науки від світової також ставала фактом життя, тим більше в галузях, пов'язаних з ідеологією і політикою. Тому розвиток соціальної психології в світі у цей період був практично закритим для вітчизняних учених. Невдалі результати дискусії та закритість західних досліджень призвели до повного припинення обговорення статусу соціальної психології.

Після дискусії 1920-х рр. розвиток соціальної психології в Радянському Союзі у 20-30-ті роки характеризувався домінуванням двох, не пов'язаних між собою, підходів до аналізу соціально-психологічних явищ - соціологічного та психологічного.

Найбільш відомими представниками соціологічного підходу вважаються М.О.Рейснер та Л.М.Войтоловський.

М.О.Рейснер, будучи спеціалістом з питань держави і права, у праці «Проблеми соціальної психології» (1925) робить

спробу побудувати марксистську соціальну психологію шляхом прямого співвіднесення фізіологічного вчення І.П.Павлова з історичним матеріалізмом. Соціальна психологія, на його думку, повинна стати наукою про соціальні подразники та їх співвіднесення з діями людини. Він вважав масову поведінку людини зумовленою широким соціальним середовищем, до якого він включав виробничі відносини, класи суспільства, рівень розвитку виробничих сил.

Л.М.Войтоловський у праці «Нариси колективної психології» (1924) висловлює думку про те, що предметом соціальної психології є психологія мас. Об'єктом його інтересів були особливості суспільного настрою, соціальної волі, психологія натовпу. Він розглядав низку психологічних механізмів, які реалізуються в натовпі і забезпечують особливий тип емоційної напруги, яка виникає між учасниками масової дії.

Представники психологічного підходу П.П.Блонський, К.М.Корнілов та інші головне завдання соціальної психології вбачали в дослідженні соціальної детермінації психіки людини. Власне, це були дослідження психології особистості, психічних процесів за умов безпосереднього контакту в малих групах.

Представники обох підходів у своїх дослідженнях намагалися спиратися на марксистську методологію дослідження суспільних явищ. Але механічне поєднання тез марксизму з пануючими на той час у психології теоріями було неадекватне завданням розвитку соціальної психології.

Слід зазначити, що в ті роки робилися спроби поєднати соціологічний та психологічний підходи до аналізу деяких соціально-психологічних проблем. Найвиразніше це виявилось у працях В.М.Бехтерева та В.О.Артемова.

В.М.Бехтерев ще у 1910 р. першим з російських психологів сформулював предмет і завдання соціальної психології, приділяючи багато уваги вивченню таких явищ, як наслідкування, навіювання, зараження. Одночасно з Ф.Олпортом та Ф.Меде він почав експериментальні дослідження у соціальній психології, причому на відміну від своїх західних колег не із штучними лабораторними групами, а з реальними, висловивши при цьому цікаві ідеї про колективні цілі та колективні дії, про



ефект змагання, взаємодію та єдність членів колективу. Завдання експериментів, проведених В.М.Бехтеревим, полягали у тому, щоб порівняти характеристики психічних процесів в умовах групової роботи і діяльності ізольованих один від одного індивідів. Зіставлення одержаних даних показало суттєвий вплив групи на особливості психічної діяльності її членів. Були виявлені також статеві, вікові, освітні і природні відмінності зрушень психічних процесів за умов групової роботи. Так, виявилось, що група може стимулювати психічну діяльність одних своїх членів і водночас гальмувати діяльність інших. Результати цих експериментів були опубліковані в 1924 році, вони стали широко відомими за кордоном і вважаються важливою віхою розвитку соціальної психології.

В.О.Артемов у книзі «Вступ до соціальної психології» (1927) зазначав, що поведінка людей завжди відрізняється залежно від того, до якої спільноти вони належать. За його спостереженнями, неорганізований натовп і організована демонстрація можуть складатися з одних і тих самих людей, але їхня поведінка буде різною, бо неоднаковим є характер цих спільнот. Одним з перших дослідників поставив також питання про необхідність упровадження експерименту в соціальну психологію.

Взагалі для розвитку соціальної психології у 20-х роках характерною була практична, прикладна її спрямованість. Можна виокремити кілька проблем, які досліджувалися в той час.

Головною з них була проблема колективу, його впливу на особистість, взаємовідносини колективу та особистості. Вперше вона була поставлена рефлексологами, але розроблялася і представниками інших напрямків у психології - педологами, психотехніками та ін.

Найбільший вплив на вивчення проблем колективу справили праці педологів, зокрема О.С.Залужного та Є.О.Аркіна. *Педологія* (від грец. *παῖσιος* - дитина, *ἰοσος* - вчення) - напрямок у психології та педагогіці, представники якого намагалися в дослідженні розвитку дитини об'єднати психологічні, анатомофізіологічні, біологічні та соціальні чинники. Але механічне їх поєднання не могло дати плідних результатів, проте в деяких

працях містилися ідеї, які заслуговували на увагу і були розвинені пізніше.

Другим напрямком дослідження соціально-психологічних проблем була *психотехніка*. В її межах особливо інтенсивно розроблялися соціально-психологічні аспекти управління. Відомі його представники П.М.Керженцев та О.К.Гастев вивчали особливості психологічних вимог до керівника, соціально-психологічну атмосферу колективу, його організацію, характеристики стилю керівництва. Окрім цього, предметом досліджень були також питання психологічного впливу - навіювання, зараження, наслідування (В.М.Бехтерев, К.І.Платонов та ін.).

/Необхідно відзначити особливий внесок у розвиток прикладних аспектів соціальної психології М.С.Макаренка. Головною метою радянського виховання він вважав формування колективіста, проголошуючи пріоритет колективу над особистістю. Ідеї А.С.Макаренка відповідали ідеології марксизму-ленінізму і мали великий вплив на радянську педагогіку і соціальну психологію. Його вчення про колектив, стадії його розвитку, формування взаємин, типологію конфліктів та шляхи їх розв'язання, управління колективом не втратили своєї актуальності і в наш час.

Але бурхливий розвиток соціальної психології в 20-30-х роках припинився у другій половині 30-х. Однією з причин цього стала фактична заборона рефлексології, педології, психотехніки без аналізу тих позитивних моментів, які містилися в окремих розробках представників цих течій. Крім того, в 30-ті роки панувала думка про те, що всі психічні явища від відчуттів до характеру є соціальними за своєю суттю, отже, спеціальна наука - соціальна психологія - не потрібна, її проблеми можуть бути вирішені на ґрунті загальної психології.

Іншою причиною гальмування соціально-психологічних досліджень у ці роки була загальна ідеологічна установка. Вважалося, що соціальна психологія і деякі інші науки (кібернетика, генетика), які інтенсивно розвивалися на Заході, за своїми методологічними принципами не відповідають завданням існуючої системи.

У 40-50-ті роки розробка соціально-психологічної проблематики здійснювалась у межах загальної, педагогічної психології та психології праці. Зокрема, це дослідження:

- 1) особливостей дитячого колективу та шляхів його формування;
- 2) соціально-психологічних механізмів, які впливають на процес виховання особистості в колективі (наслідування, змагання, особистий приклад);
- 3) соціально значущих рис особистості дитини та їх формування в колективі;
- 4) впливу взаємин у сім'ї на розвиток особистості дитини;
- 5) процесу формування особистості у виробничому колективі (цех, бригада, дільниця).

Ці дослідження базувалися, як правило, на вченні А.С.Маркєнка про колектив. Їх результати мали певне позитивне значення для розвитку дитячої та педагогічної психології. Разом з тим обмеженість методичного апарату (бєсєди, спостереження, аналіз документів) не могли повною мірою задовольнити дослідження власне соціально-психологічних проблем.

Практичні потреби суспільства, розвиток самої психологічної науки, зміни в загальній духовній атмосфері суспільства, пом'якшення суспільно-політичного клімату в країні після довгих років сталінського тоталітаризму поставило в 60-ті роки питання про відродження та розвиток соціальної психології. Цей етап відомий під назвою *«дискусія 60-хроків про соціальну психологію»*. Розбіжність думок в дискусії була пов'язана з участю в ній як психологів, так і соціологів. Дискусія почалася в 1959 р. статтею О.Г.Ковальова, опублікованою в журналі «Вєстник ЛГУ». Головна полєміка стосувалася не лише кардинального питання «бути чи не бути» соціальній психології, але й більш конкретно - про предмет соціальної психології та її «межі» з психологією та соціологією. Дискусія поклала початок конструюванню соціальної психології як порівняно самостійної дисципліни. Всі точки зору можна згрупувати в кілька основних підходів.

Перший, поширений серед соціологів, стверджував соціальну психологію як науку про «масовидні явища психіки». Виходячи з цього, соціальна психологія повинна вивчати, з

одного боку, особливості великих соціальних спільнот, якими є класи, соціальні групи; з іншого, особливості формування суспільної думки, масових явищ, а також колективів.

Другий підхід, представлений переважно психологами, головним предметом соціальної психології вважав особистість, хоча контекст дослідження трактувався дослідниками дещо неоднозначно. Цей підхід вважався більш «психологічним», що і дає підґрунтя розглядати соціальну психологію як галузь психології.

Третій, «синтезуючий» підхід розглядав соціальну психологію як науку, яка вивчає і масові психічні процеси, і становище особистості в групі. Проблематика соціальної психології виявлялася досить широкою: практично всі питання, що вивчалися в різних школах соціальної психології, включалися до її предмета. Очевидно, таке розуміння найкраще відповідало потребам практики, тому виявилось найбільш прийнятним.

Визначення проблематики соціальної психології зовсім не означало згоди в розумінні її співвідношення з соціологією та психологією. Оскільки в соціології йшла досить гостра дискусія щодо предмета, однозначної відповіді на питання про межі знайдено не було. Ці межі до цього часу досить невизначені як у світовій, так і у вітчизняній соціальній психології. Одна з причин цього - у перетині проблемних галузей двох наук, зокрема, соціологія особистості та психологія особистості, соціологія малої групи і психологія малої групи тощо. Питання про межі соціальної психології і загальної психології також не було вирішене повністю, хоча припускалося, що головна межа проходить по лінії особистість - особистість у групі.

Внаслідок того, що соціальна психологія стала психологічною дисципліною, її стосунки з марксизмом будувалися за іншою моделлю, ніж у соціології. Марксизм не виступає як прямий ідеологічний диктат, а заявляє про себе як заломлений в загальнопсихологічній теорії деякий філософський принцип. Найяскравіше це виявлялося в оцінці західних напрямків соціальної психології у вигляді критики «хибної методології». Вплив ідеології виявлявся і при висвітленні деяких конкретних проблем - наприклад колективу, «соціалістичного змагання» тощо.

Проникнення марксизму в соціальну психологію через філософські засади загальної психології виявлялося насамперед у поширенні діяльнісного підходу (С.Л.Рубінштейн, О.М.Леонтьєв, О.Р.Лурія) як важливого методологічного принципу. Головна ідея цього підходу, яка полягала в тому, що в ході діяльності людина не лише перетворює світ, але й розвиває себе як особистість, як суб'єкт діяльності, була застосована в соціальній психології щодо її предмета - групи. Зміст принципу діяльності розкривається в даному випадку в розумінні діяльності як спільної, а групи як суб'єкта, що дає змогу вивчити її характеристики як атрибути суб'єкта діяльності. У зв'язку з цим «образ» соціальної психології набув деяких нових рис. Увага дослідників концентрувалась на вивченні реальних груп, визначилася логіка побудови предмета соціальної психології, зумовлена введенням принципу діяльності.

Результатом дискусії, в якій взяли участь відомі вчені В.М.Мясищев, Б.Д.Паригін, В.М.Колбановський, О.Г.Ковальов, Є.С.Кузьмін, К.К.Платонов та інші, стало повне визнання соціальної психології як самостійної галузі наукових досліджень та навчальної дисципліни, що зрівняло її статус з тим, який характерний для всього світового співтовариства. Завершення дискусії стало початком нового етапу розвитку соціальної психології в нашій країні.

У 60-70-ті роки починається розвиток соціальної психології в Україні. Створюються кафедра соціальної та педагогічної психології в Київському університеті імені Тараса Шевченка та відділи соціальної психології в Науково-дослідному інституті філософії АН України та Науково-дослідному інституті психології України. У цих закладах, а також у вузах Харкова, Львова, Одеси та інших міст України здійснюються перші соціально-психологічні дослідження та читання лекцій з проблем соціальної психології.

Сучасні дослідження соціальних психологів України спрямовані на вивчення не тільки традиційних проблем: взаємодії, спілкування людей у різних соціальних спільнотах, особливостей регуляції поведінки людей у соціальних групах, механізмів їх взаємовідносин, взаємовпливу тощо. Вони визначаються сучасними потребами, які зумовлені змінами в житті країни

після проголошення нею державного суверенітету, пошуком тих особливостей у поведінці людей, які завжди з'являються в переломні етапи розвитку суспільства.

>

## *Розділ 2*

### *МЕТОДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ*

#### **2.1. Методологічні основи соціально-психологічного дослідження**

⋮ Проблема методології дослідження є актуальною для будь-якої науки, оскільки її досягнення значною мірою визначаються розвитком власного методологічного апарату.

Розробка конкретних методів соціальної психології базується на її теоретичних положеннях і методологічних принципах. Терміном «методологія» зазвичай позначаються три різні рівні наукового підходу:

1. *Загальна методологія* - деякий загальний принцип пізнання, філософський підхід до аналізу явищ дійсності. Філософсько-методологічний рівень дослідження дає світоглядне узагальнення одержаних результатів.

2. *Часткова спеціальна методологія* - сукупність методологічних принципів, які застосовуються в цій галузі знань. Спеціальна методологія забезпечує конкретне використання загальнофілософських принципів щодо об'єктів соціально-психологічних досліджень. У соціальній психології у зв'язку з її міждисциплінарним характером спеціальна методологія базується на методологічних принципах двох наук - психології і соціології. Спеціальна методологія визначає орієнтовні параметри способів розробки соціально-психологічних теорій, допомагає виокремити принципову структуру й головні лінії взаємозв'язків у об'єкті дослідження.

3. *Сукупність конкретних методів, методик і процедур* - рівень, безпосередньо пов'язаний з практикою соціально-психологічних досліджень.

Соціально-психологічне дослідження починається з розробки програми вивчення об'єкта, яка передбачає:

- постановку пробл#\*р,ї/визначення завдань, об'єкта й предмета вивчення, уточнешійїголовних понять, формулювання гіпотези;

ИИ?!.I

- визначення емпіричних об'єктів дослідження (вибірка);

- розробку методики конкретного дослідження;

- пробу методики (пілотаж), її удосконалення, перевірку надійності;

-- збирання первинної інформації, яке супроводжується контролем надійності та вірогідності одержаних даних;

- логічну та кількісну обробку зібраних результатів;

- інтерпретацію результатів, висновки, звіт.

Зупинимося детальніше на окремих етапах дослідження.

Насамперед слід наголосити на великому значенні добре продуманої *програми дослідження*, що дає можливість одержати більш надійні, репрезентативні та вірогідні дані найекономішним і найкоротшим шляхом. Доцільно звернути увагу на повноту та чіткість програми, однозначність визначення понять дослідження, продуманість мети, завдань, гіпотези дослідження.

Під *метою* прийнято розуміти кінцевий результат, якого хоче досягти дослідник відповідно до проблеми і предмета; *завдання* - це проміжні результати, послідовне розв'язання яких дає змогу досягти мети. Детальне описання завдань важливе для наступного етапу розробки програми - формулювання гіпотези.

Власне, *гіпотеза дослідження* є одним із вирішальних компонентів, що забезпечує досягнення мети. Це - припущення, сформульоване дослідником щодо наявності чи відсутності емпіричних зв'язків, залежностей між об'єктами чи явищами, що вивчаються. Гіпотеза може формулюватися як окреме твердження або як логічно послідовна система тверджень.

Відповідно до висунутої гіпотези, виявляються залежні та незалежні змінні.

*Незалежні змінні* - це конкретні ситуації або явища, спеціально організовані дослідником. Зміни, які він очікує спостерігати і фіксувати, будуть *залежними змінними*. Наприклад, вивчається залежність ефективності діяльності від стилю керівництва. У цьому разі незалежною змінною буде стиль керівництва. Дослідник сам обирає різні стилі, пропонує їх групі на різ-

них стадіях експерименту. Ефективність діяльності буде залежною від стилю керівництва змінною.

і) *Вибірка*, або вибіркова сукупність індивідів - це та її частина, яка відібрана з усієї маси, що має назву «генеральна сукупність». Вибіркова сукупність завжди об'єднана якоюсь спільною ознакою, що цікавить дослідника і відображає якості генеральної сукупності. Отже, *генеральна сукупність* - це те, що має вивчатися, а *вибіркова сукупність* - це те, що реально досліджується. Саме тому вибірка повинна адекватно відображувати генеральну сукупність, бути репрезентативною, тобто представницькою. Ось чому дуже важливо дотримуватися принципу репрезентативності при визначенні емпіричних об'єктів дослідження, адже відомо, що на практиці вибірка часто формується стихійно. Разом з тим репрезентативність не слід ототожнювати лише з кількісними показниками - не завжди потрібна велика кількість досліджуваних.

Успіх вибору конкретної методики безпосередньо залежить від ретельності й «чистоти» проведення *пілотажного дослідження*. На цій стадії слід провести репетицію всього процесу збирання та обробки інформації. Це означає, що належить випробувати дослідницький інструмент, дослідників-виконавців, їхню компетентність, придатність для тієї чи іншої роботи (спостереження, інтерв'ю та ін.), перевірити оптимальність ситуації, місця й часу проведення дослідження тощо.

У ході *збирання первинної інформації* важливо дотримуватися наукової етики - принципу добровільності участі досліджуваних в експерименті, використання одержаних даних лише з науковою метою тощо. Головне завдання дослідження - одержання надійної та вірогідної інформації.

Після проведеної роботи дослідник має певну кількість доброякісних документів (анкети, протоколи спостереження або експерименту та ін.), які потім опрацьовуються й аналізуються. Тому не варто забувати про *адекватні способи обробки одержаної інформації* (можливість застосування лише обмеженого набору статистичних прийомів). Зібрані емпіричні дані, зважаючи на їх кількість, а також завдання і технічні можливості дослідника можна опрацьовувати вручну або за допомогою спеціальних пристроїв - наприклад, комп'ютера.



Інформація, одержана при проведенні дослідження, повинна відповідати вимогам *точності, обґрунтованості та надійності*.

Точність інформації залежить від чутливості використаних методик до вимірювання досліджуваних якостей.

*Обґрунтованість* (валідність) соціально-психологічної інформації визначається придатністю методу досліджувати (вимірювати) саме ті якості об'єкта, які вивчаються.

*Надійність* інформації, або її вірогідність, означає стабільність результатів при повторних експериментах різних дослідників. Надійність підтверджується методами дисперсного та факторного аналізів.

*Інтерпретація* одержаних після обробки та аналізу даних - це творчий процес, який не піддається чіткій алгоритмізації і потребує врахування і використання багатьох інших даних теоретичних та емпіричних досліджень.

Дослідження не вважається закінченим, доки не написаний досить повний звіт про нього.

Методи соціальної психології можна поділити на дві великі групи: методи збирання інформації і методи її обробки. Цей поділ, звичайно, умовний, оскільки будь-який дослідницький метод збирання даних передбачає і певну програму їхньої обробки.

У соціальній психології, як і в загальній психології та в більшості інших наук виокремлюють два головні методи дослідження - спостереження та експеримент.

## 2.2. Метод спостереження

Метод спостереження - один із випробуваних методів, яким користуються природничі та суспільні науки. Він може застосовуватися самостійно і в поєднанні з іншими методами - наприклад експериментальним.

*Спостереження* як метод *передбачає за попередньо розроблений планом цілеспрямоване фіксування тих явищ, які цікавлять дослідника, з метою їх наступного аналізу й використання для потреб практичної діяльності*. Від житейського наукове

спостереження відрізняється цілеспрямованістю, чіткою схемою і заданістю одиниць спостереження - що саме спостерігати і не менш чіткою фіксацією результатів сприймання.

Цей метод широко застосовується у дослідженнях різних явищ суспільного життя, зокрема під час вивчення психологічного взаємовпливу людей у процесі колективного обговорення проблем на зборах, у ході дискусій тощо. За його допомогою можна також вивчати вплив на аудиторію лекції, бесіди, вистави. Спостереження дає змогу одержати цікаві відомості про людину: манеру її поведінки, характер взаємовідносин з іншими людьми, особливості її спілкування тощо.

При використанні спостереження як одного з головних емпіричних методів соціально-психологічних досліджень необхідно забезпечити: 1) чітке визначення мети спостереження та узгодження її з метою дослідження; 2) мотивований вибір об'єкта, предмета й ситуації; 3) вибір найдоцільніших способів спостереження і способів фіксації явищ; 4) планомірне проведення спостереження за певною схемою; 5) перевірку результатів спостереження щодо їхньої обґрунтованості та надійності.

*Завданнями спостереження* можуть бути попереднє вивчення об'єкта, висунення гіпотези, її перевірка, уточнення результатів, одержаних за допомогою інших методів. *Об'єктами спостереження* залежно від мети та завдання дослідження є окремі особи в різних ситуаціях спілкування, великі чи малі групи, спільноти тощо.

*Предметом спостереження* є вербальні та невербальні акти поведінки окремої людини, групи або кількох груп у певному соціальному середовищі та ситуації.

*Спосіб спостереження* визначається завданням, об'єктом, ситуацією і характером взаємодії між спостерігачем та об'єктом спостереження.

Розрізняють включене і невключене, відкрите і приховане, природне і лабораторне спостереження.

*Включене спостереження* означає, що експериментатор сам на певний час стає членом тієї групи, яка є об'єктом дослідження. Обов'язковою умовою такого спостереження вважається те, що для інших індивідів експериментатор - рівноправний член групи. Саме так знімається негативний ефект впливу особистості спостерігача на поведінку досліджуваного.

Значно частіше використовується *невключене спостереження* - спостереження «збоку», коли дослідник не належить до учасників групи. Це - самостійний прийом дослідження для уточнення і конкретизації гіпотез, визначення методів основного дослідження.

Залежно від позиції дослідника-спостерігача щодо об'єкта розрізняють відкрите і приховане спостереження. Найпоширенішим є *відкрите спостереження*, коли досліджувані знають про те, що за ними спостерігають. *Приховане спостереження* передбачає, що досліджувані не підозрюють, що хтось спостерігає за їхньою діяльністю. У цьому випадку можуть використовуватися спеціальні записуючі пристрої - магнітофони, відеокамери тощо.

Особливості організації експерименту визначають форму спостереження: до *природного спостереження* вдаються під час вивчення реальних соціальних процесів і явищ, до *лабораторного* - для дослідження явищ в експериментальних умовах.

Ще одним критерієм для виділення видів спостереження є міра його формалізації, стандартизації. У зв'язку з цим розрізняють напіввільне і формалізоване спостереження. Деякі вчені виокремлюють вільне спостереження, хоча це суперечить самому визначенню цього методу. Цілеспрямованість передбачає виділення для спостереження і фіксації із всього розмаїття явищ тільки ті, які відповідають поставленій проблемі і меті дослідження. Якщо у напіввільному спостереженні фокусування на емпіричних індикаторах досліджуваного явища нечітке, то у формалізованому має місце надзвичайно детальне виділення одиниць спостереження, емпіричних індикаторів, сприймання та фіксація яких свідчить про наявність того чи іншого соціально-психологічного явища і його характеристик. У напіввільному спостереженні результати фіксуються в журналі спостереження або реєструються у вільній формі. У формалізованому результати фіксуються в спеціальній картці, в якій кожній одиниці спостереження відведене місце, а спостерігач фіксує тільки ці виділені одиниці.

Важливою також є проблема вибору одиниць спостереження. Вона може бути вирішена тільки окремо для кожного конкретного випадку за умови врахування предмета дослідження. *Одиницями спостереження* можуть бути, наприклад,

кількість авіренень до колеги за допомогою, а під час проведення культурного масового заходу - сміх, аплодисменти, вихід із залу тощо, і т.д.

Одним із варіантів методу спостереження є *описання значущих ситуацій*, що було запропоновано у вітчизняній психології Є.С.Кузьмінім. Суть його полягає в тому, що для розуміння особистісних чи групових характеристик винятково важливе значення може мати те, як особистість або група поводить себе в незвичайних ситуаціях, як реагують на них, знаходять шляхи вирішення проблем і конфліктів, що спричинили такі ситуації. Цей метод ефективний під час вивчення особливостей колективу і взаємовідносин його членів.

Виділяють систематичне і несистематичне (випадкове) спостереження. При цьому слід відзначити, що термін «систематичне спостереження» характеризується як періодичністю, так і всебічністю спостереження за досліджуваним об'єктом або ж спостереження за ним у різних ситуаціях, станах.

З точки зору часу спостереження виділяють поздовжній і поперечний зрізи. Поздовжній зріз відносимо до пролонгованих методів, тобто до спостереження протягом досить тривалого часу.

Метод спостереження порівняно з іншими методами соціальної психології має низку *переваг*. Він, зокрема, дає змогу фіксувати події в момент їх перебігу, а також одержувати інформацію про дії індивідів незалежно від їхніх установок на «бажану» поведінку.

Та незважаючи на широке використання, метод спостереження має й деякі *недоліки*. Серед них слід виокремити такі:

- вплив суб'єктивного чинника (на інтерпретацію результатів спостереження можуть впливати особисті установки, попередній досвід, емоційний стан дослідника);
- на результатах спостереження позначається і факт знання досліджуваними того, що за ними спостерігають, а це веде до змін у їхній поведінці;
- низька надійність (тривале включене спостереження призводить до адаптації дослідника до групи, внаслідок чого знижується об'єктивність спостереження);

- обмеженість сфери застосування (не всі соціально-психологічні явища можна вивчати за допомогою цього методу);
- значні витрати часу.

## > 2.3. Метод експерименту

**Експеримент** - це організована дослідником взаємодія між досліджуванним або групою досліджуваних і експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії та змінних, від яких вона залежить.

До характерних особливостей методу експерименту належать:

- створення особливих експериментальних умов для виникнення та виявлення певних соціально-психологічних явищ, а також можливість змінювати ці умови;
- підвищення точності реєстрації дій досліджуваних;
- зв'язок із теорією, тобто проведення експерименту можливе лише тоді, коли дослідник має теоретичні уявлення про природу явища, яке вивчається, про чинники, що його детермінують тощо.

Експеримент як метод соціально-психологічного дослідження має чотири етапи.

1. *Теоретичний етап дослідження (постановка проблеми)*. Визначаються проблема і тема дослідження; обираються об'єкт і предмет дослідження, а також формулюються експериментальні завдання і гіпотеза дослідження.

Головне завдання етапу полягає в розробці предмета експериментального дослідження, що вимагає чітких визначень концептуальних понять, за допомогою яких він описується. Цей етап може розглядатися як відносно самостійна дослідницька діяльність теоретичного характеру.

2. *Методичний етап дослідження*. Здійснюється розробка методики експерименту і експериментального плану.

Методика експерименту повинна відтворювати предмет дослідження у вигляді змінних експериментальної ситуації. В експерименті виокремлюють два різновиди змінних - незалежні і залежні.

\*\*\*  
5

Суть проблеми, що при цьому розв'язується, полягає у встановленні найповнішої відповідності змінних експериментальної ситуації предметові дослідження. Йдеться про репрезентацію теоретичного уявлення про предмет дослідження в емпіричних показниках експериментальної ситуації.

Розробка експериментального плану передбачає складання програми експерименту (робочий план і процедура), а також математичне планування обробки експериментальних даних.

3. *Експериментальний етап.* Здійснюється безпосереднє створення експериментальної ситуації, спостереження, керування ходом експерименту та вимірювання реакцій досліджуваних.

Експериментальна ситуація визначається умовами досліду (навколишнє фізичне та соціальне середовище); тест-об'єктами, тобто вербальними і предметними подразниками; інструкцією - установкою на діяльність; індивідуальними особливостями експериментатора і досліджуваних, а також відповідями - реакціями останніх.

4. *Аналітичний етап.* Здійснюються кількісний аналіз результатів (математична обробка), наукова інтерпретація фактів, формулювання нових наукових гіпотез і практичних рекомендацій.

Залежно від характеру та умов експериментальної ситуації розрізняють два головні види експерименту - лабораторний і ,природний.

*Природний експеримент* ґрунтується на керуванні поведінкою досліджуваних за умов повсякденного життя шляхом введення низки чинників, що впливають на їхню поведінку й контролюються дослідником. Самі по собі умови не містять у собі чогось штучного, незвичного для перебігу явищ повсякденного життя. Це дає змогу простежити дію цих умов і тим самим встановити їхню роль та особливості впливу на досліджуване явище.

Для успіху експерименту інколи необхідна повна необізнаність його учасників із тим, що їх вивчають, що створена ситуація є експериментальною, бо результати можуть бути спотворені.

*Лабораторний експеримент* - це дослідження, проведене у штучно створених умовах (у лабораторії). На відміну від природного експерименту, він передбачає організацію досить нечичної для досліджуваних ситуації. В умовах лабораторного експерименту досліджуваний знає, що його вивчають, але, як правило, не має інформації про характер завдань, які вирішує дослідник в експерименті.

Використання методу лабораторного експерименту дає досліднику чимало переваг, зокрема можливість уникнути побічного впливу - наприклад, шуму, одночасно контролювати кілька змінних і точно реєструвати дії досліджуваного. Використання спеціальних приміщень, тренажерів дає також змогу моделювати реальні умови, які у повсякденному житті рідко зустрічаються або недоступні для спостереження (експериментальні, стресові ситуації).

Крім того виділяють натуральний і мисленнєвий експеримент (А.М.Сухов). Натуральний експеримент передбачає реальний вплив на реальний об'єкт з метою його вивчення. Мисленнєвий експеримент передбачає маніпулювання не з реальним об'єктом, а з інформацією про нього, його моделлю. Однак для цього модель повинна бути більш чи менш адекватною реальному об'єкту. Досягти такої подібності в соціальній сфері дуже важко. Тому в даний час найпоширенішими є природний і лабораторний експерименти.

Загальною вимогою під час проведення експерименту є виокремлення експериментальної і контрольної груп, щоб результати дослідження можна було порівняти з певним еталоном.

Перелічені вище методологічні, організаційні та етичні труднощі значно звужують діапазон застосування експерименту і соціально-психологічних дослідженнях, оскільки нерідко дані, одержані в лабораторних умовах, не підтверджуються в реальному житті.

## 2.4. Метод вивчення документів. Контент-аналіз

*Метод вивчення документів* використовується здебільшого як додатковий, але, незважаючи на це, він має велике значення, оскільки за його допомогою можливий аналіз продуктів людської діяльності. Метод вивчення документів застосовується переважно на ранніх етапах дослідження, коли необхідне попереднє ознайомлення з об'єктом дослідження, або на заключному етапі - для повнішої та об'єктивнішої інтерпретації результатів. У деяких випадках метод вивчення документів застосовується і як самостійний.

Документи класифікуються за різними критеріями: 1) *за способом фіксації інформації* (письмові, рукописні, друковані, записи на інших носіях інформації тощо); 2) *за мірою персоніфікації*: особисті (листи, щоденники); безособові (дані статистики, преси, протоколи зборів тощо); 3) *залежно від статусу джерела*: офіційні (дані державної статистики, державних архівів); неофіційні (матеріали приватних осіб); 4) *за мірою широти відображення подій* - первинні і вторинні; 5) *залежно від природи появи на світ* - природні і цільові.

Для подолання суб'єктивності в інтерпретації документа дослідником використовується спеціальний метод, який має назву «*контент-аналіз*» (від англ. *сопієпіз* - зміст). Він визначається як *метод вияву та оцінки специфічних характеристик текстів та інших носіїв інформації, в яких виокремлені певні смислові одиниці змісту та форми інформації*. Суть його полягає в тому, що відповідно до своїх завдань дослідник виокремлює певний набір смислових одиниць (терміни, оцінки та ін.), відшукує їх згадування в текстах документів, фіксує результати в картці контекст-аналізу, а потім підраховує частоту їх використання.

Існує багато визначень методу контент-аналізу. Так, Г.М.Андреева вбачає суть цього методу у «*виділенні у тексті документа деяких ключових понять (або смислових одиниць) з наступним підрахунком частоти вживання цих одиниць, співвідношення різних елементів тексту один з одним, а також із загальним обсягом інформації*». В.А.Ядов визначає його як «*переклад у кількісні показники масової текстової (або*



записаної на плівку) інформації з наступною статистичною її обробкою». В.Є.Семенов вбачає сутність цього методу в систематичній і надійній фіксації певних одиниць досліджуваного змісту, а також у квантифікації одержаних даних.

Узагальнюючи сказане, можна визначити цей метод як ікісно-кількісний аналіз масиву документальної інформації, який ґрунтується на застосуванні елементів формалізованого спостереження і статистичних прийомів дослідження з метою виявлення характеристик авторів текстів або характеристик і закономірностей соціального середовища, відображеного в цих документах. Головні операції цього методу були розроблені американськими соціологами Х.Лассуелом і Б.Берельсоном для ішвчення матеріалів засобів масової інформації в 20-30-і роки ХХ століття.

При використанні контент-аналізу важливим є визначення термінів, зокрема «текстова реальність», «позатекстова реальність», «сміслова одиниця». Текстова реальність характеризується як сукупність текстів документів, а позатекстова реальність - соціальна реальність, яку ця сукупність текстів відображає. Сміслова одиниця - це проблема, тема, ідея, що цікавить дослідника, яка за допомогою різного поєднання слів висловлюється авторами документів, що підлягають аналізу. Тематичні смислові одиниці можуть бути різноманітними і висвітлюватися авторами документів під різним кутом зору. Крім того, може використовуватися різна модальність: описуються події, що фактично відбуваються, чи події, які повинні мати місце чи були б бажаними. Усі ці аспекти висвітлення смислових одиниць при діагностуванні пропагандистських кампаній, ефективності засобів масової інформації можуть мати велике значення.

Спочатку виділяються категорії аналізу як напрямки розгляду смислових одиниць проблеми. Кожна категорія диференціюється на одиниці аналізу, тема - на тематичні одиниці. Оцінка диференціюється на такі одиниці аналізу, як позитивна оцінка, негативна, збалансована і нейтральна. Локальність - на рівні особистості, малої групи, організації (підприємства), району міста, міста, області тощо.

її і Кожна одиниця аналізу, у свою чергу, диференціюється на певні класифікаційні одиниці - емпіричні індикатори (слова, їх поєднання), за якого той чи інший фрагмент тексту документа ідентифікується з виокремленою одиницею аналізу.

Категорії, одиниці аналізу і класифікаційні одиниці належать до якісних характеристик. Але контент-аналіз є якісно-кількісним методом. До кількісних характеристик належать об'єм і частота висвітлення, згадування виділених категорій і одиниць аналізу. Об'єм інформації з теми може вимірюватися різними одиницями. Залежно від виду документів і завдань дослідження це можуть бути газетні полоси, квадратні сантиметри або навіть метри (при вивченні засобів наочної агітації), хвилини ефірного часу (при аналізі радіо- або телепередач). Одиниці рахунку можуть збігатися з виділеними смисловими одиницями. Тоді підраховується лише частота їх згадування в текстах документів. Нерідко водночас підраховуються як частота, так і об'єм згадування виокремлених одиниць аналізу.

Процедура контент-аналізу складається з кількох етапів. На першому розробляються категорії та одиниці аналізу залежно від мети і завдань дослідження, здійснюється попередній аналіз масиву документальної інформації на предмет надійності, можливості доступу до неї тощо.

На другому етапі розробляється конкретна методика. З категорій та одиниць аналізу складається код, в якому можуть вказуватися класифікаційні одиниці. Визначаються одиниці розрахунку. Потім конструюється макет картки контент-аналізу.

Наступний етап - збирання первинної інформації, тобто власне формалізований аналіз масиву документів. Якщо кількість документів досить велика, а виокремлені для аналізу смислові одиниці рівномірно розподілені по всьому масиву, то у цьому випадку застосовують вибірковий аналіз документів.

Метод контент-аналізу можна застосовувати лише тоді, коли дослідник має справу з великим масивом інформації і йому доводиться аналізувати численні тексти. Практично цей метод використовується в соціальній психології у дослідженнях масових комунікацій.

Як і при використанні інших методів, під час роботи з документами причина успіху чи невдачі значною мірою

изначається майстерністю дослідника. Дані, одержані в результаті аналізу документів, мають відповідати вимозі певного рівня узагальненості, мати теоретичну і практичну значущість.

## 2.5. Метод опитування

**Опитування** - надзвичайно поширений прийом соціально-психологічних досліджень. Це *метод збирання первинної інформації, який ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкета) соціально-психологічній а чаємодії дослідника та опитуваного (респондента).*

Метод опитування - універсальний. Він дає змогу дослідникові за короткий проміжок часу одержати велику кількість інформації. Перевагою цього методу є також легкість застосування й обробки даних.

Залежно від особливостей процедури проведення розрізняють такі різновиди опитування:

- 1) групове (одночасне опитування всієї групи) та індивідуальне (передбачає опитування кожного респондента окремо);
- 2) очне (за умов особистого контакту з респондентом) та заочне (без особистого контакту з респондентом);
- 3) усне (інформація фіксується дослідником) та письмове (респондент сам заповнює анкету чи опитувальник).

Сфера застосування опитування в соціально-психологічних дослідженнях досить широка. Насамперед це - головний спосіб збирання первинної інформації щодо взаємозв'язку змінних, які вивчаються. Якщо програма дослідження передбачає експериментальну процедуру, опитування може використовуватися з метою виявлення головних критеріїв експериментальної та контрольної груп як до початку експерименту, так і по його завершенню.

Нарешті, опитування допомагає уточнювати, розширювати і контролювати дані, одержані як іншими методами, так і шляхом тієї чи іншої форми опитування.

Серед *усних* методів опитування найбільш вживані - бесіда та інтерв'ю.

*Бесіда* - це метод одержання інформації за допомогою вербальної комунікації у ході вільного діалогу між дослідником та досліджуваним на певну тему. В принципі бесіда не обмежена в часі й крім того тут існує двобічний зв'язок між дослідником і респондентом.

*Інтерв'ю* - це метод одержання необхідної інформації шляхом безпосередньої цілеспрямованої бесіди інтерв'юера з респондентом. У разі проведення інтерв'ю двобічний зв'язок обмежений, інтерв'юер лише фіксує відповіді респондента, зберігаючи нейтральну позицію.

Для успішного проведення бесіди або інтерв'ю необхідно створити дружню атмосферу. І тут велике значення мають вступне слово і перші запитання дослідника, які повинні викликати в опитуваного довіру і бажання співпрацювати. Рекомендується починати бесіду з нейтральних запитань, спираючись на досягнення єдності думок щодо очевидних фактів.

Розглянемо найпоширеніші різновиди інтерв'ю, які використовуються у практиці соціально-психологічних досліджень.

За мірою формалізації (стандартизації) розрізняють стандартизовані (формалізовані) та нестандартизовані (вільні, неформалізовані) інтерв'ю.

У *стандартизованому інтерв'ю* формулювання запитань та їх послідовність визначаються заздалегідь, вони однакові для всіх опитуваних. Інтерв'юер не може довільно переформулювати запитання або вводити нові, а також змінювати їх порядок.

Застосування стандартизованого інтерв'ю доцільне тоді, коли необхідно опитати велику кількість людей і потім здійснити статистичну обробку даних. Цей різновид інтерв'ю використовується як головний метод збирання первинної інформації - наприклад під час вивчення громадської думки.

Методика *нестандартизованого інтерв'ю*, навпаки, характеризується лише загальною заданістю головної теми, повною гнучкістю і варіює в широких межах. Інтерв'юер, який керується лише загальним планом, має право сам відповідно до конкретної ситуації формулювати запитання і змінювати порядок пунктів плану.

• Нестандартизоване інтерв'ю дуже рідко застосовується як головний засіб збирання даних. Але на ранніх стадіях дослідження, коли необхідне попереднє ознайомлення з досліджуваною проблематикою, без нестандартизованого інтерв'ю не обійтися. Цей різновид інтерв'ю стає в нагоді, коли потрібні доілюстрації та контроль даних, зібраних за допомогою інших методів. Можливі й проміжні варіанти - напівстандартизоване інтерв'ю.

За кількістю опитаних і цілях дослідження інтерв'ю поділяються на індивідуальні, групові та масові.

*Індивідуальні інтерв'ю*, як правило, є вільними, нестандартизованими. Головна їх мета - вивчення особистісних властивостей даної особистості. Серед даного виду інтерв'ю розрізняють клінічні, глибинні, фокусовані. Клінічні інтерв'ю спрямовані на виявлення акцентуацій особистості, пошук стресогенних чинників, причин негативних психічних станів тощо. Глибинні інтерв'ю - на з'ясування подій і переживань опитуваного в минулому, що знаходиться в глибинах його пам'яті. Фокусоване інтерв'ю концентрує увагу опитуваного на конкретній життєвій події, проблемі, значущих для нього.

*Групові інтерв'ю* проводяться одночасно з усією групою, у напіввільній формі, передбачають проведення групової дискусії з певного кола питань. Індивідуальні думки членів групи при висловлюванні їх у групі можуть бути значно викривлені в силу конформізму, групової солідарності, під впливом лідера тощо. Тому доцільним є поєднання індивідуального та групового інтерв'ю.

*Масові інтерв'ю* призначені для дослідження масових соціально-психологічних явищ: громадської думки, настроїв, соціальної напруженості тощо. Е.Ноель визначає даний вид інтерв'ю як «усне стандартизоване опитування людей, відібраних за статистичною ознакою», заздалегідь запрограмоване до деталей опитування «за схемою», хоча для самих опитуваних воно може сприйматися як «жива, приватна і досить невимушена в силу анонімності бесіда». Масове інтерв'ю максимально формалізоване. Стандартизація стосується не тільки послідовності і формулювання запитань, але й можливих варіантів відповідей.

жк к. Велике значення для проведення усного опитування має вміння фіксувати інформацію. Одним із вирішальних чинників, який дає можливість досліднику глибше зрозуміти опитуваного, є дослівна фіксація відповідей. При цьому використання магнітофона небажане, оскільки це сковує дії респондента і позначається на широті його відповідей.

Широко вживаним є й метод письмового опитування - *анкетування*, яке здійснюється за допомогою структурно організованих опитувальників (анкет). При цьому дослідник має змогу одночасно опитати будь-яку кількість осіб. Інша його перевага полягає у порівняно легкій статистичній обробці зібраного матеріалу.

Проте дослідникові слід пам'ятати, що складання анкети - процес досить складний і вимагає певного рівня професійної підготовки.

Необхідно враховувати і специфіку письмового опитування. Технологія в цьому разі така. На першій сторінці анкети вказується організація, яка проводить опитування. Далі йде вступ - звернення до опитуваного, де зазначаються цілі дослідження, пояснюється, чому опитуваний повинен відповісти на запитання анкети. Враховуючи, що анкетування здебільшого проводиться анонімно, це звернення має бути лаконічним і ввічливим. У кінці анкетного бланка завжди висловлюється подяка опитуваному.

Перед складанням анкети потрібно добре продумати *форму* запитань. Залежно від розв'язуваних завдань запитання можуть бути відкриті і закриті. Запитання вважається *закритим*, якщо у його формулюванні міститься перелік можливих варіантів відповідей або дихотомічна форма відповідей (так, ні). *Відкриті* ж запитання передбачають, що відповіді даватимуться респондентом у вільній формі.

За *змістом* запитання поділяються на оцінні (про мотиви, оцінки, думки) та фактологічні (про факти дійсності).

За *функціями* запитання поділяються на фільтр-запитання, контрольні, буферні, контактні і змістовні. Фільтр-запитання дають змогу відсіяти із загальної маси респондентів тих, хто компетентний відповідати на низку наступних запитань, від тих, хто не може на них відповісти компетентно. Контрольними

називаються запитання, що повторюються через певний інтервал, але у іншому формулюванні. Вони дають змогу переконатися в надійності відповідей. Буферні запитання покликані підсилити імітацію невимушеної і логічної бесіди з опитуваним. Іміст відповідей на них не обробляється. Контактні запитання дають змогу зав'язати контакт з опитуваним, а буферні - «'єднати два різднорідні блоки запитань в анкеті.

Крім того, запитання розрізняються за *способом інтерпретації* і можуть бути поставлені прямо чи непрямо. *Пряме запитання* формулюється в особовій формі і спрямоване на одержання безпосередньої інформації. *Непрямі запитання* висловлюються у безособовій формі й використовуються під час вищення інтимних сторін життя опитуваного.

Коли складається анкета, належить дотримуватися таких «агальних правил:

- набір запитань має бути логічно узгоджений із головною проблемою дослідження і становити певним чином організовану послідовність;

- формулювання запитань повинні бути ясними і чіткими, а текст - зрозумілим респонденту, відповідати рівню його знань і освіченості;

- формулювати запитання слід так, щоб забезпечити правдивість відповідей;

- до анкети включаються найсуттєвіші запитання, відповіді на які дослідник може одержати лише шляхом анкетування;

- запитання повинні викликати інтерес респондентів, стимулювати їхнє бажання відповідати (тому на початку слід ставити простіші запитання поступово переходячи до складніших).

Розміщені одне за одним запитання утворюють певну структуру опитувальника. У цій структурі можна виділити три великі блоки. Перший - вступна частина, в якій міститься звернення до опитуваного, мета опитування, відзначається його анонімність, спосіб заповнення анкети.

Основна частина - найбільша за обсягом, містить запитання, які розкривають проблему дослідження. Третя частина опитувальника містить соціально-демографічні дані респондента, що дає змогу при наступній обробці інформації виявити причинно-наслідкові зв'язки між відповідями респондента і

соціально-демографічними параметрами (вік, стать, сімейний стан, фінансове становище тощо).

Опитування *експертів* відрізняється від інших видів опитування рівнем компетентності опитуваних в проблемі, а також процедурними моментами, пов'язаними з відбором експертів та аналізом одержаної інформації. Експертне опитування має особливу значущість як один із способів перевірки валідності методик, а також у прогнозуванні масових соціально-психологічних явищ.

Перед застосуванням анкети варто перевірити її на придатність відповідно до мети дослідження. Для цього проводиться пілотажне дослідження, в ході якого уточнюються і, якщо виникає потреба, переформулюються запитання. Результати опитування повинні бути надійними і обґрунтованими. Одним із способів перевірки надійності анкети є повторне проведення анкетування через якийсь проміжок часу.

Надійність інформації, одержаної методом опитування, забезпечується поділом запитань на *головні* та *контрольні*. Про головні запитання вже говорилось. Що ж до контрольних, то вони застосовуються для встановлення правдивості відповідей на головні запитання і часто мають форму відкритих непрямих запитань.

## 2.6. Тестування

Тести широко застосовуються в різних галузях психології, але тестування не є специфічним соціально-психологічним методом. *Тест - це теоретично і емпірично обґрунтована система висловлювань (завдань), яка дає змогу одержати вимірювання відповідних психологічних властивостей* (В.В.Столін). Під *тестуванням* прийнято розуміти короткочасне дослідження, за допомогою якого вимірюється рівень розвитку або міра вираженості деяких психічних властивостей особистості, груп або спільнот.

Існують кілька класифікацій тестів:

\*кі\*



1) за *формою* - усні і письмові, індивідуальні та групові, мішратурні і бланкові, предметні, комп'ютерні, вербальні та (енервальні);

2) за *змістом* (предметом) дослідження - спрямовані на вивчення властивостей інтелекту, здібностей, окремих характеристик особистості тощо;

3) за *метою тестування* - призначені для самопізнання, діагностування спеціалістом або професійного відбору.

У даній класифікації поєднуються досить різноманітні методики. У цьому плані прийнятнішою є класифікація П.Ф.Бурлачука і С.М.Морозова, які виокремлюють шість засад диференціації тестових методик:

1. Залежно від завдань - вербальні і практичні.
2. За формою процедури дослідження - індивідуальні та групові.
3. За спрямованістю - тести, що діагностують різні сторони, якості, властивості особистості або групи.
4. За наявністю або відсутністю часових обмежень на виконання тестових завдань - тексти, що враховують швидкість виконання завдань, і тести результативності.
5. За рівнем стандартизації - високо стандартизовані і слабостандартизовані.
6. Апаратурні і бланкові тести.

У соціальній психології тести використовуються:

1) для вимірювання соціально-психологічних особливостей груп, міри вираженості групових феноменів;

2) для диференціації груп на підставі їхніх соціально-психологічних характеристик.

Запитання в тестах, як правило, мають непрямий характер. І сенс наступної обробки одержаних відповідей полягає в тому, щоб за допомогою «ключа» співвіднести їх із певними параметрами - наприклад характеристиками особистості, якщо йдеться про *особистісні тести*. Найбільшим недоліком особистісних тестів часто вважають те, що дані, отримані за їхньою допомогою, надто однобоко характеризують особистість.

У соціальній психології тести можуть застосовуватися лише як додатковий засіб дослідження. Дані тестування повинні

зіставлятися з даними інших методів. До того ж використання тестів має локальний характер і стосується переважно лише одного розділу соціальної психології- психології особистості.

Тестів, що мають значення для діагностики групи, не так багато. Прикладом може слугувати *соціометричний тест* для вивчення групових властивостей, а також тест *семантичного диференціала*, запропонований у 50-х роках Ч.Осгудом для вимірювання суб'єктивних значень понять. У наш час він використовується як метод вимірювання соціальних установок. За-садовою стосовно нього є біполярна оцінна шкала, за допомогою якої вимірюються судження людини щодо об'єктів навколишнього середовища.

## 2.7. Соціометрія

Одним з найпопулярніших методів визначення міжособистісних стосунків у групі є соціометрія, запропонована учнем З.Фрейда - Джекобом Морено. Згідно з теорією Дж.Морено, всі напруги, конфлікти, в тому числі й соціальні, зумовлені незбігом мікро- та макроструктури. Цей незбіг, на його думку, означає, що система симпатій та антипатій, яка показує психологічне ставлення індивіда до людей, часто не вміщується в рамки заданої індивіду макроструктури: найближчим може виявитися оточення, яке складається з неприйнятних у психологічному плані людей. Завдання полягає в тому, щоб привести у відповідність макро- і мікроструктури. Саме з цією метою повинна застосовуватися соціометрична методика, за допомогою якої можна дослідити симпатії та антипатії, щоб відповідно до одержаних результатів здійснити певні переміщення.

Термін „соціометрія” буквально означає „соціальне вимірювання”; *соціометрична методика* призначена для оцінювання міжособистісних стосунків неформального типу: *симпатій та антипатій, привабливості.*

Носячи характер опитування, соціометрія суттєво відрізняється від анкетного опитування та інтерв'ю тим, що запитання стосуються емоційної сфери стосунків людей.

Соціометрична методика полягає в тому, що членам групи пропонують перелічити в порядку переваги тих товаришів по і рупі, з якими вони хотіли б разом працювати, відпочивати, сидіти за партою тощо. Запитання про бажання людини спільно ч кимось брати участь у певній діяльності називаються *критеріями вибору*. Наприклад, „З ким Ви хотіли б разом готуватися до екзамену" або: „Кого б Ви запросили на день народження?" тощо. Часто успіх вивчення взаємостосунків імлежить від правильного підбору цих запитань. Розрізняють і іабкі та сильні критерії вибору. Чим важливішою для людини є і а чи інша діяльність, чим тісніше і триваліше спілкування вона передбачає, тим сильнішим вважається критерій вибору. Частіш іа все в дослідженні поєднуються запитання різних типів. Вони добираються таким чином, щоб виявити прагнення людини до спілкування з членами групи в різних видах діяльності - у праці, навчанні, відпочинку, дружбі тощо.

1. Кого з членів групи Ви запросили на день народження?

2. З ким із членів групи Ви б виконували спільне завдання (виробниче, навчальне)?

3. З ким із членів групи Ви могли б поділитися своїми особистими переживаннями?

Плануючи проведення соціометрії, слід вирішити питання про якість та кількість критеріїв, що використовуються, а також про кількість виборів, які зробить кожен член групи, та їх інтенсивність — більшою чи меншою мірою. Частіш за все кількість виборів обмежується трьома.

Результати, одержані за допомогою соціометричної методики, можуть бути представлені графічно у вигляді соціограми, матриці та спеціальних числових індексів.

Таблиці результатів заповнюються в першу чергу, до того ж окремо за діловими і особистими стосунками.

По вертикалі записуються за номерами прізвища всіх членів групи, яка вивчається; по горизонталі — тільки їх номер. На відповідних перетинах цифрами +1, +2, +3 позначають тих, кого вибрав кожен досліджуваний в першу, другу, третю чергу, цифрами -1, -2, -3 — тих, кого досліджуваний не обирає в першу, другу і третю чергу.

Взаємний позитивний або негативний вибір обводиться в таблиці кружечком (незалежно від черговості вибору). Після того, як позитивні й негативні вибори будуть занесені до одержаних кожним членом групи виборів (сума виборів), тоді належить підрахувати суму балів для кожного члена групи враховуючи при цьому, що вибір у першу чергу дорівнює +3 балам (-3), у другу — +2(-2), в третю — +1(-1). Після цього підраховується загальна алгебраїчна сума, яка і визначає статус у групі.

Згуртованість групи =  $\frac{X_r}{p(p-1)}$

де  $X_r$  — сума всіх взаємних виборів у групі;  
 $p$  — кількість членів групи.

Згуртованість групи тим вища, чим ближчий до одиниці коефіцієнт згуртованості.

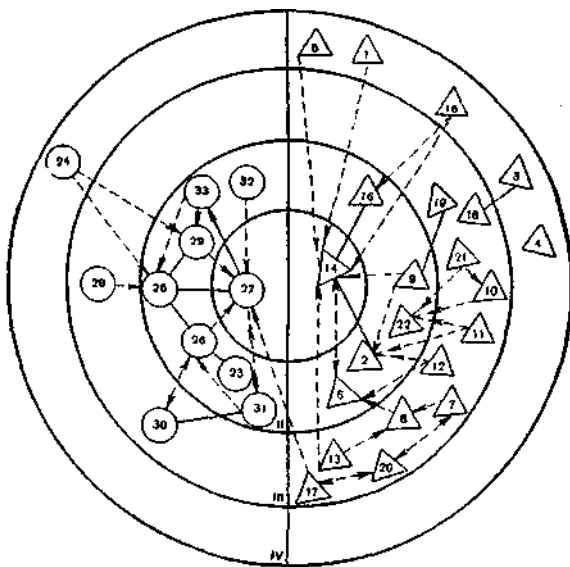
На підставі даних соціометричного аналізу робляться висновки про рівень згуртованості групи; наявність угруповань; їхні зв'язки з лідерами; про взаємодію лідерів між собою; відповідність обраного активу групи реальному; наявність членів групи, яких група не приймає, та ізольованих.

Таблиця результатів

№	Прізвище	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Адаменко		+1			+2			+3		-1
2	Бортникова	+1			+3	+2					
3	Василенко	-1	+1		+2	+3					
4	Горелов		+2			+1				+3	
5	Данилова	+2	+1		+3			-3			-2
6	Євграфов										
7	Козаченко	+1			+3						
8	Портнова	+1		+3	+2						

9	Шумська		+2		+1	+3			-1
10	Яковлєв		+2	+1	+3			-1	
	К-ть виборів								
	К-ть балів								
	Загальна сума								

Соціограма — це графічне зображення результатів, одержаних за допомогою соціометричної методики при дослідженні міжособистісних відносин. Вона дає наочне уявлення про внутрішньогрупову диференціацію членів малої соціальної групи за їх статусом (популярністю).



Отже, вибір конкретного методу в соціальній психології завжди зумовлений загальною та спеціальною методологією і залежить від предмета, мети дослідження і технічних можливостей самого методу.

## Література

1. Американська соціологічна думка. - М., 1994.
2. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. - Л., 1967.
3. *Андреева Г. М.* Социальная психология. Учебник для вузов. - М., 2001.
4. *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы. - М., 2001.
5. *Андриенко Е.В.* Социальная психология / Под ред. В.А.Сластенина. - М, 2001.
6. *Беккер Г., Босков А.* Современная социологическая теория. - М., 1961.
7. *Богомолова Н.Н., Стефаненко Т.Г.* Контент-анализ. - М., 1992.
8. *Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М.* Словарь-справочник по психодиагностике. - К., 1989.
9. *Вичев В.* Мораль и социальная психика. - М., 1978.
10. *Донченко Е. А.* Социетальная психика. - К., 1994.
11. Методологические проблемы социальной психологии. - М., 1975.
12. Методы социальной психологии / Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова. - Л., 1977.
13. *Парыгин Б. Д.* Основы социально-психологической теории. - М, 1971.
14. *Парыгин Б. Д.* Социальная психология как наука. - Л., 1965.
15. *Поршнев Б. Ф.* Социальная психология и история. - М, 1988.
16. *Рубинштпейн С. Л.* Принципы и пути развития психологии. - М., 1959.
17. *Самсонов Р.* Социальная психика и идеология. - М, 1978.
18. Социальная психология / Под ред. П.М.Предвечного, Ю.М.Щерковина. - М., 1976.
19. Социальная психология / Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача. - М., 2001.

20. Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования / Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова, р- Л., 1979.
21. Социальная психология. Хрестоматия. Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.
22. Социальная психология в трудах отечественных психологов. Хрестоматия. - М., 2000.
23. Теоретическая и прикладная социальная психология. - М., 1988.
24. *Шибутани Т.* Социальная психология. - М., 1969.
25. *Шихирев П. Н.* Современная социальная психология в Западной Европе. - М., 1985.
26. *Шихирев П. Н.* Современная социальная психология США.-М., 1979.
27. *Щепанский Я.* Элементарные понятия социологии. - М., 1969.

*Розділ 1*

*ПРОБЛЕМА СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ  
ПСИХОЛОГІЇ*

**1.1. Поняття спілкування в соціальній психології**

Людина не може жити, працювати, задовольняти свої матеріальні та духовні потреби не спілкуючись з іншими людьми. Історично і в процесі індивідуального розвитку спілкування є необхідною умовою існування людини, одним із найважливіших чинників її соціального розвитку. Будучи суттєвою стороною будь-якого різновиду людської діяльності, спілкування відображає об'єктивну потребу людей в об'єднанні, співробітництві один із одним, а також є умовою розвитку самотності, цілісності, індивідуальності особистості.

Поняття «спілкування» вживається у психологічній літературі в різних значеннях: як обмін думками, почуттями, переживаннями (Л.С.Виготський, СЛ.Рубінштейн); як один із різновидів людської діяльності (Б.Г.Ананьєв, М.С.Каган, І.С.Кон, О.О.Леонтьєв); як специфічна соціальна форма інформаційного зв'язку (А.Д.Урсул, Л.О.Резников) та ін.

Така різноплановість у визначенні цього поняття пояснюється недостатньою розробленістю проблеми, а також труднощами виокремлення спілкування як специфічного явища з інших сфер суспільного життя - виробничої, політичної, культурної. Вказуючи на складність і багатогранність спілкування, Б.Д.Паригін не без підстав зауважує, що воно може бути одночасно інформаційним процесом і взаємодією людей одна з одною, процесом їхнього співпереживання, взаємного розуміння і впливу однієї людини на іншу.

Багатогранність спілкування виявляється навіть у тих словосполученнях, які дуже часто вживаються як у науковому, так і в буденному розумінні - «духовне», «матеріальне», «міжособис-



тісне», «масове», «інтимне» тощо. І це не дивно, адже який би різновид або форму людської діяльності не взяти (праця, гра, навчання, війна, торгівля, кохання, туризм, виховання, керівництво, управління і т.д.), вони виявляються через спілкування з іншими людьми. Навіть у тому разі, коли людина перебуває наодинці з собою, вона діє так, ніби включена до якоїсь спільноти.

Людське спілкування розвивається і формується на засадах спільної трудової діяльності. У процесі праці люди впливають не тільки на природу, а й один на одного, вони не можуть щось виробляти, не об'єднуючись певним чином для спільної діяльності і для взаємного обміну своєю діяльністю. У зв'язку з цим історія є системою пов'язаних одна з одною форм спілкування. Ця система взаємодій і взаємних впливів є тим соціальним процесом, суть якого, на відміну від праці як виробництва речей («обробка природи людьми»), складає виробництво відносин («обробка людей людьми») (К.Маркс).

У визначенні спілкування, в першу чергу, відзначається ідея "реалізації" (Г.М.Андрєєва), "вираження" (О.О.Леонтєв) і "формування" (Я.Л.Коломінський), "налагоджування" (М.І.Псіна) міжособистісних стосунків (В.М.Мясищев). Виокремлюються такі важливі характеристики як "взаємодія" та "обмін" (Б.Ф.Ломов).

У широкому розумінні *спілкування - це та сторона людської діяльності, що вказує на зв'язок, взаємодію та взаємовплив людей у процесі матеріального та духовного виробництва, спосіб реалізації соціальних відносин, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які особистості та групи вступають у процесі їхньої соціальної життєдіяльності*. Саме через спілкування люди та групи вступають у матеріальні, політичні, релігійні та інші відносини один з одним. Можна сказати, що спілкування - це загалом громадянське суспільство, тобто сукупність усіх соціальних відносин, бо кожне соціальне відношення завжди має свою соціально-психологічну сторону, і виявляється в безпосередньому чи опосередкованому контакті між людьми.

Цікавим щодо цього є етимологічний аналіз терміна «спілкування».

В українській мові слово «спілкування», як і в російській «общение», вказують на щось спільне, загальне, колективне, тобто таке, що об'єднує людей. Звідси схожість слів: «спілкування» - «общение», «суспільство» - «общество», «спільність» - «общность» тощо. Примітною є також близькість за значенням латинського «зосіо» і похідних від нього в англійській, іспанській мовах («502Юіі8», «зосіегу», «зосіаЬШз»), що означають «об'єднувати», «діяти спільно», «суспільство», «товариський».

Зазвичай категорія спілкування як міжособистісний процес диференціюється з близьким поняттям "комунікація", тобто інформаційний зв'язок (Г.М.Андреева, В.С.Соковнін, К.К.Платонов та ін.). Останнє вони тлумачать як «повідомлення», «передачу інформації», підкреслюючи його односторонній характер, зв'язок із теорією інформації, кібернетикою, технічними системами. Але семантично «комунікація» та «спілкування» мають багато спільного. Комунікація (від лат. соштипісаііо) і похідні від цього терміна в інших мовах означають не тільки «зв'язок», «повідомлення», а й «спільність», «з'єднання», тобто майже збігаються з поняттям «спілкування».

Щоправда, на відміну від комунікації у понятті «спілкування» наголос робиться на взаємному обміні інформацією, підкреслюється діалогічний характер цього процесу, що передбачає взаємодію, взаєморозуміння, взаємовідносини між двома чи кількома суб'єктами. Звідси вживання поняття «спілкування» і у вужчому розумінні — як зв'язки та стосунки між конкретними особистостями, як суто міжособистісне спілкування.

*Міжособистісне спілкування — це процес інформаційної і предметної взаємодії між людьми, в якому формуються і реалізуються їхні міжособистісні стосунки.* Виявляючись у безпосередніх контактах, ці стосунки визначаються і регулюються всією системою суспільних відносин, умовами суспільного виробництва, а також інтересами особистостей і груп під час здійснення ними своїх соціальних функцій. Це певний «зріз» суспільних відносин, репрезентований на емпіричному рівні, їхнє особистісне забарвлення.

Міжособистісне спілкування передбачає встановлення прямих контактів між тими, хто спілкується тет-а-тет, тобто віч-

па-віч, що дає змогу безпосередньо реагувати та впливати на дії і висловлювання іншого, сприймати один одного як конкретну особистість. Цей різновид спілкування розвивається перш за все у малих групах і колективах. Вихідна і головна одиниця міжособистісного спілкування - діада, парний соціально-психологічний зв'язок (у малій групі кожен спілкується з кожним, без посередників). Сукупність парних взаємодій утворює систему міжособистісних зв'язків як на рівні внутрішньогрупового, так і на рівні міжгрупового спілкування. Проте, оскільки людина не може одночасно перебувати у безпосередньому спілкуванні з великою кількістю людей, то зв'язки між групами, особливо великими, відбуваються через їх окремих представників.

Виокремлюють матеріальне і духовне, пряме (безпосереднє) і масове (опосередковане) спілкування.

*Матеріальне спілкування* - це взаємовідносини і взаємодія людей у ході матеріально-практичної діяльності, передусім у процесі праці й виробництва, а також їхня поведінка в різних сферах суспільного життя. *Духовне спілкування* виступає як обмін різноманітною інтелектуально-емоційною інформацією за допомогою живої людської мови, засобів масової комунікації і невербальних засобів.

*Міжособистісне (пряме, безпосереднє) спілкування* - це такий різновид взаємодії людей, в якому останні виступають один щодо одного одночасно (або послідовно) і об'єктами, і суб'єктами. Саме завдяки спілкуванню вчинок особистості А стає обставиною життя В, С, О тощо, а їхні вчинки, експресивні дії, у свою чергу, стають обставинами життя А. Тому таку значну роль відіграють у спілкуванні індивідуальні психологічні якості людини, на що вказує і Б.Г.Ананьєв зазначаючи, що практично неможливо відокремити у структурі і динаміці спілкування особисте від суспільного, провести між ними чітку межу. Важко також, незважаючи на індивідуальний склад різних колективів, що змінюється, і засоби комунікації, повністю абстрагуватися від конкретних людей з їхніми індивідуально-психологічними особливостями. Спілкування настільки соціальне, наскільки й індивідуальне явище.

Відмітною особливістю *масового спілкування* є його опосередкований, анонімний характер, спрямованість не на

певну особистість, а на великі й неоднорідні маси людей. Масове спілкування здійснюється найчастіше за допомогою засобів технічного зв'язку, зокрема засобів масової комунікації.

Хоч історично масове спілкування з'явилося значно пізніше, ніж безпосереднє, міжособистісне, проте обидві форми спілкування доповнюють одна одну, даючи можливість людині вести активне, духовно багате життя. Якщо міжособистісне спілкування забезпечує зв'язок особистості з безпосереднім соціальним оточенням, то масове спілкування сприяє здійсненню зв'язку особистості і соціального цілого - суспільства. Таким чином, засоби масової комунікації компенсують недостатність безпосереднього спілкування між людьми.

## **1.2. Розвиток спілкування в онтогенезі**

Потреба у спілкуванні є тим вихідним пунктом, що пов'язує людину з людьми, котрі її оточують, забезпечує її розвиток як особистості. Дослідження психологів і спостереження за дітьми, які провели перші роки життя серед тварин, показують, що без правильно організованого спілкування страждають не тільки психічний і соціальний розвиток дитини, а й фізичний.

Новонароджена дитина повністю залежить від дорослого, який задовольняє всі її потреби. Сучасні дослідження поведінки немовлят (О.В.Запорожець, М.І.Лісіна, Д.Б.Ельконін, К.Бюлер) 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 дитини з дорослим.

Широко відомі слова Л.С.Виготського про те, що людське немовля з самого початку є істотою соціальною. Думка містка, але тлумачиться не завжди однозначно. Багато хто з дослідників вважає, що ця соціальність зумовлена тим, що дитина, з'явившись на світ у суспільстві, одразу потрапляє до системи соціальних зв'язків, норм і цінностей. Не заперечуючи цього, ми вважаємо, що думка Л.С.Виготського значно глибша. Під соціальністю дитини він розумів насамперед те, що вона (дитина) може задоволь-

няти свої перші органічні потреби (в їжі, теплі тощо) тільки соціальним шляхом, через іншу людину, в першу чергу через матір. Безпорадність дитини перетворює будь-яку її потребу на потребу в іншій людині, і це, звичайно, ще не є суб'єктивною схильністю - вимушена потреба у спілкуванні спричиняє до цього.

Саме суперечність між максимальною соціальністю дитини, тобто потребою в іншій людині та мінімальною можливістю її задоволення спілкуванням є рушійною силою психічного розвитку дитини. Як писав К.Р.Мегрелідзе, спілкування повинне стати проблемою, щоби виникла в ньому потреба.

Перші потреби дитини для іншої людини (матері) - невизначені, бо дитина ще не має системи виражальних засобів їх демонстрації, окрім плачу. Тому ці потреби задовольняються не одразу. Але, якби вони задовольнялись одразу, не потрібна була б активність дитини (плач, неспокій тощо), отже, не було б і психічного розвитку. Тому дефіцит спілкування в дитячому віці, як і зайва опіка (надмірне спілкування), є гальмом психічного розвитку.

Головним шляхом формування власне людських потреб, зокрема й потреби у спілкуванні, є розподіл предметної дії між дитиною та дорослим під час спільного її виконання. Саме так формуються способи людського використання предметів, закріплення правил поведінки.

Отже, розвиток психічних функцій у дитини починається із взаємодії (спілкування) її з дорослим. У фізично нормальної дитини цей процес багато в чому є стихійним, спеціально не регульованим. Але коли дитина народжується з фізичними вадами (відсутність зору чи слуху), шляхи природного спілкування з дорослим виявляються порушеними. У цьому випадку виникає спеціальне завдання цілеспрямованого перетворення активності дитини, пов'язаної із задоволенням органічних потреб, на форми людської поведінки.

Як переконливо засвідчили спеціальні дослідження щодо виховання та навчання сліпоглухонімих дітей, загальна схема психічного розвитку залишається такою самою, як і у фізично здорової дитини. Основою цього розвитку є спілкування вихователя з дитиною, тобто їхня спільна і разом із тим розподілена між ними діяльність із задоволення елементарних потреб. Ставлення індивіда до речі, предмета завжди здійснюється через

ставлення до іншої людини, а ставлення до інших людей - через предмет, річ.

Виявом реальної потреби дитини у спілкуванні з дорослими є комплекс пожвавлення. У дослідженнях Д.Б.Ельконіна встановлено, що вже на другому місяці життя виникає специфічно людська, соціальна за своєю природою потреба - потреба у дорослій людині, у спілкуванні з дорослими, які доглядають дитину. Первинною формою вияву цієї потреби є реакція пожвавлення, що виникає при появі дорослого і при його спілкуванні з дитиною.

Комплекс пожвавлення полягає в тому, що дитина зосереджує погляд на обличчі дорослого, який схиляється над нею, посміхається йому, жваво рухає ручками й ніжками, тихо зойкає. Це вже означає появу потреби у спілкуванні - першої соціальної потреби дитини, на ґрунті якої виникають усі інші соціальні потреби. У комплексі пожвавлення виявляється позитивне емоційне ставлення дитини до дорослого, явне задоволення від спілкування з ним.

Уже на кінець першого півріччя спілкування з дорослими набуває у дитини вибіркового характеру. Маля починає відрізняти своїх від чужих, знайомому дорослому воно радіє, незнайома людина може викликати у нього переляк. Потреба в такому спілкуванні не є чимось раз і назавжди даним. Вона постійно розвивається, змінюючись за своїм змістом, набирає якісно своєрідних форм, які складають послідовні генетичні рівні її перетворення.

Експериментальні дослідження, проведені М.І.Лісіною, дають змогу виокремити чотири головні рівні в розвитку змісту потреби у спілкуванні дитини дошкільного віку з дорослою людиною.

*Перший рівень* спостерігається в першому півріччі життя людей. Характеризується він як *потреба в увазі й доброзичливості* з боку дорослого, котрий забезпечує фізичний комфорт і розвиток дитини.

Результатом задоволення цієї потреби стають малодиференційований, аморфний образ дорослого і невиразне відчуття самого себе, багато в чому злите з уявленням про когось близького в єдине ціле. Як слушно зазначав Ж.Піаже, образ

дорослої людини у дитини молодшого віку ще нерозчленований, розпливчатий, позбавлений константності і стійкої індивідуальності. Спочатку спілкування дитини має безпосередньо-емоційний характер і припадає на двомісячний вік, коли в комплексі поживлення стійко закріплюються посмішка, рухове поживлення і вокалізація - ті три дії, які найяскравіше виявляються вже в першому півріччі життя.

За даними Ш.Кельмера, дитина у віці 6 місяців реагує на появу осіб, яким довіряє, зверненням до них на вимову свого імені під час спілкування, розрізняє тон розмови.

*Другий рівень* спостерігається з другого півріччя життя до 2-2,5 років. Його можна схарактеризувати як *потребу в співробітництві* з дорослим. Поряд із увагою і доброзичливістю співробітництво дорослого забезпечує дитині задоволення потреб провідної для раннього віку діяльності - гри-маніпуляції.

Зміст спілкування у цьому віці визначається тим, що оволодіння дитиною предметними діями і локомоціями розширює її можливості порівняно з немовлям першого півроку життя. Оформлюється перша самостійна провідна діяльність - предметні дії, а згодом гра-маніпуляція. Але самостійність дитини в цей період обмежена, вона постійно потребує допомоги дорослого, який не тільки подає їй предмети, а й розкриває приховані в них цікаві якості. Дорослий немовби вводить дитину в предметний світ, привертає її увагу до предметів, наочно демонструє всілякі способи дій з ними, часто безпосередньо допомагає дитині виконати дії, спрямовуючи її рухи.

В цей період у дітей переважають ділові мотиви спілкування, які виявляються в наполегливому прагненні до практичного співробітництва з дорослим у конкретній ситуації. Саме тому спілкування має предметно-ситуативний характер. На цьому ґрунті у дітей утворюється більш диференційований образ дорослого, який, щоправда, відрізняється граничною ситуативністю. Дорослий не тільки задовольняє дедалі зростаючі потреби дитини і вчить поводитися з предметами, а й певним чином оцінює поведінку, завдяки чому маля поступово засвоює позитивні звички.

*Третій рівень* характеризується тим, що на додаток до уваги, доброзичливості і співробітництва діти намагаються одержати від дорослого задоволення своєї *потреби у повазі*. Цей рівень спілкування має не зовсім чітку нижню межу свого виникнення, але найчастіше пов'язується з першими запитаннями дітей («чому?» «для чого?») і датується дошкільним віком.

Потреба у повазі виникає в молодшому дошкільному віці в процесі «теоретичного» співробітництва дитини з дорослим. Комунікативна ж діяльність розгортається на підставі пізнавальних мотивів. У результаті такого спілкування образ дорослого збагачується новими і стійкими рисами, одночасно збагачується й уява дитини про себе, загострюється її чутливість до оцінки дорослого. А головне - самий образ втрачає ту ситуативність, яка була характерна для образу іншої людини на попередній стадії розвитку дитини.

У цей час формується позаситуативне спілкування, яке з'являється одночасно з виникненням самосвідомості. Провідним засобом спілкування стає мова, яка дає змогу дитині вийти за межі конкретної ситуації й розгорнути взаємодію з приводів, які відсутні в конкретній ситуації.

*Четвертий рівень* позначений появою у дитини дошкільного віку *потреби у розумінні людей, які її оточують*, та у співчутті їм, що розглядається як емоційний аналог взаєморозуміння. Це дає можливість дітям якоюсь мірою оволодіти нормами соціальної поведінки, засвоїти певні моральні норми суспільства, поводити себе, як дорослі люди. Спілкування на цьому рівні допомагає скласти повніше уявлення про індивідуальні якості людей із їхнього оточення і наблизитися до більш-менш правильної самооцінки.

Виникає цей рівень спілкування приблизно тоді ж, коли і третій, хоч деякі дослідники вважають, що чим старші дошкільники, тим більше серед них дітей, котрим притаманні ознаки четвертого рівня спілкування - переважання особистісних мотивів, що відзначаються позаситуативним характером, спрямованість на виявлення тих рис іншої людини, які прямо не стосуються того, чим займаються безпосередньо дитина і дорослий. Зміст спілкування здебільшого зводиться до обговорення дитиною і дорослим



переваг і вчинків один одного та інших людей, оцінювання їх з точки зору соціальних норм.

Образ дорослої людини на цьому рівні набуває у дитини особливої повноти, чіткості й константності сприймання. Такий рівень спілкування можливий тільки за умов використання мовних засобів, хоч велику роль продовжують відігравати й інші комунікативні акти, зокрема експресивно-мімічні.

Як бачимо, процес «входження» дитини у світ людей, а у загальнішому плані - весь багатогранний процес олюднення людини включає в себе як головний параметр потребу в спілкуванні. І онтогенетичний, і філогенетичний розвиток потреби у спілкуванні веде до кількісного розширення і якісного удосконалення та збагачення зв'язків між людьми.

Розвиток потреби у спілкуванні - складний діалектичний процес. Коли відбувається перехід до вищих рівнів розвитку, ті компоненти потреби у спілкуванні, які характеризували її зміст на попередньому рівні, не відпадають, а повністю зберігаються, але виступають тепер як частини іншого, більш складного цілого, через що їхні зовнішні вияви можуть значно змінюватися. Це і робить можливим припущення, що *потреба у спілкуванні* — не однорідне явище, а система або ансамбль часткових комунікативних потреб, співвідношення яких змінюється залежно від умов життя і виховання, а також особливостей діяльності, до якої включається людина.

Потреба у спілкуванні - не природжена, а виникає і формується в результаті взаємодії людей одна з одною, точніше - дитини з дорослим.

У зарубіжній психології немає узагальнюючого поняття «потреба у спілкуванні», яке б об'єднувало групу комунікативних потреб людей. Ця потреба розглядається й уявляється як сукупність окремих, часткових потреб. Так, сучасний американський психолог Г.Мюррей, вибудовуючи класифікацію людських потреб, ділить їх на дві великі групи - вісцерогенні і психогенні (соціогенні). Серед соціогенних більшу частину складають комунікативні потреби, зокрема у співробітництві та спілкуванні.

Польський вчений Р.Ковальчук розглядає соціальні (або соціогенні) потреби як вияв ставлення особистості до інших людей і залежності однієї людини від іншої. Серед соціальних

потреб він виокремлює потреби: у спільноті, компанії (очевидно, це потреба у спілкуванні з іншими людьми); в коханні, бути бажаним; приналежності; в оцінці, повазі, визнанні; в безпеці та надійності. Безперечно, перелічити всі соціальні потреби неможливо, але заслуговує на увагу саме виокремлення потреби у спілкуванні і те, що соціальні потреби розглядаються по суті як комунікативні потреби особистості.

Однорідна на перший погляд потреба у спілкуванні виявляється складним явищем, що включає в себе дві різноспрямовані тенденції, суть яких полягає у прагненні людини одержати допомогу і допомогти іншим, тобто всередині потреби у спілкуванні виявляються протилежні за знаком комунікативні потреби. До речі, Г.Я.Розен до однієї і тієї ж групи потреб відносить потребу в допомозі з боку інших людей і потребу допомагати іншим, потребу справляти враження на інших і протилежну за знаком потребу бути скромним, не виділятися із загальної маси та ін. Суттєвий вплив на процес становлення і розвитку міжособистісних взаємин справляє реалізація двох протилежних начал, двох груп потреб, закладених у потребі спілкування: потреби допомагати, співпереживати тощо і потреби одержувати допомогу, співчуття та ін.

Співпереживання - один із головних елементів спілкування. Частіш не вміють спілкуватися ті, хто не розуміє і не відчуває інших людей. Уміння співпереживати - набута якість, міра емоційного розвитку особистості. Очевидно, не випадковим є те, що розвиток потреби у спілкуванні в онтогенезі починається саме з потреби в увазі й доброзичливості близького оточення. Співпереживання, співчуття - невід'ємні компоненти потреби у спілкуванні, які справляють суттєвий вплив на стосунки людей. Кожна людина прагне поділитися своїми думками, переживаннями з іншими, але не кожен хоче вислухати і зрозуміти іншого. І від того, наскільки розвинена ця потреба зрозуміти іншого, його стан, залежать успіх спілкування, реалізація потреби у спілкуванні.

Емоційний компонент - не єдиний в структурі потреби у спілкуванні. Людину спонукає до спілкування ще й необхідність пізнати щось нове, бажання одержати оцінку своїх дій та вчинків, прагнення завоювати симпатію, повагу, авторитет у інших людей

іощо. Таким чином, ми можемо уявити потребу в спілкуванні як складну систему, що містить мінімум п'ять складових елементів: пізнавальний, емоційний, діловий, оцінний і престижний. Причому кожен із елементів потреби у спілкуванні - це певна група комунікативних потреб, що включає в себе протилежні за знаком потреби, співвідношення яких утворює той чи інший тип спрямованості спілкування.

### **1.3. Спілкування як форма вияву активності особистості**

Включаючись до того чи іншого різновиду діяльності, людина завжди вступає у відносини з іншими членами суспільства, діє в умовах певних соціальних відносин. Люди, що її оточують як члени конкретних соціальних груп, є найважливішим чинником її соціальної детермінації.

Дитина стає особистістю в процесі практичного безпосереднього спілкування з батьками, членами сім'ї, ровесниками, тобто у сфері тих взаємовідносин, які пронизують гру, навчання і працю. Починаючи з найпростіших соціально-психологічних відносин (мати—дитина, учень—учитель, товариш—товариш, керівник-підлеглий) безпосереднє міжособистісне спілкування між людьми становить специфічну систему відносин, яка відрізняється від ставлення людей до природи, культури.

У цьому безпосередньому міжособистісному спілкуванні поряд із власними зворотними зв'язками, властивими індивідуальній діяльності, мають значення і соціально-психологічні зворотні зв'язки, зумовлені взаємодією тих, хто спілкується. Кожен із учасників спілкування сприймає іншого як суб'єкта, реакція одного відразу ж викликає відповідну реакцію іншого. Цей взаємний обмін реакціями підкріплює або змінює поведінку партнерів, викликає двобічну активізацію їхніх зусиль для досягнення гармонії, задоволення у спілкуванні з метою ефективнішого розв'язання спільного завдання. Спілкування, таким чином, є моральним регулятором поведінки особистості й виражається у відрегульованій соціально-моральними вимогами формі.

Вступаючи у трудові відносини із собі подібними, освоюючи знаряддево-предметний зміст діяльності людина з самого початку своєї історії вступала у спілкування і освоювала соціально-трудова зміст своєї діяльності. Трудові відносини одночасно виступали і як міжособистісні стосунки, і як спілкування. Світ речей і предметів у процесі праці постійно розпредметнюється, тобто стає змістом форм спілкування людей. Діяльність людини на відміну від тварин саме тому і є предметною, вказує Г.С.Батішев, що вона безперервно здійснює розпредметнення і тим самим автентично «перекладає» предметність на «мову» активності сутнісних сил людських індивідів у їхньому взаємному спілкуванні, на «мову» спілкування як активності.

Особистість, таким чином, характеризується не тільки практично-творчою і пізнавальною активністю, а й комунікативною, яка визначається формами і мірою участі особистості у спілкуванні з іншими людьми. Ця активність виявляється не тільки зовні, як поведінка, вчинки особистості, що демонструють її ставлення до інших людей, а й як внутрішня активність, зумовлена потребами, інтересами, цілями. Особистість як діяльний суб'єкт завжди прагне знати «реакцію» на свої дії, тобто відчуває потребу бути оціненою і співвіднести цю зовнішню оцінку із самооцінкою. Б.Г.Ананьєв цю потребу в оцінці характеризує як вияв особистістю потреби у спілкуванні й соціальній стимуляції свого розвитку.

Потреба у спілкуванні як одна з найважливіших соціальних потреб людини з розвитком особистості розширюється і поглиблюється як за формою, так і за змістом. Людина потребує спілкування значно більше, ніж усі інші живі істоти, оскільки її активність здійснюється через задоволення численних потреб, примушуючи її включатися в різні форми діяльності, роблячи її життя соціально багатшим і змістовнішим. Об'єктивною характеристикою спілкування як активної діяльності є розширення і збагачення соціальних зв'язків і відносин людей.

Американський філософ Дж.Льюїс зазначає, що особистість, яка розвивається, - не та, що дедалі більше замикається в самій собі, а та, що постійно розширює коло свого спілкування з іншими: від сім'ї - до встановлення зв'язків із населенням своєї

місцевості, а через нього - з більш широкими верствами всередині суспільства і, врешті-решт, шляхом дедалі ширшого спілкування з членами людської раси за межами свого суспільства - до спілкування з усім людством.

Проте спілкування не існує без своєї протилежності - відособленості. Якщо надмірне спілкування веде до розчинення особистості в масі, то надмірне виокремлення - до індивідуалізму. Справді активна особистість характеризується єдністю цих протилежних сторін.

Говорячи про те, що міра активності особистості визначається обсягом її соціальних зв'язків, слід мати на увазі, що йдеться не про суто кількісний бік питання. Соціально активна особистість не тільки активно розвиває і примножує предметні зв'язки спілкування, а й прагне послабити або перервати відносини негативного характеру.

Таким чином, творення активних зв'язків спілкування є одночасно і виокремленням особистості. Людина постає як активна особистість тією мірою, якою вона виокремлює себе з навколишнього світу, усвідомлює свої взаємини з іншими людьми і активно взаємодіє з ними, перетворюючи суспільство, природу і саму себе.

Будь-який розрив, порушення гармонії між спілкуванням і виокремленням особистості призводить до порушення її розвитку, зниження соціальної активності - найважливішої особистісної якості. Американський психолог Д.Фурст переконливо показав, що обмеження або тим паче розрив соціальних зв'язків особистості, її соціальна ізоляція порушують нормальний перебіг людського життя і можуть бути однією з причин виникнення неврозів. Багато дослідників вказують, що за умов сучасного суспільства людина стає дедалі самотнішою, нікому не потрібною, посилюється конфлікт між нею як суб'єктом спілкування і знеособленням її у цій сфері. Цьому сприяє бурхливий розвиток урбанізації і засобів масового спілкування, які не в змозі задовольнити потреби особистості в людських стосунках.

Людина як активна особистість формується і виявляється в практичній, пізнавальній і комунікативній діяльності. Проте вона є особистістю не тільки для інших, а й для самої себе. Тому її реакції на поведінку інших людей у процесі її праці й спілкування завжди опосередковуються самосвідомістю, співвідносяться з її власним

рефлексивним «Я». Або можна сказати інакше - «зовнішня», між-особистісна комунікація доповнюється й опосередковується «внутрішнім» спілкуванням із самою собою.

Самосвідомість особистості, її «Я» як морально-психологічний та світоглядний стрижень, як найважливіший чинник її індивідуальності й активності неможливі поза міжособистісним спілкуванням. Дослідження О.О.Бодальова показали, що нагромадження й узагальнення досвіду спілкування особистості підвищують рівень соціальної перцепції та саморегуляції її поведінки, тобто рефлексивні властивості особистості формуються на ґрунті комунікативних. Міжособистісне спілкування, таким чином, може розглядатися не тільки як зовнішня детермінанта діяльності особистості, а й як внутрішнє джерело її активності, інтеріоризоване в «Я», як її власний зміст і практична активність, спрямовані на взаємне регулювання і зміну свідомості та поведінки партнерів по спілкуванню.

Міжособистісні стосунки як вияв соціальної активності особистості містять у собі можливість вибору різноманітних варіантів поведінки, різних способів діяльності, адекватних конкретним суспільним відносинам і тим умовам, за яких вони реалізуються. Функція вибору як підґрунтя особистості, показник її індивідуальності та активності реалізується перш за все на міжособистісному рівні зв'язків суб'єкта з навколишнім середовищем. У кожному випадку, вибираючи поведінку або різновид діяльності, людина мусить встановлювати нові зв'язки з іншими людьми, тому будь-який змістовний акт вибору, яким би індивідуально-особистісним він не здавався, є одночасно моментом функціонування спільноти, до якої включена особистість, показником її потреби у спілкуванні.

Звичайно, особистість є одиничним суб'єктом вибору, але оскільки спілкування має своїм наслідком взаємний вплив на свідомість і поведінку партнерів, то за допомогою спілкування реалізується вибір діяльності й поведінки тих соціальних спільнот, до яких включена особистість, тобто груп і колективів. Міжособистісне спілкування у цьому разі набуває значення вираження соціальної активності особистості і колективу. Саме тому високий рівень міжособистісних стосунків не можна нав'язати ззовні. Потрібно, щоб вони народжувались і розвивались як результат активності самих членів колективу, які усві-

домили необхідність і відповідальність за їх створення й удосконалення.

Можна сказати, що активність суб'єкта у певних межах тим більша, чим ширша сфера спілкування і чим більшу кількість виборів поведінки і діяльності група спроможна йому надати. Саме в цьому і полягає особливість вищої форми регуляції поведінки особистості, коли не норми і правила детально регламентують діяльність і поведінку, а людина сама приймає рішення, діє за внутрішнім переконанням, несе особисту відповідальність за свої вчинки.

Таким чином, соціальна активність, що передбачає свободу особистого рішення та вибору, завжди має моральну спрямованість.

Оскільки в первинному колективі будь-яка діяльність особистості здійснюється в системі міжособистісного спілкування, то рівень і характер цього спілкування значною мірою визначає і є показником рівня й спрямованості соціальної активності кожної особистості і колективу загалом. Чим багатший діапазон соціальних ролей, виконуваних особистістю, чим більша задоволеність її тими ролями, які вона виконує в колективі, тим вищою є і її активність у спілкуванні з іншими людьми. Загалом чим багатше спілкування членів колективу, тим сильніше вони впливають один на одного. Якщо особистість обмежена у контактах з іншими людьми, не має можливості впливати на їхню свідомість і вчинки, то відсутні підстави говорити про цю людину як активну особистість, дійсного суб'єкта спілкування.

, Г

#### **1.4. Структура та функції спілкування**

ш Аналіз поняття «спілкування», особливостей його розвитку в онтогенезі та філогенезі показує його складність, багатогранність та багаторівневність. Це знайшло своє відображення і у спробах визначити головні функції, структуру та рівні спілкування.

Під *функціями* спілкування розуміють ті ролі або завдання, які виконує спілкування у процесі соціального буття люди-

ни. Якщо узагальнити підходи більшості дослідників, то можна виокремити такі функції спілкування: обмін інформацією, узгодження і коригування дій у спільній діяльності та регуляція емоційного життя людини (Г.М.Андрєєва, Б.Д.Паригін, Б.Ф.Ломов).

Інші дослідники намагаються розширити «репертуар» цих функцій за рахунок їх уточнення та подрібнення. Так, Я.А.Карпенко за критерієм мети виокремлює вісім функцій:

1) контактна функція - встановлення контакту як стану взаємної готовності до прийому і передачі повідомлень і підтримки взаємозв'язку у вигляді постійної взаємоорієнтації;

2) інформаційна функція - обмін повідомленнями, думками, задумами, рішеннями;

3) спонукальна функція — стимуляція активності партнера для спрямування його на виконання певних дій;

4) координаційна функція - взаємне орієнтування і узгодження дій при організації спільної діяльності;

5) функція розуміння - адекватне сприймання і розуміння смислу повідомлення і взаємне розуміння - намірів, установок, переживань, станів;

6) емотивна функція - спонукання виникнення у партнера потрібних емоційних переживань, а також зміна за його допомогою своїх переживань і станів;

7) функція встановлення відносин - усвідомлення і фіксація свого місця в системі рольових, статусних, ділових, міжособистісних та інших зв'язків співтовариства, в якому діє індивід;

8) функція здійснення впливу - зміна стану, поведінки, особистісно-сміслових утворень партнера.

Під *структурою* спілкування розуміють сукупність головних елементів, з яких складається процес.

Логічним підґрунтям для моделювання структури спілкування як процесу загалом Б.Д.Паригіним взята характеристика його відносно автономних елементів, які відрізняються один від одного набором своїх специфічних якостей і виконують функції:

- суб'єкта спілкування;
- засобу спілкування;



- \*- потреби, мотивації і мети спілкування; ;
- способів взаємодії, взаємовпливу і відображення і впливів у процесі спілкування;
- результатів спілкування.

Поряд з виокремленням і диференціацією окремих елементів спілкування, можливий і узагальнений, інтегральний підхід до його структурування. У цьому випадку правомірно говорити не про окремі елементи, а про різні сторони або пласти процесу спілкування загалом.

За Б.Д.Паригінім, спілкування має дві сторони: *внутрішню*, перцептивно-комунікативну, пов'язану з психічним станом партнерів по спілкуванню з рівнем адекватності або неадекватності їх сприймання і взаєморозуміння один одного та *зовнішню*, інтерактивну, пов'язану з їхньою поведінкою і взаємодією.

Говорячи про перспективи доповнення сучасного бачення і дослідження багатогранного процесу людського спілкування, Б.Д.Паригін відносить до числа тих сторін, що заслуговують особливої уваги, в першу чергу ті, які пов'язані з характеристикою як рефлексії, так і тих стосунків, які складаються у ході взаємодії і взаємовпливу людей один на одного.

Г.М.Андреева пропонує характеризувати спілкування шляхом виокремлення в ньому трьох взаємопов'язаних боків: комунікативного, інтерактивного та перцептивного. *Комунікативний бік* спілкування, або комунікація у вузькому значенні слова, полягає в обміні інформацією між індивідами, що спілкуються. *Інтерактивний бік* спілкування полягає в організації взаємодії між партнерами по спілкуванню, тобто в обміні не тільки знаннями, ідеями, але й діями. *Перцептивний бік* спілкування означає процес сприймання й пізнання один одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цьому ґрунті взаєморозуміння.

і На підставі характеру мети і, як наслідок - психологічної дистанції між партнерами, виокремлюють *рівні спілкування*:

V 1) *ритуальний*, або соціально-рольовий рівень; метою спілкування є виконання очікуваної від людини ролі, демонстрація знання норм соціального середовища; спілкування носить

анонімний характер, незалежно від того, відбувається воно між незнайомими, знайомими чи близькими людьми;

2) *діловий*, або маніпулятивний, рівень; метою такого спілкування є організація спільної діяльності, пошук засобів підвищення ефективності співробітництва; партнери оцінюються з точки зору їх функціональних якостей;

3) *інтимно-особистісний* рівень; мета — задоволення потреби в розумінні, співчутті, співпереживанні; для спілкування характерні психологічна близькість, емпатія, довірливість.

Узагальнюючи різні підходи до поняття спілкування, його функцій та структури, доходимо висновку: *спілкування - це двосторонній або багатосторонній процес встановлення й розвитку контактів між людьми, зумовлений їхньою потребою у спільній діяльності*. Як суб'єкт-об'єкт-суб'єктна взаємодія, що спрямована на розв'язання спільного завдання, спілкування з необхідністю включає обмін інформацією між людьми, їхнє взаємне сприймання та розуміння, взаємовплив один на одного. У філогенезі спілкування є формою життєдіяльності соціальних індивідів, засобом передачі культури і суспільного досвіду. В онтогенезі це важливий засіб соціалізації людини, формування її соціальних та психологічних властивостей, якостей та характеристик.

Як конкретна форма взаємодії, обміну інформацією, взаєморозуміння та взаємовпливу спілкування є виявом активності особистості та соціальних груп, засобом регуляції їхньої поведінки, діяльності та відносин. Єдність різних боків та функцій спілкування не виключає відносної самостійності якоїсь із них у конкретних різновидах та формах спільної діяльності. Кожна має свій зміст, функції та механізми, що і визначає її специфіку та місце у цілісній структурі спілкування.

## 2.1. Поняття про взаємодію

Вивчення спілкування як складного соціально-психологічного явища передбачає виокремлення в його структурі універсальної властивості, яка зумовлює всі форми його вияву. Такою властивістю для спілкування є взаємодія.

У філософії категорія «взаємодія» використовується для визначення загальної форми зв'язку речей чи явищ у їхній взаємній зміні, впливові одних на інші.

Соціальна взаємодія є складовою та формою вияву загальної, універсальної взаємодії. Інакше кажучи, суспільство - це система реальних зв'язків і взаємодій людини з іншими людьми, соціальними групами, сукупність усіх соціальних відносин - опосередкованих і безпосередніх, свідомих і неусвідомлених.

У процесі діяльності люди обмінюються не тільки інформацією, а й різними діями. Ці дії забезпечують планування спільної діяльності, її координацію та розподіл функцій. За їхньою допомогою здійснюються взаємне стимулювання, взаємний контроль та взаємодопомога у процесі розв'язання спільного завдання. Це передбачає, що кожен з учасників - партнерів по взаємодії — зробить свій внесок у її розв'язання, що забезпечить більшу ефективність порівняно із сумою індивідуальних дій.

Таким чином, **взаємодія (інтерація)** в соціально-психологічному плані - *аспект спілкування, що виявляється в організації людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності, досягнення певної спільної мети.*

Під *спільною діяльністю* розуміються ситуації, в яких міжособистісне спілкування людей підпорядковане спільній меті - розв'язанню конкретного завдання (В.В.Знаков).

Людина, взаємодіючи з іншими людьми, одночасно вступає у певні конкретні зв'язки та відносини з ними, з різними соціальними групами, суспільством загалом. Тому в структурі інтерактивного спілкування (взаємодії) можна виокремити дві сторони: внутрішню (змістовну) і зовнішню (формальну).

*Внутрішньою (змістовною) стороною* взаємодії є сукупність відносин особистості з соціальним середовищем, які можна розглядати у двох аспектах: широкому (соціальному) і вузькому (міжособистісному).

У широкому розумінні особистість є суб'єктом численних і різноманітних відносин - виробничих, політичних, релігійних, національних, моральних тощо. Такі відносини найчастіше називають суспільними або соціальними. Їхньою характерною ознакою є те, що вони позбавлені індивідуальності, особистісного вираження і відображають зв'язки, взаємодію не між конкретними особистостями, а між представниками різних соціальних груп, між різними соціальними типами. Ці відносини мають об'єктивний характер: особистість вступає в них незалежно від своїх бажань і прагнень, симпатій чи антипатій.

У соціальних відносинах відображаються найсуттєвіші зв'язки між різними сферами життєдіяльності людей, які виконують у суспільстві певні соціальні функції (ролі). Система цих функцій визначає поведінку та діяльність особи певними нормами, що відбивають найбільш типові, суспільно необхідні різновиди діяльності та способи їх виконання.

Але для кожної конкретної особистості такі суспільні відносини дуже рідко виступають у «чистому» вигляді. Відбиваючись у її внутрішньому світі, вони набувають суб'єктивного, особистісного забарвлення, індивідуального відображення і форми вияву, стають фактом свідомості людини як між особистісні стосунки, як конкретний результат її взаємодії із соціальним середовищем.

Соціально-психологічний і особистісний аспекти суспільних відносин виявляються у поведінці людини, її мотивах, почуттях, настроях, оцінках. Тому на емпіричному рівні як безпосередня реальність постає міжособистісний соціально-психологічний аспект суспільних відносин не тільки для учасників, а й для дослідників.

Цей факт досить часто є гносеологічним джерелом однієї з поширених помилок соціально-психологічних досліджень. Так, у концепції інтеракціонізму, в соціометрії Дж.Морено соціальні відносини ототожнюються з міжособистісною взаємо-

дією. Звідси робиться висновок про визначальну роль мікросередовища в розвитку суспільства й особистості.

Насправді ж усе, що відбувається в межах міжособистісних стосунків, змістовно зумовлене певним типом соціальних відносин, задане метою спільної діяльності людей. Самі міжособистісні стосунки формуються не десь поза суспільними відносинами а всередині їх, як конкретна персоніфікація знеособлених соціальних зв'язків.

Залежність міжособистісних стосунків від соціальних добре показав американський психолог Дж.Фурст у книзі «Невротик, його середовище і внутрішній світ», де він розповідає про власника фабрики - ввічливу та уважну до своїх робітників людину, який давав можливість робітникам добре заробити, створював певні умови для праці, терпляче ставився навіть до їхньої профспілкової організації. Але коли за умов конкуренції його прибутки почали зменшуватися, він почав звільняти робітників, урізати їм платню, розігнав профспілку. Врешті-решт його відносини з робітниками змінилися докорінно: вони стали ворожими, антагоністичними. Отже, в соціальних відносинах індивідуально-психологічні особливості конкретних людей, які вступають у спілкування між собою, важливі в першу чергу для виконання офіційних функцій, а вже потім - для встановлення міжособистісних стосунків.

Таким чином, *змістом взаємодії* між людьми є певна і специфічна для соціальної структури суспільства сукупність економічних, правових, політичних відносин. Реалізація цього змісту в конкретній діяльності людей вимагає певних засобів і форм вираження. Вони можуть мати як раціональний, так і емоційний характер, виявлятися в конкретних способах соціально-психологічного, міжособистісного спілкування.

Обидва різновиди відносин - і соціальні, і міжособистісні - реалізуються саме у спілкуванні (прямому чи опосередкованому), в діяльності людей та соціальних груп. Але кожний з них виявляється у специфічних формах спілкування.

Міжособистісні відносини формуються під впливом безпосередніх умов життєдіяльності людини, їхньою специфічною рисою є емоційна забарвленість. Почуття, які визначають ці відносини, можна поділити на дві групи: кон'юнктивні та диз'юнктивні. >

До кон'юнктивних належать почуття, які зближують людей, об'єднують їх у кооперацію, виражають готовність співробітничати, спільно діяти. Диз'юнктивні почуття роз'єднують людей, роблять взаємини напруженими, конфліктними. Інтенсивність виявлення почуттів впливає на ефективність діяльності членів групи і є одним із показників соціально-психологічного клімату групи.

Таким чином, поняття "міжособистісна взаємодія" вказує, по-перше, надії, які здійснюють індивіди стосовно один одного, по-друге, на те, як люди співвідносять свої цілі, організують їх досягнення, тобто як досягається взаємність між учасниками спілкування.

Реалізація відносин у конкретній діяльності відбувається у формі взаємного обміну діями, який визначає *зовнішню (формальну) сторону взаємодії*. Саме такий обмін навичками, вміннями є підґрунтям взаємодії як матеріального, практичного аспекту спілкування - на відміну від інформаційного як обміну думками, почуттями, цінностями.

## 2.2. Різновиди взаємодії

Традиційно в соціальній психології усі різновиди взаємодій поділяють на дві групи. До першої відносять дії, які сприяють організації спільної діяльності, забезпечують її інтеграцію, узгодженість, ефективність. Такими формами взаємодії є кооперація, згода, пристосування, співробітництво тощо. До другої - конкуренцію, конфлікт, опозицію, тобто дії, що призводять до неузгодженості спільної діяльності, зниження її ефективності.

В експериментальних дослідженнях такий дихотомічний поділ взаємних дій є недостатнім для аналізу групової діяльності. Тому дослідники намагаються виокремити дрібніші одиниці взаємодії, які можна емпірично спостерігати, контролювати, реєструвати. Зокрема, американський психолог Р.Бейлз запропонував своєрідну схему для вивчення послідовних фаз групової спільної діяльності.

Усі різновиди взаємодій, або можливих форм поведінки, були поділені вченим на дванадцять груп, які, у свою чергу об'єд-

нувалися у дві головні категорії: зона постановки і розв'язання проблеми (це власне дії) і зона емоцій - позитивних і негативних, тобто характеристика ставлення індивіда до самої діяльності. Діяльність групи під час розв'язання певного спільного завдання є послідовним переходом від однієї фази до іншої: 1) Орієнтування членів груп 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.

У загальному плані схема Р.Бейлза має такий вигляд:

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 напруженості, згода,
Зона негативних емоцій	незгода, створення напруги, демонстрація антагонізму.

Дванадцять різновидів взаємодії, виділені Р.Бейлзом, задовольняли дві необхідні умови: по-перше, вони є тим мінімумом, який необхідний для врахування всіх можливих видів взаємодії; по-друге, вони є одночасно тим максимумом, що допустимий для експерименту.

Схема Р.Бейлза досить часто використовується в експериментальних дослідженнях, особливо в умовах лабораторного експерименту. Разом з тим висловлюється і чимало критичних зауважень, головним з яких є те, що ця схема не враховує змісту спільної групової діяльності, а бере до уваги тільки формальні моменти взаємодії. Крім того, Р.Бейлз не наводить жодного логічного обґрунтування існуванню саме дванадцяти можливих різновидів взаємодії, так само, як і визначенню саме чотирьох

категорій. У наведеному переліку взаємодій немає єдиного базису, за яким вони виділені: у списку наводяться як чисто комунікативні вияви індивіда, так і безпосередній вияв їх у діях.

Труднощі вивчення в експерименті змісту взаємодії привело до спрощення ситуації аналізу, що виявилось у дослідженні взаємодії переважно в діадах. Найдетальніше «діадична взаємодія» вивчалася американськими соціальними психологами Д.Тібо і Г.Келлі за допомогою математичної теорії ігор «дилема в'язня». Двох в'язнів підозрюють у скоєнні спільного злочину. Вони перебувають у різних камерах. Кожен з них має вибір - зізнатися або не зізнатися у скоєнні злочину. В'язням відомо, що якщо вони не зізнаються, то їх звільнять; якщо обидва зізнаються, то обидва одержать однакове незначне покарання; якщо один зізнається, а інший - ні, то той, хто зізнається, буде не тільки звільнений але й одержить винагороду, а той, хто не зізнається - суворе покарання. Будується матриця, в якій фіксуються можливі стратегії їх взаємодії на допиті, коли кожен відповідає, не знаючи, як себе поводить інший. Кожен з них має альтернативу «зізнатися» і «не зізнатися». Однак результат буде різний залежно від того, який варіант обирає інший. Вибір учасників залежить від того, наскільки кожен з них впевнений в мотивах іншого, і від того, якою мірою кожен впевнений, що інший йому довіряє. Можливі чотири ситуації з комбінацій різних стратегій «в'язнів»: обидва зізнаються; перший зізнається, другий не зізнається; другий зізнається, а перший - ні; обидва не зізнаються. У матриці фіксуються ці комбінації. При цьому вираховується вииграш, який одержує кожен гравець за різних комбінацій цих стратегій. Цей вииграш і є результатом у кожній моделі ігрової ситуації. Застосування деяких положень теорії ігор створює перспективу не лише опису, але й прогнозу поведінки кожного учасника взаємодії.

У плані формального аналізу стратегій взаємодії методика дає змогу констатувати різні способи побудови таких стратегій, хоча в реальних ситуаціях взаємодії при розробці стратегії власної поведінки люди рідко уподібнюються в'язням з дилеми.



### 2.3. Позиції партнерів у спілкуванні

Одним з можливих способів розуміння ситуації спілкування, що дає можливість побачити смисл і зміст дій у спілкуванні як своїх, так і партнера, є сприймання положення партнерів, а також їх позицій відносно один одного.

Підхід до аналізу ситуації спілкування залежно від позицій, які займають партнери, розвивається в річищі трансактного аналізу - напрямку, який в останні десятиліття завоював велику популярність у всьому світі. Підґрунтям популярності цього напрямку є його зрозумілість і відкритість для неспеціалістів, а навчання спілкуванню із застосуванням трансактного аналізу значно покращує вміння і успішність людей у взаємодії.

Найбільшого поширення та застосування набула схема, розроблена Е.Берном. В його теорії трансактного аналізу основними поняттями є стан Его і трансакції. Під *станом Его* Е.Берн розуміє *відносно незалежні та уособлені у внутрішньому світі людини сукупності емоцій, установок та схем поведінки, які дискретні та можуть виявлятися в поведінці окремо*. Таких уособлених комплексів установок і способів поведінки Е.Берн виділяє три: Батько, Дорослий і Дитина. Батько - це такий стан Его, почуття, установки і звичну поведінку якого відносимо до ролі Батька. Стан Дорослого звернений до реальної дійсності, стан Дитини - актуалізація комплексу установок і поведінки, сформованого у дитинстві. Передбачається, що у будь-який момент кожна людина може бути або Дорослим, або Батьком, або Дитиною, а конкретний стан Его, від якого ведеться розмова, визначає позицію і статус людини в спілкуванні.

Згідно з теорією трансактного аналізу Дорослий, Батько і Дитина - це не абстрактні конгломерати стилів поведінки і реагування, вони ґрунтуються на конкретних і значущих спогадах, що є у кожної людини. Тому Батько - це не тільки узагальнена позиція, але й конкретні особисті спогади про те, як реагували мати чи батько на подібну ситуацію; Дитина - це не взагалі дитина, а конкретний суб'єкт спілкування в дитинстві за подібної ситуації. Специфіка спілкування з різних позицій

виявляється в інтонаціях, лексичі, виразі обличчя, характерних позах тощо.

Другим важливим поняттям є *трансакція*, тобто *взаємодія в спілкуванні, яка розуміється як взаємодія певних позицій*. Традиційно виділяються три типи трансакцій: додаткові, перетину та приховані. *Додатковою* називається така взаємодія, за якої партнери адекватно сприймають позиції один одного, розуміють ситуацію однаково і спрямовують свої дії саме в тому напрямку, який очікується і приймається партнером і якого він також дотримується. На схемах додаткові взаємодії зображуються паралельними прямими.

Виділяють два підтипи додаткових трансакцій: рівні та нерівні. У *рівних* взаєностосунках партнери знаходяться на однакових позиціях, вони однаково сприймають ситуацію, відповідають саме з тієї позиції, з якої очікує партнер, тому цей підтип можна назвати «спілкування з повним взаєморозумінням». У *нерівному* спілкуванні партнери так само, як і в рівній взаємодії, правильно розуміють позицію партнера і ту позицію, з якої вони «повинні» відповідати в цій ситуації. Однак смисл дій, які здійснюються тут, інший, ніж у рівному спілкуванні. У рівній взаємодії завжди головну роль відіграє інформація, що передається або одержується, така розмова завжди предметна, ґрунтується на реальності. Інша ситуація у спілкуванні з підпорядкуванням. Оскільки в ній завжди задіяні позиції Батька і Дитини, а значить, і відповідні цим позиціям комплекси установок, схем сприймання світу, поведінки, то дії частіш за все полягають не тільки і не стільки в передачі інформації, спільному обговоренні реальних проблем, а в оцінці будь-якої інформації, будь-яких проблем, але частіше в оцінці саме партнерів по спілкуванню. Причому така оцінка здійснюється з відповідних позицій по-різному. Наприклад, з позиції Батька найчастіше виявляється осуд, тенденція перевиховати партнера, висловити свою думку про недоліки світу тощо. З позиції Дитини це можуть бути оцінки, пов'язані з виконанням бажань Батька, вимоги до їх виконання, захист себе тощо. Таким чином, два підтипи додаткових трансакцій відрізняються насамперед внутрішнім змістом, причому зміст визначає вибір спілкування з підлеглими, оскільки існують ситуації, в яких

бажаного ефекту в рамках взаємодії на рівних досягти неможливо. i

Наступний тип трансакцій - трансакції *перетину* - тобто «неправильної» взаємодій «Неправильність» її полягає в тому, що партнери не розуміють чи не бажають помічати того, з якої позиції звертається партнер, відповідають йому з іншої позиції, тим самим виявляючи, з одного боку, неадекватність розуміння позиції і дій партнера, а з другого - свої власні наміри та дії. Така взаємодія породжує більшість труднощів і конфліктів спілкування - і в сім'ї, і на виробництві, і в управлінні, що зумовлюється неоднаковим розумінням партнерами ситуації спілкування.

Третім типом взаємодії є *приховані* трансакції. Це така взаємодія, яка включає в себе одночасно два рівні: *явний*, висловлений, соціальний, і *прихований*, який передбачається, психологічний. Причому явна і прихована взаємодія відбувається з різних позицій. Використання прихованих трансакцій передбачає або глибоке знання партнера, або велику чутливість до невербальних засобів спілкування — тональність голосу, інтонації, міміки, жестів, оскільки саме вони частіш за все передають прихований зміст.

Оцінюючи трансактний аналіз Е.Берна варто зазначити, що він описує акти міжособистісної взаємодії за певним сценарієм. Визнаючи позитивні моменти його підходу, не слід їх абсолютизувати та переносити на всі аспекти міжособистісної взаємодії. Трансактний аналіз є лише одним з підходів до тлумачення взаємодії між людьми, неузгодженості та конфліктів, які при цьому виникають.

## 2.4. Спілкування та діяльність

Виокремлення змістовного боку взаємодії ставить питання про співвідношення спілкування та діяльності.

У найзагальнішому плані діяльність є процесом перетворення навколишнього світу відповідно до потреб, інтересів і цілей людини, процесом, в якому реалізується вся система

відносин людини з навколишнім середовищем - природним і соціальним.

Загальнопсихологічне розуміння діяльності завжди пов'язувалось із аналізом індивідуальних форм діяльності людини. Основу її характеристики становить відношення «суб'єкт-об'єкт». Але під час соціально-психологічного аналізу діяльності суб'єктом є не тільки (і не стільки) окрема особистість, а й соціальна група, спільнота людей. Це істотно змінює структуру діяльності та форми її вияву. *Спільна групова діяльність* передбачає розподіл і координацію функцій між індивідами, які належать до групи, систему взаємин і взаємодій між ними, між конкретною людиною та групою як сукупним суб'єктом.

Відповідно до цього своєрідно також складається система взаємодій індивідуальних та групових потреб, інтересів, цінностей, мотивів і цілей. Залежно від характеру і спрямованості діяльності між ними встановлюються певне співвідношення, узгодження, взаємне розуміння на підставі обміну інформацією, врахування попереднього досвіду спільної діяльності та спілкування, вироблення певних правил і норм, за допомогою яких здійснюються регуляція і контроль діяльності.

За умов спільної діяльності інакше, ніж у процесі індивідуальної перебігає динаміка психічних процесів і станів людини - мислення, пам'яті, сприймання, емоцій. Так, за даними Б.Ф.Ломова, процес відтворення словесного матеріалу, який зберігається в пам'яті, за умов спільної діяльності є не тільки повнішим і точнішим, ніж за умов індивідуальної діяльності, він зовсім інакше організований. Завдяки цьому підвищується загальна активність мислення, формуються змістовніші узагальнення.

Таким чином, специфіка спільної діяльності порівняно з індивідуальною полягає насамперед у появі *«сукупного» групового суб'єкта*. Він має властивості, які не можна звести до простої суми якостей індивідів, що входять до його складу. Умовою і засобом формування «сукупного» суб'єкта є спілкування, в яке вступають люди заради спільної діяльності.

Будучи соціально-психологічним явищем, спільна діяльність має низку специфічних ознак, пов'язаних із появою спільного (групового) суб'єкта. ..

Як і будь-яка інша форма діяльності, спільна діяльність повинна бути цілеспрямованою, тобто мати однакову для її учасників мету та спільний мотив. Єдина мета і спільна мотивація сприяють встановленню взаємозв'язку та взаємозалежності між індивідуальними діями, їх об'єднанню в єдиній діяльності. Але така діяльність не може бути ефективною, якщо немає розподілу єдиного процесу діяльності на окремі, пов'язані між собою функції. Інакше кажучи, спільна діяльність завжди повинна мати певну структурованість, спеціалізацію.

Спеціалізація виникає не стихійно, а під впливом управління, координації індивідуальних дій. Саме ці чинники забезпечують послідовність індивідуальних операцій відповідно до поставленої мети, програми, кінцевого результату. Отже, спільна діяльність завжди передбачає спілкування, взаємодію людей, їхній вплив один на одного у процесі розв'язання якогось єдиного для всіх завдання.

Принцип єдності спілкування та діяльності виокремлюють багато психологів, хоча їхні погляди на співвідношення спілкування та діяльності мають деякі відмінності.

Питання про співвідношення понять "спілкування" та "діяльність" є предметом активного обговорення у філософській та психологічній літературі. У ході його осмислення виявилися дві альтернативні точки зору. Згідно з однією з них, спілкування є частиною діяльності або одним з її видів (О.О.Леонтьєв, М.С.Каган, В.Н.Сагатовський). На думку О.М.Леонтьєва, спілкування завжди включене до будь-якої діяльності і є її суттєвим аспектом, а сама діяльність - умовою спілкування.

У багатьох працях спілкування розглядається як особливий, специфічний різновид діяльності (комунікативна, мовна діяльність). Так, у працях Б.Г.Ананьєва, І.С.Кона та інших спілкування, праця, пізнання розглядаються як рівноправні різновиди діяльності. Б.Ф.Ломов вважає спілкування та діяльність відносно самостійними аспектами єдиного процесу життєдіяльності людини. На його думку, головна відмінність між ними полягає в тому, що в діяльності реалізуються відносини «суб'єкт-об'єкт», а у спілкуванні - відносини «суб'єкт-суб'єкт». На його думку, спілкування не можна визначати як вид людської діяльності, оскільки воно є дещо принципово

відмінним від діяльності, адже пов'язує суб'єкта не з об'єктом, а з іншим суб'єктом. Аналогічним чином і Л.П.Буєва трактує спілкування як дещо принципово інше, ніж діяльність.

Існує компромісний підхід (Г.М.Андрєєва, М.І.Лісіна), згідно з яким спілкування розглядається і як сторона спільної діяльності, і як самостійний феномен, відмінний від діяльності.

Заслуговує на увагу підхід Б.Д.Паригіна, який вважає, що спілкування не тотожне діяльності і не є її частиною. Вони співвідносяться як два кола, що взаємно перехрещуються. З одного боку, спілкування виступає як умова або складова будь-якої діяльності, так і у вигляді специфічної комунікативної діяльності. З другого - воно може і повинне розглядатися як зовсім самостійне і відмінне від діяльності соціально-психологічне явище.

Уже зазначалось, що єдність спілкування і діяльності є процесом формування суб'єкта групової діяльності, який не можна звести до суми окремих суб'єктів. Спілкування та діяльність завжди існують у єдності й одне без одного неможливі. Справді, діяльність - це не тільки праця, навчання, гра, а водночас і взаємини, спілкування з іншими людьми. Разом з тим різні форми спілкування одночасно є і формами спільної діяльності людей.

Деякими різновидами діяльності використовуються засоби, характерні для спілкування, а сама діяльність відбувається за законами спілкування - наприклад, діяльність педагога, керівника, лектора, вихователя. В інших випадках ті чи інші дії, серед них і предметно-практичні, стають засобами спілкування, а саме воно будується за законами діяльності (театральна, концертна вистава та ін.).

Спілкування як взаємодія виконує регулятивну функцію як засіб внутрішньої організації, узгодження діяльності окремих учасників спільного процесу. Це інтегративний чинник, за допомогою якого здійснюється об'єднання частин (індивідів) у певний тип цілісності - соціальну групу.

Взаємодія, будучи боком спілкування, завжди має інтерсуб'єктивний характер, тобто реалізується як система відносин людини з навколишнім світом. *Головними ознаками міжособистісної взаємодії* щодо цього є:

1) предметність, тобто наявність спільної конкретної мети, що зумовлює спільність дій у ході її досягнення;

2) ситуативність, або її регламентованість конкретними обставинами - тривалістю, інтенсивністю, нормами та правилами взаємодії. Інакше кажучи, взаємодія змінюється залежно від умов, складу учасників, структури групи;

3) рефлексивність (рефлексивна багатозначність) - можливість для взаємодії бути виявом як суб'єктивних намірів, так і наслідком спільної участі в колективній діяльності;

4) експлікованість, тобто можливість спостереження, реєстрації конкретних дій індивідів, суб'єктів взаємодії.

Повертаючись до питання про співвідношення діяльності та спілкування, або, як їх ще називають, суб'єкт-об'єктної та суб'єкт-суб'єктної взаємодії, слід зробити суттєве уточнення щодо їхньої єдності. Онтологічна специфіка міжособистісної взаємодії як аспекту спілкування полягає в тому, що емпірично вірогідною для нас завжди є присутність тільки самих сторін, що взаємодіють - індивідів, груп. Що ж стосується предметної сторони діяльності, то вона завжди «ховається» за самим фактом взаємодії, інакше кажучи, за поведінкою (діями) учасників спільного процесу. Саме тому більшість дослідників розглядають спілкування (взаємодію) як відношення двох суб'єктів (8<->5).

Спілкування загалом, як і кожна з його сторін, завжди спрямоване на розв'язання якогось спільного завдання - інструментального чи експресивного, а його суб'єктна характеристика неможлива без об'єктної (предметної). Ці два виміри людського буття не зводяться один до одного, але й не є альтернативними і один без одного неможливі. Тільки у відношенні до об'єкта суб'єкт стверджує себе як суб'єкта. Інакше кажучи, суб'єкт-суб'єктне відношення (§<->8i) завжди опосередковане певним спільним об'єктом, точніше - спільним предметом діяльності.

Спілкування починається з усвідомлення потреби, зацікавленості у спільній взаємодії. Отже, дійсною «формулою» спілкування (взаємодії) є не суб'єкт-суб'єктне відношення (3<->5), а суб'єкт-об'єкт-суб'єктна взаємодія (3<-кк->8j). Спільний предмет діяльності сприяє залученню людей до спілкування із собі

подібними. Разом з тим людина знаходить предмет своєї діяльності тільки серед інших людей. Саме в цьому розумінні О.М.Леонтьєв говорить про соціальність предмета діяльності як його фундаментальну якість.

Коли кажуть про «відносини спілкування», мають на увазі не два різновиди спілкування, а два вияви його регулятивної функції. Спілкування може бути стихійним механізмом регуляції (аспектом діяльності), а також свідомим інструментом управління («діяльність спілкування», «відносини спілкування»). Взаємодія у структурі спілкування виконує функцію системної організації зв'язків, відносин суб'єктів у певну цілісність, забезпечує тотожність сукупного суб'єкта самому собі, збереження його суттєвих властивостей за умов різних зовнішніх і внутрішніх змін і насамперед за умов ефективного обміну інформацією між партнерами по взаємодії.

### *Розділ 3*

## *СПІЛКУВАННЯ ЯК ОБМІН ІНФОРМАЦІЄЮ*

### **3.1. Поняття про комунікацію та її різновиди**

Терміни «спілкування», «комунікація» («соціальна комунікація»), «обмін інформацією» («інформаційний обмін») дуже часто вживаються як тотожні. Це зумовлено не тільки їхньою спільною семантичною основою, багатозначністю використання як у науковому, так і в буденному розумінні, а й тими функціями, які вони виконують у життєдіяльності особистості, соціальної групи, суспільства.

Термін «комунікація» (від лат. *соттипісо* - роблю спільним, зв'язую, спілкуюсь) з'явився в науковій літературі на початку ХХ ст. і аналізувався з різних точок зору. З позицій біхевіоризму підґрунтям комунікації є не мова як система, а безпосередні мовні сигнали, маніпулюючи якими можна виховати людину будь-якого складу. З позицій символічного інтеракціонізму соціальна структура є результатом стабілізації процесів міжособистісного спілкування, а соціальний розвиток - процес розвитку комунікативних форм. Персоналізм розглядав



комунікацію як внутрішню метафізичну здатність людини відкривати в собі почуття іншого.

На відміну від вживання терміна «комунікація» у широкому значенні як спілкування загалом, у вузькому розумінні цей термін визначається як *обмін інформацією між людьми*, як смисловий аспект соціальної взаємодії, складова спілкування.

Процес обміну інформацією під час спілкування між людьми має свою специфіку.

По-перше, спілкування не можна розглядати тільки як відправлення інформації якоюсь системою передачі інформації або як прийом її іншою системою, оскільки на відміну від простого «руху інформації» між двома пристроями тут йдеться про відносини двох індивідів, які є активними суб'єктами: взаємне інформування передбачає налагоджування спільної діяльності.

Це означає, що кожен учасник комунікативного процесу передбачає також активність свого партнера, а отже, він не може розглядати його лише як об'єкт, інший учасник постає також і як суб'єкт. Звідси випливає, що, спрямовуючи йому інформацію, на нього і необхідно орієнтуватися, аналізувати його мотиви, мету, установки. І тоді можна передбачити, що у відповідь на відправлену інформацію буде одержана нова інформація від партнера. Тому в комунікативному процесі відбувається не просто «рух інформації», а щонайменше активний обмін нею.

По-друге, характер обміну інформацією між людьми визначається тим, що за допомогою системи знаків партнери можуть впливати один на одного. Саме в цьому розумінні Л.С.Виготський стверджує, що знак у спілкуванні подібний до знаряддя в праці. Комунікативний вплив, який при цьому виникає, є нічим іншим, як психологічним впливом однієї людини на іншу з метою зміни її поведінки. Ефективність комунікації саме і вимірюється тим, наскільки вдалося здійснити цей вплив. Це означає зміну самого типу відносин, що склався між учасниками комунікації.

По-третє, комунікативний вплив як результат обміну інформацією можливий лише тоді, коли людина, яка спрямовує інформацію (комунікатор), і людина, яка приймає її (реципієнт),

володіють єдиною або подібною системою кодування і декодування знаків, інакше кажучи, говорять однією мовою. Це особливо важливо, оскільки комунікатор і реципієнт у комунікативному процесі постійно міняються місцями. Будь-який обмін інформацією психологічно можливий лише за умови, що знаки і закріплені за ними значення відомі всім учасникам комунікативного процесу. Тільки прийняття єдиної системи значень забезпечує партнерам можливість розуміти один одного.

Для описання цієї ситуації соціальна психологія запозичила з лінгвістики термін «тезаурус», яким позначається єдина система значень, прийнята всіма членами групи, учасниками комунікативного процесу. Але справа в тому, що навіть знаючи значення одних і тих же слів, люди іноді по-різному їх розуміють: соціальні, політичні, вікові та інші особливості можуть бути цьому причиною. Ще Л.С.Виготський підкреслював, що думка ніколи не дорівнює прямому значенню слів. Тому в людей, що спілкуються, має бути однакове розуміння не тільки значень, а й змісту слів. А це можливо за умови включення комунікації до певної спільної системи діяльності. Справжнє ефективне спілкування — це не стільки обмін значеннями, скільки обмін смислами, більш того, це - пошук спільного смислу.

Розрізнення понять «значення» і «смысл» у лінгвістиці та психології має давню традицію. Значення — це відображення найсуттєвіших та узагальнених сторін предметів і явищ. Система значень є відносно постійною, об'єктивною та єдиною сукупністю понять, дій чи цінностей для більшості членів соціальної групи.

Смысл — це той суб'єктивний зміст, якого набуває слово в конкретному контексті, в конкретній ситуації спілкування. Порівняймо, наприклад, значення слів «шляпа», «орел», «дуб» та їхній смысл, якщо ними характеризують конкретну людину.

Саме у спілкуванні смысл слова збагачується і модифікується, воно звільняється від жорстких семантичних еталонів (значень) і набуває нових, незвичайних 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. *i*

За характером впливу інформація, що йде від комунікатора, може бути спонукальною і констатуючою.

*Спонукальна інформація* висловлюється в наказі, проханні, інструкції, пораді. Вона розрахована на те, щоб стимулювати певні дії, і виконує функції:

а) активізації поведінки, тобто спонукання до дії в заданому напрямку;

б) інтердикції, тобто заборони певних дій або небажаних різновидів діяльності;

в) дестабілізації, або порушення деяких автономних форм поведінки та діяльності.

*Констатуюча інформація* виступає у формі повідомлення і передбачає зміну поведінки не прямо, а опосередковано і поступово. Самий характер повідомлення буває різним: міра об'єктивності може варіювати від байдужого тону викладу до включення в самий текст повідомлення елементів переконання. Варіант повідомлення визначається комунікатором.

Залежно від спрямованості інформації, яка йде від комунікатора, виокремлюють аксіальну та ретіальну комунікації.

*Аксіальна* (від лат. *аксіс* - вісь, осьовий) *комунікація* спрямовує свої сигнали до якогось окремого отримувача інформації (індивідуального чи групового).

*Ретіальна* (від лат. *геїе* — мережа) *комунікація* має своїм адресатом багатьох реципієнтів, великі соціальні групи, які розосереджені у просторі й у більшості випадків є анонімними для комунікатора.

Моделі аксіальної комунікації використовуються здебільшого в ситуаціях безпосереднього міжособистісного спілкування. Масове спілкування, яке здійснюється за допомогою засобів масової комунікації, використовує моделі ретіальної комунікації.

Американський соціальний психолог Г.Лассуел вважає, що будь-який процес може бути розглянутий з точки зору структури і функцій. У структурі комунікативного процесу він виокремлює п'ять *одиниць (елементів) комунікативного процесу*:

І.Хто передає інформацію (комунікатор, передавач інформації)?

ь • 2. Що передається (повідомлення, або конкретніше -  
ТЕКСТ)?

3. Як, тобто за допомогою якого каналу?

4. Кому (аудиторія, реципієнт)?

І 5.3 яким результатом (ефект впливу)?

\*, Таким чином, процес комунікації має певну структуру, яка включає комунікатора, повідомлення, канал зв'язку, аудиторію, що сприймає інформацію, і ефект від її одержання.

У контексті структурно-функціонального підходу для Г.Лассуелла найбільший інтерес має вивчення не окремих елементів комунікації як процесу, а комунікації загалом як соціального процесу. На його думку, комунікація характерна для життя на будь-якому рівні. І окремий організм, і група прагнуть підтримати внутрішню рівновагу, протистояти зовнішньому впливу, забезпечити необхідний розподіл і виконання ролей в рамках даної спільноти. Відповідно до цього, Г.Лассуелл виокремив три функції суспільно-комунікативних процесів: контроль навколишнього середовища, співвідношення всіх компонентів суспільства для забезпечення його рівноваги і передачі соціального досвіду наступним поколінням.

Модель Г.Лассуелла критикують за її абстрактний і обмежений характер. Аналізуючи цю схему, слід звернути увагу на те, що зміст повідомлення не завжди адекватно відображає певний предмет спілкування, який існує поза конкретним актом спілкування. І комунікатор, і реципієнт мають власне (у більшості випадків різне) уявлення про ті предмети, події та ситуації, які в сукупності утворюють предмет спілкування. Отже, ефект обміну інформацією значною мірою залежить від відповідності змісту повідомлення предметові спілкування, адекватності тих знакових систем, якими користуються комунікатор та реципієнт.

### **3.2. Засоби комунікації**

Передача будь-якої інформації можлива лише за допомогою знакових систем. Існує кілька таких систем, які використовуються в комунікативному процесі й відповідно до яких

можна класифікувати засоби комунікації на вербальні та невербальні.

*Вербальна* (від лат. УЕГЫШП - слово, словесний, усний) *комунікація* використовує як знакову систему мову - найбільш універсальний засіб людського спілкування, який забезпечує змістовний аспект взаємодії і взаєморозуміння у процесі спільної діяльності. Точність розуміння слухачем змісту висловлювання може стати очевидною для комунікатора лише тоді, коли відбудеться зміна «комунікативних ролей», тобто коли реципієнт стане комунікатором і своїм висловлюванням дасть знати про те, як він розкрив зміст інформації.

Діалог, або діалогічна мова як специфічний різновид розмови є послідовною зміною комунікативних ролей, в ході якої виявляється зміст мовного повідомлення, тобто відбувається збагачення, розвиток інформації.

Ефективність мовного впливу значною мірою визначається його змістовністю і багатством мовних засобів, культурою і виразністю мови. Не випадково функціональне значення людської мови як засобу і чинника соціального спілкування останнім часом все більше стає предметом спеціального дослідження. У зв'язку з цим заслуговує уваги концепція "мовного спілкування", запропонована О.О.Леонтьєвим. Спілкування розглядається ним насамперед як мовна діяльність, яка аналізується у взаємозв'язку із спілкуванням і з точки зору її психологічної зумовленості. Б.Д.Паригін, аналізуючи концепцію О.О.Леонтьєва як фундаментальну і важливу, вважає, що "мовне" спілкування не може зводитися до діяльності. Але, на його думку, це не дає підстав для недооцінки значущості ні живої контактної усної мови, ні виразності друкованого слова. Відомо, наскільки велика сила слова як способу встановлення не тільки раціонального, але й емоційного контакту. Так, палітра слів, за допомогою яких можна висловити всі можливі емоційні стани людини, налічує близько 5000-6000 слів.

*Невербальна комунікація* - це обмін невербальними повідомленнями між людьми та їх інтерпретація в даній ситуації.

У процесі невербальної комунікації люди одержують певну інформацію. Це, по-перше, інформація про особистість

комунікатора: темперамент, емоційний стан, «Я»-образ і самооцінка, особистісні властивості і якості, комунікативна компетентність, соціальний статус, приналежність до певної групи або субкультури. По-друге, про ставлення учасників один до одного - емоційна близькість чи віддаленість, характер або тип відносин, динаміка взаєностосунків тощо. По-третє, інформація про ставлення учасників комунікації до самої ситуації, яка дає змогу регулювати взаємодію: інформація про включеність в дану ситуацію - комфортність, спокій, інтерес, або ж прагнення вийти з неї - нервозність, нетерпіння.

Невербальна комунікація включає різні знакові системи: оптико-кінетичну, пара- та екстралінгвістичну, просторово-часову, контакт «віч-на-віч», які мають свої особливості.

*Оптико-кінетична система знаків* використовує жести, міміку, пантоміміку. Загалом цю систему можна уявити як сприймання властивостей загальної моторики різних частин тіла (рук - жестикуляція, обличчя - міміка, пози - пантоміміка). Ця загальна моторика відображає емоційні реакції людини, оскільки включення оптико-кінетичної системи знаків до комунікативної ситуації надає спілкуванню певних нюансів, що сприймаються неоднозначно за умов використання одних і тих самих жестів у різних національних культурах. Значущість оптико-кінетичної системи знаків у комунікації настільки велика, що виокремилась особлива галузь досліджень - кінесика, яка вивчає ці проблеми. Термін "кінесика" був уведений американським психологом Р.Бьордвістлом для вивчення спілкування за допомогою аналізу рухів тіла.

*Міміка* - головний канал передачі людських емоцій. Контроль за виразом обличчя дає змогу підсилювати, стримувати, нейтралізувати, приховувати емоції. Велике значення у невербальній комунікації мають вираз обличчя, погляд. Вираз обличчя найбільше підкреслюють кути губ, нахмурювання або піднімання брів і зморщування чола. Ці елементи міміки дають змогу передати всю гаму емоцій і почуттів - від приємного здивування до розчарування. Сприймання емоційного стану людини за виразом обличчя відбувається настільки точно і настільки швидко, що японськими психологами було запропоновано використовувати схематичне зображення обличчя

людини при переживанні певних емоцій для швидшої передачі оператору інформації про стан системи керування - машини. Виявилось, що цей спосіб інформування оператора - найшвидший і найнадійніший з усіх, в усякому разі набагато випереджає за всіма параметрами цифрові, графічні, кольорові способи.

*Погляд* - ключовий елемент невербальної комунікації. Як правило, саме ним партнер висловлює інтерес до розмови. Бігаючий погляд найчастіше говорить про нудьгу або про бажання у свою чергу взяти слово - якщо тільки він не виражає страх чи почуття провини.

Пильний погляд, спрямований прямо в очі співбесіднику, часто сприймається як ознака деякої агресивності. Дослідженнями доведено, що експресія обличчя є найінформативнішою при передачі правдивої інформації і найменш інформативною при передачі неправдивої інформації.

Функції погляду, проте, залежать і від типу культури. Так, в африканських країнах і на Сході опускання очей слухачем перед тим, хто говорить, є знаком поваги до останнього.

Ще однією специфічною знаковою системою є *контакт «віч-на-віч»*, який має місце у візуальному спілкуванні. У дослідженнях контакту «віч-на-віч» інтерес був зосереджений перш за все на вивченні інтимного спілкування. Англійський дослідник М.Аргайл розробив навіть певну «формулу інтимності», з'ясувавши залежність міри інтимності від такого параметра, як дистанція спілкування, яка по-різному дає можливість використовувати контакт «віч-на-віч».

Особливе значення має візуальне спілкування для дитини. Встановлено, що дитині властиве фіксування уваги передусім на людському обличчі. Експерименти на дорослих також показали, що найбільш жвава реакція виявлена на два горизонтально розміщені кола (аналогі очей).

У розмові люди то дивляться один на одного, то відводять очі. Постійний погляд заважає зосередитися. Найчастіше дивляться в очі не більше 10 сек. Це буває перед початком розмови або після перших кількох слів. Потім зустрічаються очима час від часу. Візуальний контакт відбувається більшою мірою тоді, коли обговорюється приємна тема. При обговоренні неприємної теми часто утримуються від такого контакту.

Охочіше дивляться на тих, ким захоплюються, або з ким перебувають у близьких стосунках. Більш схильні до візуального контакту жінки. Як показують дослідження, максимальний час, протягом якого прямий погляд незнайомої людини не викликає дискомфорту, не перевищує трьох секунд.

Певне значення мають також *жести* - рухи рук. Про ту інформацію, яку несе жестикуляція, відомо досить багато. Насамперед, важливою є кількість жестикуляцій. Незважаючи на те, що нормальна кількість жестів різна у різних народів і в різних культурах (більша на півдні і менша на півночі), тим не менше їх кількість зростає разом із зростанням емоційної збудливості людини, її схвильованості. Зростає інтенсивність жестикуляції і при бажанні досягти більш повного взаєморозуміння між партнерами, особливо тоді, коли воно чомусь утруднене. Конкретний смисл окремих жестів різний у різних культурах. Досить згадати, що кивок головою в деяких країнах, у тому числі й у нас, означає «так», а у Греції та Болгарії - «ні». Палець, що вказує на іншу людину, сприймається як більш агресивний жест, ніж розкриті й повернені до неї долоні. Похищення головою, нахил її до плеча або у бік партнера завжди вважаються ознаками інтересу.

Свої почуття та стани людина може висловлювати також за допомогою *пантоміміки*. Поза - це положення людського тіла. Оскільки пози - одна з найменш підконтрольних свідомості форм невербальної поведінки, спостереження за ними дає значну інформацію про стан людини. Не існує однозначного трактування різноманітних поз людини, хоча вже досить давно встановлено той факт, що емоційний стан людини, її ставлення до партнера в ситуації спілкування, безперечно, пов'язані з позами. Наприклад, людина виявляє до партнера відкритість, якщо стоїть до нього обличчям, а не боком. Неприязнь у людини, що сидить, виявляється у напруженості тіла і, навпаки, розкутість тіла, нахил вперед є виразом симпатії. «Закриті» пози (коли людина намагається закрити передню частину тіла і займати якомога менше місця в просторі; «наполеонівська» поза стоячи - руки схрещені на грудях; сидючи - обидві руки впираються в підборіддя тощо)



сприймаються як пози недовіри, незгоди, протидії, критики або навіть страху перед партнером. «Відкриті» ж пози (стоячи - руки розкриті долонями догори, сидячи - руки розкинуті, ноги витягнуті) сприймаються як пози довіри, згоди, доброзичливості, психологічного комфорту. Відомо також, що якщо людина зацікавлена у спілкуванні, вона в положенні сидячи буде нахилитися вперед до співбесідника, якщо ж не дуже зацікавлена - відхилитиметься назад.

Крім цього, одним з важливих ключів до розуміння внутрішнього стану людини є *хода*. Недаремно хода строго індивідуальна і так легко впізнається. Разом з тим хода відображає численні характеристики людини. Люди з великою точністю дізнаються з ходи про фізичне самопочуття, вік, про такі емоції як гнів, злість, страждання, гордість, щастя. Причому виявилось, що «найтяжча» хода при гніві, найбільша довжина кроку - при гордості. Коли людина страждає, вона майже не розмахує руками, вони «висять», а якщо вона щаслива - вона «летить», у неї частіші та легші кроки.

*Паралінгвістична система* - це система вокалізації мовлення, що характеризується якістю голосу, його діапазоном, тональністю і виражає почуття та стани людини. *Екстралінгвістична знакова система* - це включення в мову пауз, інших нелінгвістичних компонентів (покашлювання, сміх), темп мовлення,

Невербальні аспекти мови передають повідомлення про те, якого значення в даній ситуації надають слову або висловлюванню, використовуючи для цього такі засоби як наголос, паузи, інтонування, а також про того, хто говорить - його біофізичні характеристики (стать, вік), емоційний стан, особливості особистості. Голосові характеристики - важливий чинник формування нашого образу в сприйманні інших. Так, спокійний і солідний голос знімає напругу, збуджує інтерес, а роздратований - сприймається як ознака агресивності. Глухість або дзвінкість голосу є свідченням віку комунікатора. Швидка мова викликає уявлення про людину активну, енергійну, з одного боку, або про невпевнену, метушливу - з другого. Низький,

глухий, багатий інтонаціями голос пов'язують з людиною цілеспрямованою, вольовою, рішучою. Ритмічна мова характеризує піднесений настрій. Слухачі схильні приписувати вищі достоїнства людині з більш досконалою мовою (приємний тембр, інтонації), зокрема високі інтелектуально-естетичні, психологічні якості (симпатичність, інтелігентність, освіченість, доброзичливість тощо), а також вищі партнерські та ділові характеристики (компетентність, надійність, ініціативність, впевненість тощо).

*Простір і час організації комунікативного процесу* виступають теж особливою знаковою системою, мають певне смислове навантаження як компоненти комунікативних ситуацій. Так, розміщення партнерів обличчям один до одного сприяє виникненню контакту, символізує увагу до того, хто говорить, натомість окрик у спину може мати негативне значення.

У різних культурах розроблені свої нормативи часових характеристик спілкування, які є своєрідними доповненнями до семантично значущої інформації. Своєчасний прихід до початку переговорів символізує ввічливість до партнера, запізнення ж інтерпретується як вияв неповаги. Існує навіть окрема галузь - проксемика (Е.Холл), яка вивчає норми просторової і часової організації спілкування («просторова психологія»).

Дослідження в цій галузі пов'язані з вивченням специфічних наборів просторових та часових констант комунікативної ситуації. Останні називаються хронотопами. У літературі описані, зокрема, хронотопи «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».

Е.Холл виокремив чотири *типи віддалі* для спілкування, кожна з яких передбачає певні стосунки близькості чи дистантності.

*Інтимна віддаль* (від безпосереднього фізичного контакту до 40-45 см) передбачає спілкування тісно і близьке, хоча не завжди позитивно забарвлене. Партнери на цій віддалі не лише бачать, але й відчувають один одного.

*Особистий простір* може досягати 120 см, фізичний контакт не обов'язковий. Це оптимальна віддаль для розмови, бесіди.

*Соціальна віддаль* - це віддаль від 120 до 260 см. Така дистанція характерна для формального спілкування.

*Публічна віддаль* характерна для спілкування доповідача з аудиторією.

Невербальна комунікація, пов'язана з тактильною системою сприймання, утворює *такеснчну систему* невербальної комунікації. Це насамперед різноманітні дотики - потискування рук, поцілунки, поглажування, поплескування, обійми тощо. Люди дотикаються одне до одного з різних причин, різними способами і в різних ситуаціях. Як свідчать дослідження, людині необхідна і бажана певна форма тактильної стимуляції. Однак інтенсивність і частота дотику відрізняються залежно від культури, статі, віку, статусу і типу особистості. Дотик є засобом невербальної комунікації у представників деяких культур, особливо в Африці, на Середньому Сході, в більшості країн Латинської Америки. Один спостерігач підрахував, що пара, яка сидить за столиком ресторану в Парижі, за одну годину здійснює в середньому 110 взаємних дотиків, у Лондоні - жодного, у Джексонвілі (США) - близько восьми.

За В.А.Лабунською, невербальна знакова система є пріоритетною порівняно з вербальною, оскільки її складові є генетичними ознаками людини. Для характеристики невербальної знакової системи вона пропонує поняття «невербальна поведінка».

Невербальна поведінка особистості - це соціально і біологічно обумовлений спосіб організації засвоєних індивідом невербальних засобів спілкування, перетворених в індивідуальну, конкретно-чуттєву форму дій і вчинків. Коло підструктур невербальної поведінки набагато вужче кола елементів, які виконують роль невербальних комунікацій або невербальних засобів спілкування. Невербальна поведінка розглядається в контексті соціальної перцепції як особистісне утворення, наділене когнітивно-регулятивною функцією.

Акустична		Оптична		Тактиль- но-кінестезична	Ольфактор- на
Екстра- лінгві- стика	Проксо- дика	Кінесика		Такесика	Запахи
паузи кашель сміх плач	темп тембр висота голо- сність	Виразні рухи: міміка поза, жести хода, контакт очей	Фізіо- гноміка: будова обличчя і черепа будова тулуба	Потиску- вання рук Поцілунок Поглажу- вання Поплеску- вання	Запах тіла Запах косме- тики

*Структурна схема невербальної поведінки людини за  
В.А.Лабунською*

В основу виділення підструктур невербальної поведінки покладені основні характеристики невербальних засобів (рух, простір, час), а також системи їх сприймання. Структурна схема невербальної поведінки людини включає: провідні системи відображення невербальної поведінки людини - акустичну, оптичну, тактильно-кінестезичну й ольфакторну (система запахів); структури - екстралінгвістичну, проксодіку (ритміко-інтонаційні характеристики), кінесику, такесику (дотик) і систему запахів; підструктури - експресію, авербальні дії, контакт очей, статичний дотик, динамічний дотик; а також велику кількість компонентів і елементів.

Стосовно всіх чотирьох систем невербальної комунікації постає одне загальне питання: що їх об'єднує? Кожна з них використовує власну знакову систему, яку можна розглядати як певний код. І якщо у випадку з мовою система кодування загальновідома, то під час невербальної комунікації важливо у кожному випадку визначити, що ж можна вважати кодом і як забезпечити володіння ним партнера по комунікації. У

протилежному випадку жодного змістовного «дodatка» до вербальної комунікації описані системи не дадуть.

Вербальна і невербальна комунікації тісно пов'язані між собою. Виокремлюють *функції невербальної комунікації* при взаємодії з вербальною:

1) доповнення - невербальні повідомлення роблять мову більш виразною, уточнюють і пояснюють її зміст;

2) спростування - невербальне повідомлення суперечить вербальному;

3) заміщення - використання невербального повідомлення замість вербального;

4) регулювання - використання невербальних знаків для координації взаємодії між людьми.

Як відомо, в загальній теорії інформації є поняття «*семантично значуща інформація*», тобто це та кількість інформації, яка дана не на «вході», а на її «виході», точніше та, яка «спрацьовує», причому на «вході» її завжди більше, ніж на «виході». У процесі людської комунікації поняття можна інтерпретувати так: семантично значуща інформація — це та, яка впливає на зміну поведінки і має смисл. Усі невербальні знакові системи збагачують цей зміст, допомагають розкрити повністю змістовний бік інформації.

Невербальна комунікація є суттєвим «додатком» до вербальної, підсилює її. За оцінкою дослідників, тільки 7% змісту повідомлення передається значенням слів, у той час як 38% інформації визначається тим, як ці слова вимовляються, і 55% - виразом обличчя.

Таким чином, невербальна комунікація - необхідна складова міжособистісної комунікації. Вона є індикатором емоційних станів і показником різноманітних відносин людини до навколишнього світу.

### **3.3. Бар'єри спілкування**

У ході передачі й прийому інформації відбуваються її суттєві втрати. Часто, передаючи інформацію, ми думаємо, що слухачі засвоюють її майже на 100 відсотків. Насправді це не

так. Багато інформації втрачається з різних причин. Це добре показує А.Моль у своїй книзі «Соціодинаміка культури» (М., 1973).

Уявимо, що комунікатор задумав передати певну інформацію, яка повинна набути словесних форм (внутрішня мова). Бар'єром на цьому шляху стає *межа нашої уяви* (перекодування думки в слова). При цьому втрачається до 30% інформації. Інший бар'єр - активний мовний фільтр, тобто *словниковий запас комунікатора*. Набуває мовних форм 80% тієї інформації, яка перекодована на внутрішню мову. Третій бар'єр - *словниковий запас реципієнта* - збіг словникового запасу комунікатора і реципієнта. Залежно від словникового запасу реципієнт сприймає майже 70% висловленої інформації. Обсяг цих втрат залежить від умінь слухати і концентрувати увагу, не дозволяючи собі відволікатися на сторонні подразники.

Інші втрати інформації виникають через необхідність перекладу почутого, в образи уяви, тобто від *здатності реципієнта розуміти значення слів*. При цьому втрачається майже 60% інформації, почутої реципієнтом. Подальші втрати відбуваються за рахунок *обмеженості обсягу пам'яті*. Не все зрозуміле залишається в пам'яті. Отже, у ході монологічного спілкування (лекція, урок) у слухачів залишається в пам'яті близько 20% інформації.

За умов людської комунікації можуть виникати специфічні комунікативні бар'єри, пов'язані з уразливими місцями в будь-якому каналі комунікації або з помилками у кодуванні чи декодуванні. Вони мають соціальний або психологічний характер. З одного боку, такі бар'єри можуть виникати через відсутність єдиного розуміння ситуації спілкування, зумовленого не просто різною «мовою», якою говорять учасники комунікативного процесу, а відмінностями глибшого плану. Це можуть бути соціальні, політичні, релігійні, професійні відмінності, які не тільки призводять до різної інтерпретації одних і тих самих понять, а й взагалі до різного світосприймання, світорозуміння.

Такі бар'єри породжені об'єктивними соціальними причинами, приналежністю партнерів до різних соціальних груп. Комунікація в цьому випадку демонструє тільки те, що вона є стороною спілкування. Звичайно, процес комунікації

здійнюється і за наявності таких бар'єрів. Але вся ситуація комунікативного акту значно ускладнюється за цих обставин.

З другого боку, бар'єри під час комунікації можуть мати виражений психологічний характер: вони виникають або внаслідок індивідуальних психологічних особливостей тих, хто спілкується (наприклад, скритність одного, сором'язливість іншого, наявність «некомунікабельних» рис тощо), або через якісь особливі психологічні відносини, що склалися між партнерами (антипатія, недовіра один до одного). У цьому разі досить чітко простежується і той зв'язок, який існує між спілкуванням та стосунками між партнерами. Розв'язати таку проблему можна через навчання спілкуванню шляхом використання соціально-психологічного тренінгу. У ході комунікації відбувається не тільки передача інформації, а й соціальна орієнтація учасників. На думку Б.Ф.Поршнева, поширення інформації в суспільстві відбувається через своєрідний «фільтр» довіри чи недовіри. Цей фільтр діє так, що абсолютно істинна інформація може стати неприйнятною, а хибна - прийнятною. Психологічно важливо з'ясувати, за яких обставин той чи інший канал інформації може бути блокований цим фільтром. Адже існують різні засоби, які допомагають прийняттю інформації, послабленню чи підсиленню дії фільтрів.

Сукупність таких засобів А.А.Брудний називає фасцинацією. *Фасцинація* (від англ. таксіпаїоп - зачарування) - це спеціально організовані засоби впливу для зменшення втрат семантично значущої інформації під час її сприймання реципієнтами, за рахунок чого підвищується довіра до неї та можливості її впливу на поведінку. Засоби фасцинації відіграють роль підсилювача семантично значущої інформації, створюючи їй додаткове «тло», яке частково долає фільтр недовіри. Прикладом таких засобів може бути музичний супровід повідомлення, просторовий або кольоровий супровід дії тощо.

Підходячи до тлумачення комунікації як впливу, Б.Д.Поршнев вважає, що мова є способом навіювання, або сугестії, тобто наймогутнішим із засобів взаємодії, наявних в арсеналі людини. Але далеко не будь-яке словесне навіювання приймається як таке, і в більшості випадків виявляється

зустрічна психологічна активність, яка називається контрсугестією, яка містить у собі способи захисту від дії мови. Саме контрсугестія є головною причиною виникнення тих бар'єрів, які з'являються на шляху комунікації.

Б.Ф.Поршнев виділив такі види контрсугестії, як «уникнення», «нерозуміння» та «авторитет». *Уникнення* передбачає уникнення джерела впливу, ухилення від контакту з партнером, за якого взагалі будь-яке спілкування стає неможливим. Визнавши партнера як небезпечного, людина просто уникає спілкування з ним, або, якщо зовсім ухилитися неможливо, докладає всіх зусиль, щоб не сприймати його повідомлення. Уникнення як вид захисту від впливу виявляється не тільки в униканні людей, але і певних ситуацій, таких, скажімо, в яких може виникнути небезпека «шкідливого» впливу.

Дія *авторитету* як виду контрсугестії полягає в тому, що, поділивши людей на авторитетних і неавторитетних, людина довіряє першим і відмовляє в цьому іншим. Довіра і недовіра персоналіфікуються, вони залежать не від особливостей інформації, що передається, а від того, хто говорить. Підґрунтям для присвоєння конкретній людині «авторитетності» можуть бути: соціальний статус партнера, перевага його за важливими в даний момент параметрами, приналежність до реальної «авторитетної» соціальної групи, його привабливість в певних ситуаціях, добре ставлення до партнера тощо.

Досить часто якась потенційно небезпечна інформація може йти від людей, яким ми довіряємо. У такому випадку захистом буде «нерозуміння» самого повідомлення. Б.Ф.Поршнев виділяє чотири рівні нерозуміння: фонетичний, семантичний, стилістичний і логічний. *Фонетичний* рівень нерозуміння передбачає, що партнери спілкуються різними мовами, а також говорять незрозуміло, швидко, з акцентом. *Семантичний* рівень нерозуміння спрацьовує тоді, коли партнери застосовують «жаргон» (науковий, професійний, студентський, коли звичні слова несуть інше смислове навантаження). Дія семантичного рівня нерозуміння веде до різкого зниження ефективності спілкування. Це пов'язано не лише з тим, що якісь наші слова та переживання не дійдуть до партнера, семантичний бар'єр може не просто затримати незрозуміле, але і пере-



будувати його - на місце одного смислу незрозумілого слова підставляється інший смисл, в результаті виникає інше розуміння. *Стилістичний* рівень нерозуміння частіше всього зустрічається при стильовому переускладненні мови спеціальними термінами, коли рідна мова сприймається як іноземна. *Логічний* рівень нерозуміння виявляється у випадку неприйняття одним з учасників спілкування логіки й аргументів іншого. При цьому неявно передбачається, що логіка є тільки одна - правильна, тобто наша.

У людських культурах сформовані різні традиції спілкування людей. Цікавою щодо цього є японська культура, в якій дуже поширена ввічливість.

Японець намагається не допускати занадто категоричних формулювань, висловлювань. Той, хто говорить, не стверджує: «Я вважаю, що...», а говорить: «Мені здається, що...». Ті, хто обговорює проблему, не заявляють, що попередній оратор не має рації. Просто думка одного підхоплюється і розвивається у висловлюванні іншого з певними змінами. Тому в повсякденному житті з двох фраз «будь-ласка, встаньте» і «чи не встанете Ви» з точки зору японця прийнятнішою буде друга фраза, оскільки вона не має характеру примусу, залишає свободу вибору.

Один японський кінознавець сказав: «Ваше кіно жорстоке. Ви не уявляєте, яке воно неприємне для нашого глядача. Ваші діалоги починаються з рішучого «ні». Навіть чоловік із жінкою в кадрі розмовляють на підвишених тонах, весь час з'ясовуючи стосунки. Ми не розуміємо, коли ви активно, напором, а не розумом намагаєтесь ствердити істину. Ми, японці, коли говоримо, навіть в очі один одному не дивимось, щоб не образити якоюсь тінню в погляді. Навчіться слухати. Ми також не завжди погоджуємось один із одним, але вміємо слухати. Ви ж стверджуєте, причому стверджуєте криком». Хоч як це прикро, але слід погодитися з японським кінознавцем.

Ми більше звикли до монологу, ніж до діалогу. Психологічно це зрозуміло, адже діалог потребує постійної готовності до контакту. Причому людина як учасник цього діалогу повинна постійно прогнозувати, враховувати ситуацію, очікування, позиції свою і партнера.

Інакше кажучи, у процесі спілкування обов'язково має бути взаєморозуміння між його учасниками. Це передбачає не тільки сприймання зовнішніх ознак партнера по спілкуванню, а й зіставлення їх з його особистісними характеристиками, інтерпретацію на цій підставі його поведінки. Все це становить зміст перцептивного боку спілкування.

#### *Розділ 4*

### *СПІЛКУВАННЯ ЯК СПРИЙМАННЯ ЛЮДЬМИ ОДИН ОДНОГО*

#### **4.1. Поняття соціальної перцепції**

Складовою спілкування є процес сприймання людини людиною, який позначають терміном «*соціальна перцепція*» (від лат. регсерію - сприймання, пізнання). Цей термін запропонував Дж.Брунер у період психологічних досліджень особливостей сприймання для характеристики впливу всієї сукупності соціальних і культурних чинників на цей процес.

Згодом запозичений соціальною психологією термін «соціальна перцепція» набув значення сприймання так званих соціальних об'єктів, до яких належать особистості, групи, інші ширші соціальні спільноти. Але дослідження соціальної перцепції охопили не всю проблему сприймання можливих соціальних об'єктів, а лише сприймання іншої людини. Тому як синонім терміна «соціальна перцепція» стали вживати «сприймання особистості», «міжособистісне сприймання».

Дослідження соціальної перцепції зосереджені на вивченні двох блоків проблем - аналізі особливостей суб'єкта й об'єкта міжособистісного сприймання й аналізі механізмів міжособистісного сприймання.

Як слушно зазначає О.О.Бодальов, від того, як люди відображають та інтерпретують зовнішність і поведінку, оцінюють можливості один одного, багато в чому залежить характер їхніх взаємодій і результати, до яких вони приходять у спільній діяльності. Це означає, що соціальна перцепція виступає в ролі

регулятора спілкування насамперед тому, що вона є носієм своєрідної перцептивно-діагностичної функції. Вибір людиною тієї чи іншої лінії поведінки в кожній конкретній ситуації передбачає сприймання та оцінку головних її елементів: партнера, самого себе і ситуації контексту загалом. Таке діагностування наявної ситуації через оцінку стану її головних елементів утворює найсуттєвіший результат соціальної перцепції.

У поняття «соціальна перцепція» психологи включають не тільки власне сприймання, а й практично всі інші пізнавальні процеси. Крім того, невід'ємною частиною будь-якого соціально-перцептивного процесу є емоційно-мотиваційний та поведінковий аспекти життєдіяльності особистості. Тому вживання слова «сприймання» в цьому разі не зовсім точне, адже дія низки феноменів, що беруть участь у формуванні уявлення про іншу людину, не завжди вкладається в традиційний опис перцептивного процесу. Останнім часом взагалі спостерігається тенденція до відмови від його вживання і заміни іншим терміном. Переважна більшість дослідників віддає перевагу поняттю «пізнання іншої людини», яке, на їхню думку, точніше відображає процеси, що при цьому відбуваються.

У зміст поняття «соціальна перцепція» включають сприймання не тільки фізичних властивостей соціального суб'єкта, а і його внутрішніх характеристик - намірів, думок, здібностей, емоцій, установок, формування уявлення про ті відносини, які пов'язують суб'єкта з об'єктом сприймання. Отже, він включає й інтерпретацію та оцінку на цій підставі вчинків іншої людини, тобто розуміння її як особистості.

Процеси соціального сприймання істотно відрізняються від сприймання неосоціальних об'єктів. Ця відмінність полягає у тому, що соціальні об'єкти не є пасивними і байдужими щодо суб'єкта сприймання. Крім того, соціальні образи завжди мають смислові та оцінні інтерпретації. У певному значенні сприймання - інтерпретація. Але інтерпретація іншої людини або групи завжди залежить від попереднього соціального досвіду суб'єкта сприймання, від поведінки об'єкта сприймання в даний момент, від системи ціннісних орієнтацій суб'єкта та багатьох чинників суб'єктивного та об'єктивного характеру.

•» Соціальна перцепція як процес має дві сторони - суб'єктивну (суб'єкт сприймання) і об'єктивну (об'єкт сприймання). Оскільки спілкування завжди є процесом взаємодії двох або більше суб'єктів, то йдеться про взаєморозуміння та взаємопізнання людей.

## 4.2. Механізми взаєморозуміння

Взаєморозуміння є внутрішньою підвалиною і метою спілкування. Його ефективність залежить від тієї інформації, яку люди одержують один про одного. Спілкування починається з контакту, тобто взаємного спостереження і сприймання тих якостей і рис, які спонукають інтерес людей один до одного. Зацікавленість іншою людиною - це міра її інформативності для тих, хто її оточує (здатність бути для них джерелом якоїсь інформації).

Ставлення до іншої людини залежить від того, які почуття вона викликає у інших, яка думка про неї формується. Перше враження про іншу людину ґрунтується на сприйманні її зовнішнього вигляду, зовнішніх ознак і зумовлює весь характер взаємовідносин. Проте, формуючись на підставі зовнішніх характеристик (обличчя, зріст, манера говорити, поводитися тощо), сприймання цим не обмежується. Як показує досвід, перше враження може частково чи повністю не збігатися з подальшими уявленнями. Бо враження, яке викликає певна особа у різних людей, залежить від багатьох чинників - досвіду спілкування, віку, статі, належності до різних соціальних груп, внутрішніх станів тощо.

Крім того, повнота і адекватність оцінки головних характеристик зовнішнього вигляду - фіксація відтінків, елементів, нюансів - залежить від рівня сформованості самої особистості, її етичних та естетичних уявлень. Так, літературознавці нарахували у творах Л.М.Толстого вісімдесят п'ять відтінків виразу обличчя і дев'яносто сім - посмішки, натомість пересічна людина навряд чи здатна розрізнити і охопити таку кількість виразів людського обличчя.

Процес розуміння іншої людини - складне явище, у якому виокремлюють два рівні. На *першому рівні* відбувається усвідомлення цілей, мотивів, установок іншої людини. *Другий рівень* характеризується здатністю прийняти цілі, мотиви, установки іншої людини як свої власні. Цей рівень, як правило, відсутній у дітей і є результатом пізнішого онтогенетичного розвитку, хоча не всі дорослі люди здатні розуміти іншу людину саме на цьому рівні.

Спричиняє це механізм егоцентризму. *Егоцентризм* (від лат. eġo - я та сепішт - центр кола) - це зосередженість індивіда тільки на власних інтересах та переживаннях і, як наслідок, нездатність розуміти іншу людину як суб'єкта і особистість, відмінну від нього.

Найповніше егоцентризм виявляється у дитячому і старечому віці. У конкретних дослідженнях виокремлюють такі різновиди егоцентризму: *пізнавальний* - виявляється у процесах сприймання і мислення; *моральний* - характеризує нездатність до розуміння причин вчинків інших людей; *комунікативний* - свідчить про неповагу до смислових понять партнерів по спілкуванню.

Подолання егоцентризму відбувається поступово як розвиток здатності до децентрації, тобто якості, протилежної егоцентризмові.

Отже, другий рівень взаєморозуміння передбачає, що кожен із партнерів по взаємодії враховує не тільки свої власні потреби, мотиви, цінності, а й відповідні запити іншого. Це відбувається за допомогою таких механізмів взаєморозуміння, як ідентифікація та рефлексія.

Поняття *ідентифікації* (від лат. ісіепГісаге - ототожнювати) у соціальній психології *виражає той факт, що одним із найпростіших способів розуміння іншої людини є уподібнення себе до неї*. У реальних ситуаціях взаємодії люди користуються цим прийомом, коли припущення про внутрішній стан партнера по спілкуванню будується на підставі спроби поставити себе на його місце. Тоді ідентифікація виступає одним із механізмів пізнання і розуміння іншої людини.

Феномен ідентифікації належить до найзначніших і найяскравіших процесів людського спілкування. Описаний З.Фрей-

дом, він інтенсивно вивчався в наступні десятиліття. У сучасній літературі це поняття має неоднозначне тлумачення. Так, А.Бандура вважає, що ідентифікація належить до процесу копіювання суб'єктом думок, почуттів або дій іншої людини, яка є моделлю. На думку Д.Гервітца, ідентифікація - це набуття або засвоєння цінностей, ідеалів, ролей, моральних якостей іншої людини, особливо батьків. Згідно з визначенням Р.Адамека і Б.Дейгера, коли один суб'єкт ідентифікується з іншим (моделлю), він розглядає модель як значуще інше, відчуває до моделі почуття симпатії, засвоює її норми і цінності, позитивно сприймає прямий контроль моделі над собою.

М.Герберт розглядає ідентифікацію як процес, за допомогою якого один суб'єкт уподібнюється до іншого, переймаючи цінності, погляди, установки і життєвий досвід моделі, а також специфічні форми її поведінки. Термін «ідентифікація» Б.Д.Паригін вживає у значенні взаємного уподібнення людей один одному.

Більшість визначень поняття «ідентифікація» свідчить про те, що під ним зазвичай розуміють механізм міжособистісної регуляції поведінки індивідів у процесі спілкування. Уподібнення до іншого, ототожнення себе з ним, запозичення важливих його характеристик, згода на контроль з його боку - все це ніщо інше, як способи взаєморозуміння партнерів по спілкуванню, спрямовані на кращу організацію спільної діяльності.

Ідентифікація тісно пов'язана з іншим близьким за змістом явищем - емпатією.

*Емпатія* (від грец. етраїпеіа - співпереживання) - особливий спосіб розуміння іншої людини, коли домінує не раціональне, а радше емоційне сприйняття її внутрішнього світу. Емоційна природа емпатії саме і виявляється в тому, що ситуація іншої людини, партнера по спілкуванню, не стільки «продумується», скільки «відчувається».

Емпатичні переживання можуть бути адекватними і неадекватними переживанням об'єкта емпатії. Так, чиєсь горе викликає в однієї людини страждання, в іншої - радість. Одні люди радіють чужому щастю, інші - заздять. Це пояснюється тим, що емпатичні реакції виникають у відповідь як на позитивні, так і на негативні переживання. Проте у психології

склалась традиція вивчення емпатії в контексті негараздів, оскільки це дає можливість повніше виявити мотиваційні установки одного індивіда щодо іншого.

Найтиповішими формами емпатії є співпереживання і співчуття. *Співпереживання* передбачає переживання індивідом тих самих почуттів, які відчуває інший, але це переживання звернене на себе. Індивід переживає або те, що може статися з ним у майбутньому, або те, що він пережив у минулому. *Співчуття* - це переживання негараздів іншого безвідносно до власного стану.

Механізм емпатії в певних рисах подібний до механізму ідентифікації - вміння поставити себе на місце іншого, поглянути на речі його очима. Проте «поглянути на речі чиймісь очима» не обов'язково означає ототожнити себе з цією людиною. Якщо людина ототожнює себе з кимось, то це означає, що вона буде свою поведінку так, як буде її цей інший. Коли ж людина виявляє до нього емпатію, вона просто бере до уваги лінію його поведінки - наприклад, ставиться до нього із співчуттям, але свою власну поведінку може будувати зовсім інакше.

В обох випадках враховується поведінка іншої людини, але результат спільних дій буде різним: одна справа - зрозуміти партнера по спілкуванню ставши на його позицію і діяти відповідно до неї; інша - зрозуміти його, враховувати його точку зору, навіть співчувати йому, але діяти по-своєму.

Для характеристики процесу спілкування обидва явища вимагають розв'язання ще одного питання - наскільки повно та адекватно буде партнер по спілкуванню розуміти іншого та самого себе. Від цього значною мірою залежатиме ефективність взаємодії між ними. До процесу розуміння людьми один одного включається механізм рефлексії.

У соціальній психології *пін, рефлексією* (від лат. геЯехіо - відображення, звернення назад) *розуміють усвідомлення діючим індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню*. Це вже не просте знання або розуміння іншого, а знання того, як інший розуміє свого партнера, своєрідний подвоєний процес дзеркального відображення один одного, глибоке, послідовне взаємовідображення, змістом якого є відтворення

внутрішнього світу партнера по взаємодії, - причому в цьому внутрішньому світі, у свою чергу, відображається внутрішній світ першого (І.С.Кон).

Ще одним механізмом взаєморозуміння в процесі спілкування є міжособистісна атракція. *Атракція - особлива форма сприймання і пізнання іншої людини, що ґрунтується на формуванні стосовно неї стійкого позитивного почуття.* Завдяки позитивним почуттям симпатії, дружби, кохання тощо між людьми виникають певні стосунки, які дають змогу глибше пізнати один одного. Атракція як механізм соціальної перцепції розглядається в трьох аспектах: процес формування привабливості іншої людини; результат даного процесу; якість стосунків. Результатом дії цього механізму є особливий вид соціальної установки на іншу людину, в якій переважає емоційний компонент.

Атракція може існувати тільки на рівні індивідуально-вибіркових міжособистісних стосунків, які характеризуються взаємною прихильністю суб'єктів. Емоційна прихильність може виникати на підґрунті спільних поглядів, інтересів, ціннісних орієнтацій або як вибіркоче ставлення до особливої зовнішності людини, її поведінки, рис характеру тощо.

У повсякденному житті люди не завжди знають справжні причини поведінки іншої людини або знають їх недостатньо. Тому за умов дефіциту інформації вони починають приписувати один одному як причини поведінки, так і самі зразки поведінки чи якісь більш загальні характеристики. Це здійснюється або на підставі подібності поведінки суб'єкта до певного зразка, який мав місце у попередньому досвіді суб'єкта сприймання, або на підставі аналізу власних мотивів, які могли б мати місце в аналогічній ситуації. Цей феномен у соціальній психології має назву «каузальна атрибуція» (від лат. саіза - причина та алгібио - наділяти, приписувати).

Одним з перших звернувся до ідеї приписування Ф.Хайдер, який вважав, що людям взагалі властиво міркувати таким чином: «погана людина має погані риси, добра людина має добрі риси». Тому і приписування причин поведінки і рис характеру здійснюється за такою схемою: «поганим» людям завжди приписуються «погані» вчинки, а «добрим» - «добрі».



Ф.Хайдер відзначив два пункти, навколо яких далі розвивалась теорія атрибуції: по-перше, розрізнення дій з наміром та без наміру, по-друге, розрізнення особистісних атрибуцій та атрибуцій середовища, або питання локалізації причини.

Таким чином, *каузальна атрибуція - це своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного, життєвського досвіду*. Вона може стосуватися сприймання не тільки окремих людей, а й соціальних груп і самої себе. Одним із проявів атрибуції є явище покладання чи прийняття людиною або членами групи відповідальності за невдачі чи успіхи у спільній діяльності.

Г.Келлі здійснив спробу побудови теорії каузальної атрибуції. Головне його завдання полягало у тому, щоб показати, як здійснюється людиною пошук причин для пояснення поведінки іншої людини. В загальному вигляді відповідь звучить таким чином: будь-якій людині властиві деякі апріорні каузальні уявлення і каузальні очікування. Іншими словами, кожна людина має систему причинності, і кожного разу пошук причин, які пояснюють «чужу» поведінку, так чи інакше вписується в одну з існуючих схем. Репертуар каузальних схем, які має кожна особистість, досить широкий. Питання полягає в тому, яка з каузальних схем включається в кожному конкретному випадку. «Каузальна схема» - це своєрідна загальна концепція даної людини про можливі взаємодії різних причин, про те, які дії в принципі ці причини породжують. Для упорядкування всіх можливих каузальних схем Г.Келлі виділяє в своїх побудовах дві частини - «модель аналізу варіацій» та «схеми причинності».

Модель аналізу варіацій описує структуру кожного акту каузальної атрибуції. Елементи цієї структури є тими самими елементами, які зазвичай описуються як елементи процесу між-особистісного сприймання: суб'єкт, об'єкт і ситуація. Відповідно до цього приписування причин може здійснюватися за трьома лініями - причини можуть бути «адресовані» суб'єкту, об'єкту і ситуації. Для зручності зображення цих трьох напрямків атрибутивного процесу, які складають каузальний простір індивіда, Г.Келлі пропонує використовувати куб, кожний вимір якого позначає певний напрямок приписування

причин. У випадку, коли індивід, спостерігаючи за поведінкою , іншої людини, приписує їй не одну, а кілька причин, можуть виникати численні комбінації з цих трьох напрямків причин.

В експериментальних дослідженнях були виявлені такі особливості виявів каузальної атрибуції у спілкуванні: 1) відхилення процесу приписування від логічних норм під впливом суб'єктивних чинників - інформаційних, мотиваційних; 2) пояснення невдалих результатів діяльності зовнішніми чинниками, а успішних - внутрішніми; 3) постійні відмінності у поясненні людиною власних вчинків і поведінки інших людей.

У результаті численних експериментів були виділені два класи помилок атрибуції: фундаментальні та мотиваційні. Відмінності виявляються при аналізі різниці в приписуванні причин поведінки, яке здійснюється «автором» дії і «стороннім спостерігачем». Е.Джонс і Р.Нісбет описали атрибуцію сприймана як диспозиційну, а атрибуцію спостерігача як ситуаційну. Вони припустили, що люди схильні при поясненні своєї власної поведінки приписувати причини переважно вимогам ситуації, а при поясненні чужої поведінки - внутрішнім умовам, тобто диспозиціям. Ця неправильність одержала назву «*фундаментальної помилки атрибуції*». Головна з них полягає у переоцінці особистісних і недооцінці причин обставин. Умови виникнення таких помилок наступні:

1. «*Хибна згода*» виявляється в тому, що той, хто сприймає, приймає свою точку зору як «нормальну» і тому вважає, що іншим повинна бути властива така сама точка зору. Якщо вона інша, то справа в особистості суб'єкта сприймання. Феномен «хибної згоди» виявляється не тільки в переоцінці типовості своєї поведінки, але й у переоцінці своїх почуттів, вірувань і переконань. Деякі дослідники зробили висновок про те, що «хибна згода» взагалі є головною причиною того, що люди вважають власні переконання єдино вірними.

2. «*Нерівні можливості*» відзначаються в рольовій поведінці - в певних ролях легше виявляються власні позитивні якості, і апеляція здійснюється саме до них. Той, хто сприймає, легко може переоцінити особистісні причини поведінки, просто не враховуючи рольову позицію дійової особи. У повсякден-

ному житті саме цей механізм включається при приписуванні причин в ситуації керівник-підлеглий.

3. «*Більше довіри взагалі до фактів, ніж до суджень*», виявляється в тому, що перший погляд завжди звернений до особистості: особистість - безумовний факт, а обставини ще необхідно "вивести".

4. «*Легкість побудови хибних кореляцій*». Даний феномен полягає в тому, що наївний спостерігач довільно поєднує які-небудь дві особистісні риси як такі, що обов'язково супроводжують одна одну. Особливо це стосується поєднання зовнішньої риси людини і певної її психологічної властивості («всі повні люди - добрі», «всі невисокі чоловіки - владолюбці» тощо). «Хибні кореляції» полегшують процес атрибуції, даючи змогу майже автоматично приписувати причину поведінки особистості, здійснюючи довільне пов'язування рис і причин.

5. «*Ігнорування інформаційної цінності того, що сталося*». Підґрунтям для оцінки вчинків людей може бути не тільки те, що сталося, але й те, що не сталося, тобто те, що людина «не зробила». Однак при наївному спостереженні така інформація нерідко опускається. Поверхово сприймається саме те, що «сталося».

Другий клас причин, які викликають розбіжності в атрибуції, — мотиваційна упередженість або *мотиваційна помилка атрибуції*. Це різного роду «захисти», які суб'єкт атрибутивного процесу включає до своїх дій. Ідея включення мотивації в атрибуцію виникла вже при перших дослідженнях цього процесу. Спочатку ці помилки були виявлені в ситуаціях, коли досліджувані прагнули зберегти свою самооцінку в ході приписування причин поведінки іншої людини. Величина самооцінки залежала від того, кому приписуються успіхи і невдачі - собі чи іншому. Була виявлена властива людині тенденція бачити себе в більш позитивному світлі, ніж це гарантувалося б незалежною позицією. Атрибуція щоразу проводиться таким чином, щоб її результати не суперечили уявленням про себе, щоб підтверджувати самооцінку.

Процес пояснення причин включає в себе уявлення про мету, тобто пов'язаний з мотивацією досягнення. Виявлено, що якщо людина більш здібна, то її успіх приписується внутрішній

причині, а неуспіх - зовнішній. Навпаки, для людини менш здібної успіх приписується зовнішній причині, а неуспіх - внутрішній. Цей самий ефект встановлено і щодо статусу людини: один тип пояснення давався для високостатусної й інший тип - для низькостатусної. Якщо об'єднати всі експерименти, то результат скрізь однозначний - у разі успіху собі приписуються внутрішні причини, а в разі невдачі - зовнішні, і навпаки, при поясненні причин поведінки іншого виникають різні варіанти, що розглянуті вище.

Необхідність у каузальній атрибуції в соціальній перцепції має місце в тих ситуаціях, в яких виникають неочікувані перешкоди, труднощі на шляху соціальної взаємодії або спільної діяльності. Таким чином, каузальна атрибуція - це механізм соціальної перцепції в ситуаціях соціальної взаємодії у спільній діяльності.

Знання особливостей каузальної атрибуції дає змогу розробити засоби та прийоми підвищення точності міжособистісного сприймання.

Велику роль у сприйманні людини людиною відіграє *установка*, особливо при формуванні першого враження про незнайому людину. Добре відомі експерименти О.О.Бодальова, в яких досліджувалась роль установки у сприйманні людини. В одному з експериментів двом групам студентів показали фотографію однієї і тієї самої людини. Але попередньо першій групі було повідомлено, що ця людина є злочинцем, а другій - видатним ученим.

Після цього кожній групі запропонували скласти словесний портрет людини. У першому випадку були одержані такі характеристики: глибоко посаджені очі свідчили про злобу, вип'ячене підборіддя - про рішучість йти до кінця в злочині. Відповідно, за оцінками учасників другої групи, ті ж глибоко посаджені очі свідчили про глибину думки, а підборіддя - про силу волі у подоланні труднощів на шляху пізнання.

Усі ці факти можна розглядати як вияви особливого процесу, який супроводжує сприймання людини людиною, а саме - явища стереотипізації.

**Стереотип** - це стійкий і спрощений образ певного явища або людини, яким користуються як відомим «скороченням» при взаємодії з цим явищем або людиною. Стереотипи

спілкування, які виникають при пізнанні людьми один одного, мають специфічне походження і специфічний смисл. -Як правило, вони з'являються через досить обмежений попередній досвід, внаслідок прагнення зробити висновок на підставі обмеженої інформації. Дуже часто стереотип стосується групової приналежності людини, зокрема певної професії (наприклад, вчителі люблять читати нотації, бухгалтери - педанти тощо).

Стереотипізація може призвести до двох різних наслідків: спрощення процесу пізнання іншої людини або упереджень у її сприйманні. У першому випадку стереотип не обов'язково має оцінне навантаження: у сприйманні іншої людини не відбуваються зрушення в її емоційному прийнятті чи неприйнятті. У другому випадку, якщо судження будується лише на ґрунті миттєвого обмеженого досвіду, а цей досвід був негативним, то будь-яке нове сприймання представника тієї ж групи забарвлюється негативізмом. Особливо поширеними є етнічні стереотипи, коли на підставі обмеженої інформації про окремих представників певних етнічних груп робляться висновки стосовно всієї групи.

Стереотипи є підґрунтям побудови схем, які лежать в основі формування *першого враження*. Саме при цьому відбувається вплив низки чинників.

Дія *чинника переваги* виявляється в тому, що люди схильні переоцінювати різні психологічні якості тих людей, які переважають їх за якимось параметром, істотним для них. Дослідження свідчать, що визначення цього параметра відбувається на підставі двох джерел інформації: 1)одяг людини і все зовнішнє її оформлення (зачіска, окуляри, нагороди, дорожочінності, в деяких випадках - автомобіль, оформлення кабінету тощо); 2)манера поведінки (як сидить, ходить, розмовляє, куди спрямовує погляд тощо). Схема сприймання така: при зустрічі з людиною, яка переважає суб'єкта за якимось важливим для нього параметром, суб'єкт оцінює її дещо більш позитивно, ніж у випадку рівності. Якщо суб'єкт переважає партнера по спілкуванню в чомусь, то він схильний недооцінювати його. Важливо, що перевага фіксується за одним параметром, а недооцінка - за багатьма.

Не менш важливе значення має і *чинник привабливості*. Дія його полягає в тому, що зовнішня привабливість людини для суб'єкта веде до позитивнішої її оцінки, ніж у випадку непривабливості; чим більш приваблива людина для суб'єкта, тим краща вона у всіх відношеннях; якщо ж вона неприваблива, то інші її якості недооцінюються.

Дія *чинника відношення до нас* веде до зміни оцінки якостей людей залежно від знака їх відношення до суб'єкта оцінки. Позитивне ставлення породжує сильну тенденцію до приписування позитивних властивостей і неувагу до негативних, і навпаки, - негативне ставлення викликає стійку тенденцію не помічати позитивні сторони партнера і акцентуватися на негативних.

На ґрунті стереотипів формуються ефекти міжособистісного сприймання, які відображають певну тенденцію, а саме - сприймати соціальні об'єкти максимально однорідними і несуперечливими. Найвідомішими є ефекти ореолу, первинності та новизни.

Суть *ефекту ореолу* виявляється в тому, що загальне сприятливе враження веде до позитивної оцінки всіх інших якостей людини. І навпаки, загальне несприятливе враження сприяє формуванню негативних оцінок. Образ, що існував раніше, відіграє роль ореола, який заважає бачити дійсні риси і прояви об'єкта сприймання. Ефект ореола найяскравіше виявляється тоді, коли людина має обмежену інформацію про об'єкт сприймання, а також коли судження стосуються моральних якостей. Тенденція перебільшувати одні характеристики і недооцінювати інші свідчить про певну оцінку (позитивну чи негативну) упередженість людини у міжособистісному сприйманні.

Тісно пов'язані з попереднім і ефекти новизни та первинності. Обидва вони стосуються значущості порядку подання інформації про людину для формування уявлення про неї. *Ефект первинності* виявляється в тих випадках, коли сприймається незнайома людина і під час її оцінки роль установки відіграє інформація, подана раніше. У ситуації сприймання знайомої людини діє *ефект новизни*, який полягає в тому, що

остання, новіша інформація про людину стає найбільш значущою.

Отже, стереотипи і ефекти міжособистісного спілкування відображають схематизм, емоційну забарвленість, спрощеність людського сприймання. Вони виникають за умов дефіциту інформації, обмеженого індивідуального досвіду, упереджених уявлень, які є в суспільстві чи соціальній групі.

Стереотипи та ефекти відіграють подвійну роль у людському спілкуванні. З другого боку, вони скорочують час ознайомлення з іншими людьми, дають змогу вступати у контакти з людьми різного віку, статі, різної професійної і соціальної приналежності. З іншого - стереотипи стандартизують процес людського спілкування, можуть сприяти формуванню хибних знань про людей, що негативно впливає на весь процес спілкування. У зв'язку з цим точність і адекватність сприймання людини людиною є необхідною умовою ефективності спільної діяльності.

### **4.3. Точність міжособистісної перцепції**

При спостереженні за фізичними об'єктами ми можемо легко перевірити точність сприймання, зіставивши його результати з об'єктивною фіксацією, вимірюванням деяких якостей і властивостей.

У разі пізнання іншої людини зробити це значно важче, адже враження, отримане про неї суб'єктом сприймання, ні з чим зіставити, оскільки відсутні методики безпосередньої реєстрації якостей особистості іншої людини. Звичайно, можна використовувати як допоміжні різні особистісні тести, але, по-перше, не існує тестів для виявлення і вимірювання всіх характеристик людини; по-друге, тест не можна розглядати як єдиний інструмент дослідження особистості, оскільки будь-який особистісний тест має ті чи інші обмеження.

Обмеженість тестів пояснюється як недостатнім репертуаром вимірюваних характеристик, так і їхніми загальними пізнавальними можливостями - в них фіксується і вимірюється лише те, що задано експериментатором, а не те, що є насправді. Тому будь-яке співвіднесення, яке можна зробити таким чином,

означає зіставлення з даними третьої особи, які, у свою чергу, є результатом суб'єктивного пізнання іншої людини.

Аналогічна проблема виникає і в тому разі, коли використовується метод експертних оцінок. Експертами обираються люди, які добре знають особу, що є об'єктом сприймання. Їхні судження про неї (експертні оцінки) зіставляються з даними об'єкта сприймання. Порівняно з тестами експертні оцінки мають значну перевагу: тут ми оперуємо критеріями, які практично не лімітують вибору параметрів міжособистісного сприймання, як це має місце у випадку застосування тестів. Експертні оцінки відіграють роль зовнішнього критерію, «об'єктивних даних». Але і в цьому разі ми по суті маємо знову два суб'єктивні судження - об'єкта сприймання і експерта, який також виступає суб'єктом сприймання, а значить його судження не виключають елемента оцінки.

Незважаючи на сказане, і тести, і експертні оцінки у певних випадках застосовуються як зовнішні критерії, хоч їх застосування не знімає головного ускладнення. Це - відсутність можливості перевірити точність сприймання іншої людини шляхом прямого зіставлення з даними об'єктивних методик, що й спонукає шукати інші підходи до самої проблеми і шляхів її вирішення.

Останнім часом багато дослідників намагаються вирішити зазначену проблему виходячи з принципу діяльності в аналізі феноменів міжособистісного сприймання. Справа в тому, що формування ціннісно-смыслових позицій учасників перцептивного процесу - це не тільки (і не стільки) відображення особливостей партнерів як особистостей, скільки їхня здатність визначити, як ці особливості (характер, здібності, вміння тощо) виявляються у конкретній ситуації спільної діяльності. Наші знання про партнера по спілкуванню не завжди відповідають дійсному, адекватному розумінню його як особистості. Це зумовлено й тим, що наявні знання використовуються не в тій формі і не в тому обсязі, в яких вони зберігаються, а у перетвореному вигляді. Характер же перетворень знань визначається в першу чергу цілями та завданнями діяльності.

Як і під час обміну інформацією, сприймання і розуміння іншої людини може відбуватися як на рівні значення, так і на



рівні смислу. Інакше кажучи, ми можемо сприймати людину, фіксуючи тільки її зовнішні ознаки, її поведінку, дії, а можемо йти глибше — шукати за зовнішніми ознаками внутрішні, особистісні характеристики - мотиви, мету діяльності. Московський психолог А.У.Хараш дуже влучно називає це об'єктним і суб'єктним сприйманням.

*Об'єктне сприймання* іншої людини - це сприймання безпосереднє, але за умов не реальної спільної діяльності, а простої присутності іншої людини. У цій ситуації у суб'єктів немає спільного предмета діяльності, тому їхнє міжособистісне сприймання відбувається на рівні значень зовнішніх ознак. На відміну від цього, *суб'єктне сприймання* опосередковане спільною діяльністю, коли предмет діяльності для кожного з партнерів має особистісний смисл.

Найповніше суб'єктний рівень міжособистісного сприймання виявляється в дії механізмів емпатії та рефлексії. Саме вони дають можливість побачити предмет діяльності іншої людини не очима стороннього спостерігача, а зсередини, з боку партнера по спілкуванню, а отже прогнозувати його подальші дії.

В більшості випадків у психології досліджується саме об'єктний рівень соціальної перцепції. Ці дослідження ведуться за допомогою різного роду об'єктивних оцінних шкал, експертних оцінок тощо. Що ж стосується вивчення суб'єктного рівня міжособистісного сприймання, то, як було зауважено, традиційні методи не дають адекватного уявлення про точність сприймання іншої людини.

Проблема підвищення точності міжособистісного сприймання виникла передусім як практична проблема. Її розробка була пов'язана з необхідністю підвищення вимог до людей, які професійно зайняті в системі міжособистісних стосунків: менеджерів, керівників, вихователів, викладачів. Неможливість розв'язати цю проблему традиційними психологічними методами привела практичних психологів до розробки способів активного «психологічного втручання» у сферу перцептивних процесів. Головною метою такого впливу стало формування та розвиток соціально-психологічної компетентності особистості, її здатності ефективно взаємодіяти з іншими людьми у сфері між-

особистісних взаємин. Йдеться про формування вмій орієнтуватися в соціальних ситуаціях, адекватно визначати індивідуальні особливості та емоційні стани інших людей, використовувати найефективніші способи взаємодії з ними.

Найпоширенішою формою такої підготовки є соціально-психологічний тренінг (СПТ). *Соціально-психологічний тренінг* - це специфічна психологічна технологія, зорієнтована на використання активних методів групової роботи для розвитку і підвищення компетентності особистості у спілкуванні та коригування взаємовідносин у групі.

Залежно від конкретних завдань можна говорити про різновиди СПТ: перцептивний, рольовий, тренінг ділового спілкування, поведінковий тощо. Під час тренінгових занять ведучим є один з учасників групової взаємодії, яка будується на використанні групової дискусії та рольової гри. Усі форми СПТ обов'язково розраховані на формування і розвиток емпатії та рефлексії, що дає змогу учасникам тренінгових груп (Т-груп) усвідомити й оцінити деякі звичні стереотипи сприймання самого себе та інших людей. Це, у свою чергу, допомагає прогнозувати можливі вчинки людей у ситуаціях міжособистісного спілкування.

Поки що в нашій країні і за кордоном СПТ більше базується на емпіричній практиці, ніж на теоретично обґрунтованих концепціях. Для оцінки його ефективності найчастіше використовуються різного роду шкали суб'єктивних оцінок. Але, як підкреслюють дослідники та розробники цієї практичної галузі психології, саме вони дають ефект, який і є метою соціально-психологічного тренінгу.

## *Розділ 5*

### *ПСИХОЛОГІЧНІ СПОСОБИ ВПЛИВУ В ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ*

#### **5.1. Поняття про способи та механізми впливу**

Вивчення різних аспектів процесу спілкування показує, що зміст кожного з них включає в себе певні способи впливу

індивідів один на одного.

н

*Вплив - це процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини, її установок, намірів, уявлень, оцінок тощо у ході взаємодії з нею.*

Оскільки спілкування не існує поза діяльністю, а процес діяльності організовується у групах, головною детермінантою взаємовпливу людей є спільна групова діяльність. Тільки з метою аналізу можливе ізольоване, поза контекстом діяльності, вивчення способів впливу. В дійсності ж і вплив за допомогою знаків, і механізми ідентифікації, рефлексії реалізуються в ході діяльності й визначаються у змістовному плані її характеристиками.

Якщо мета впливу — зміна поведінки і діяльності партнера по спілкуванню, то напрямок цієї зміни визначається цілями спільної діяльності. Але спілкування різноманітне за формами, воно виникає і у випадкових стихійних групах, які не пов'язані спільною діяльністю, а об'єднані якимсь Короткочасним випадком чи подією. У таких спільнотах регуляція поведінки індивідів здійснюється за допомогою специфічних механізмів спілкування, які діють і в організованих, об'єднаних спільною діяльністю групах, але у стихійних вони виходять на перший план.

*Під механізмами спілкування розуміють ті соціально-психологічні явища і процеси, що виникають у результаті взаємовпливу людей один на одного, які справляють безпосередній вплив на рівень їхньої комунікативної активності, глибину та повноту контакту і взаєморозуміння, на характер та ефективність комунікативної поведінки.*

На відміну від інших психологічних механізмів життєдіяльності особистості або спільноти, психічного відображення або діяльності, механізми спілкування:

- реалізують силу і потенціал внутрішньогрупової і масової взаємодії і взаємовпливу людей один на одного;
- включають в себе і способи дезінтеграції - групової диференціації, негативізму, деструктивного зараження тощо;
- носять переважно неусвідомлюваний, спонтанний характер і не підлягають, як правило, соціальному контролю.

Розуміючи механізм як сукупність проміжних станів, які має певне явище, соціально-психологічні механізми можуть і самі розглядатися як елементи або проміжні стани в процесі людського спілкування, у масштабі розвитку всесвітньої історії (Б.Д.Паригін).

Розрізняють спрямований і неспрямований вплив. Механізмом першого є переконання і навіювання. У цьому випадку суб'єкт ставить перед собою завдання досягти певного результату від об'єкта впливу. На відміну від спрямованого впливу, неспрямований подібного соціального завдання не має, хоча ефект впливу виникає, виявляючись нерідко в дії механізмів зараження і наслідування.

При аналізі способів та механізмів впливу в літературі не наводяться чіткі визначення понять "спосіб" та "механізм", а виокремлені явища описуються як способи, механізми або як способи і механізми одночасно. Беручи за основу підхід Б.Д.Паригіна, при визначенні поняття "спосіб" ми робимо акцент на спрямованості здійснюваного впливу, а у понятті "механізм" - неспрямованості впливу. Виходячи з цього, навіювання є способом впливу; зараження, паніка - механізмом впливу; мода, чутки і наслідування - і способом, і механізмом впливу одночасно.

Традиційним для соціальної психології є виокремлення таких способів та механізмів впливу: зараження, навіювання, наслідування. Часто в цій низці розглядаються й такі специфічні явища, як мода і чутки. Вивчення деяких із них історично пов'язане з першими соціально-психологічними теоріями і тому здійснювалося в контексті психології таких великих спільнот, як маса, натовп тощо. У зв'язку з переходом соціальної психології до активного розгортання експериментальних досліджень, перенесенням наголосу на малу групу інтерес до згаданих способів впливу було втрачено. Більш того, серед деяких соціальних психологів існує думка, що ця проблематика взагалі «старомодна» і не заслуговує на увагу.

Насправді питання полягає не в тому, що проблема втратила свою актуальність, а в тому, що новий етап розвитку науки передбачає нові методи дослідження цих проблем. Що ж стосується самого факту існування таких специфічних спільнот

людей, як натовп, публіка або аудиторія масового видовища, то навряд чи його можна заперечувати, як і наявність за цих умов специфічних форм спілкування і впливу.

Навпаки, ускладнення форм суспільного життя, розвиток масових форм проведення дозвілля, засобів масової комунікації змушують з особливою увагою ставитися до вивчення і цього класу явищ. Головна ознака подібного спілкування полягає в тому, що тут виникає стихійна передача інформації, і ситуація спілкування характеризується тим, що особистість діє практично без відчуття особистого контролю над ситуацією. Тому і способи впливу набувають певної специфіки порівняно з тими, які складаються за умов спілкування у групах, пов'язаних спільною діяльністю.

## 5.2. Зараження

I

Соціально-психологічне зараження є одним із найдавніших способів інтеграції групової діяльності. Його витoki йдуть із глибин людської історії, а вияви - найрізноманітніші. Інколи навіть цілі народи можуть піддаватися масовим психозам, які виявляються у різних спалахах душевних станів - від спортивного азарту або релігійного екстазу до політично забарвленого психозу.

***Зараження** - це неусвідомлювана, мимовільна схильність індивіда до певних психічних станів.* Воно здійснюється не через пасивне споглядання і більш-менш усвідомлене прийняття зовні очевидних зразків поведінки (як у наслідуванні), а через *передачу психічного настрою, який має великий емоційний заряд, через загострення почуттів і пристрастей.*

Зараження має *інтегративну* та *експресивну* функції. Перша використовується для підсилення монолітності групи (наприклад, у фашистській Німеччині членів гітлерюгенда примушували колективно слухати записи виступів фюрера і наспівувати фашистські пісні). Експресивна функція пов'язана зі зняттям психічного напруження і яскраво виявляється на видовищних заходах.

Ефект заразливості зовнішнього впливу визначається не тільки силою його емоційного заряду, а й самим фактом без-

посереднього психічного контакту між тими, хто спілкується. *Механізм* зараження переважно зводиться до ефекту багаторазового взаємного підсилення емоційного впливу партнерів по спілкуванню. При цьому сила зростання пристрастей, які створюють психічне тло зараження, прямо пропорційна величині аудиторії й мірі емоційної напруги індуктора чи комунікатора, тобто людини, яка впливає на аудиторію.

Дослідники констатують наявність особливої «реакції зараження», яка виникає здебільшого у великих відкритих аудиторіях, коли емоційний стан підсилюється шляхом багаторазового «відображення» за моделями звичайної ланцюгової реакції. Такий ефект має місце насамперед у неорганізованій спільноті, найчастіше у натовпі.

Важливу роль у процесі зараження відіграє спільність оцінок та установок, властивих масі людей, схильних до зараження. Так, під час масових видовищ стимулом, який впливає на спільність оцінок, що передують зараженню, - наприклад під час виступу популярного актора чи політика, є аплодисменти. Вони можуть відіграти роль імпульсу, що сприяє розвиткові ситуації за законами зараження. Знання цього механізму використовувалось, зокрема, у фашистській пропаганді, де була розроблена особлива концепція підвищення ефективності впливу на відкриту аудиторію шляхом доведення її до відвертого збудження - стану екстазу.

Міра, якою різні аудиторії піддаються зараженню, залежить, звичайно, від загального рівня розвитку особистостей, що складають аудиторію, конкретніше - від рівня розвитку їхньої самосвідомості. У цьому розумінні слушним є твердження, що в сучасних суспільствах зараження відіграє значно меншу роль, ніж на початкових етапах людської історії. Б.Ф.Поршнев мав рацію, коли зазначав, що чим вищий рівень розвитку суспільства, тим критичнішим є ставлення індивідів до сил, які автоматично спонукають їх до тих чи інших дій або переживань, а тому слабкішою стає дія механізмів зараження.

І все ж не можна сказати, що за сучасних умов проблема зараження зовсім застаріла. Ніяке зростання самосвідомості не скасує таких масових форм психічного зараження, як, скажімо, «вболівання» на стадіонах під час спортивних змагань і т. ін.

Соціальна психологія у великому боргу перед суспільством щодо вивчення цієї проблеми - тут поки що існують лише окремі описи і спостереження, але по суті відсутні ґрунтовні дослідження.

### 5.3. Паніка

Особливою ситуацією, коли підсилюється вплив через зараження, є *паніка*, що виникає в масі людей як *певний емоційний стан, різновид поведінки натовпу внаслідок дефіциту або надлишку інформації*. Самий термін «паніка» походить від імені грецького бога Пана, покровителя пастухів, пасовищ і стад, котрий викликав своїм гнівом «шаленство стад», які під його впливом кидалися у вогонь чи прірву. Безпосереднім приводом до паніки стає поява певної ситуації, шокуючого стимулу, що перериває звичні форми поведінки.

Аби паніка виникла, цей стимул повинен бути або дуже інтенсивним, або зовсім невідомим раніше, тобто таким, щоби викликати зосередженість уваги на собі. Перша реакція на такий стимул - потрясіння і сприймання ситуації як кризової. Потрясіння, як правило, спричиняє збентеження. У такій ситуації індивід здійснює неврівноважені і покvapливі спроби інтерпретувати подію в межах власного досвіду або пригадує аналогічні ситуації з досвіду інших.

Відчуття гостроти, необхідності швидкого прийняття рішення заважає логічному осмисленню кризової ситуації і викликає страх. Якщо перший страх не придушено, то реакція індивіда посилюється. Переляк одних позначається на інших, що у свою чергу підсилює страх перших. У цьому випадку особливо велике значення має характер першого руху, коли вся увага учасників якоїсь події концентрується саме на ньому, всі готові до дій і чекають на розвиток подій.

Паніка належить до таких явищ, які важко піддаються вивченню, її не можна безпосередньо фіксувати, оскільки, поперше, ніколи наперед не відомий час її виникнення; по-друге, в ситуації паніки важко залишатися спостерігачем - у тому й

полягає її грізна сила, що будь-яка людина, потрапивши у ситуацію паніки, тією чи іншою мірою піддається їй.

Під час паніки починають одночасно діяти одразу кілька соціально-психологічних механізмів впливу на поведінку людини. Спрацьовують механізми комунікативного, перцептивного та інтерактивного впливу, такі, скажімо, як фасцинація, психологічний настрій та ін. Ситуація паніки завжди супроводжується зараженням і навіюванням. Вона може виникати як у малій групі в ситуації безпосереднього спілкування, так і в натовпі, великому регіоні або в суспільстві загалом.

Дуже часто паніка ініціюється чутками, засобами масової інформації, соціальними, політичними подіями. Показовим щодо цього є приклад виникнення масової паніки у штаті Нью-Джерсі у США 30 жовтня 1938 р.

У цей день по радіо передавали інсценізацію роману Г.Уеллса «Війна світів». Передача велася у вигляді репортажу з місця висадки войовничих істот, які сіяли навколо смерть і руйнування. Перед цією передачею слухачів ознайомили з повідомленнями, які начебто надійшли від відомих астрономів, про те, що до Землі наближаються «марсіанські об'єкти».

Одразу після передачі у штаті Нью-Джерсі, на теренах якого неначе розпочалася війна, зчинилася велика паніка. Люди намагалися якомога швидше вибратися з небезпечного району, оволодіваючи машинами, автобусами.

У цій ситуації маси радіослухачів різних вікових і освітніх прошарків (І млн 200 тис. осіб) пережили стан, подібний масовому психозу, повіривши у вторгнення марсіан на Землю. Хоч багато з них точно знали, що по радіо передається інсценізація літературного твору (тричі про це оголошував диктор), майже 400 тис. людей особисто засвідчили «появу марсіан». Це явище було спеціально проаналізоване американськими психологами. У їхніх висновках здебільшого підкреслювалися психологічні особливості пропаганди і засобів масової інформації, зокрема радіо, а також поведінки людей, які піддалися паніці.

У поясненні «феномена 30 жовтня 1938 року» дуже часто поза увагою залишаються інші, не менш важливі чинники - соціальні та політичні.



Згадаймо міжнародні обставини, які передували події у Нью-Джерсі. За місяць до цього був підписаний Мюнхенський договір, який віддав Чехословаччину під владу Гітлера. Весь світ очікував початку війни. Статті у газетах, радіопередачі, розмови людей зводилися до того, коли фашисти почнуть війну з Англією та США. Очікувалася поява німецького десанту та підводних човнів біля берегів США. Лунали заклики до мобілізації. Увага до повідомлень газет, радіо дедалі зростала.

Тому не дивно, що коли по радіо люди почули повідомлення, що хтось напав на США, що «вони» займають дедалі більшу територію, що вже є вбиті, сумнівів у багатьох слухачів щодо того, з ким іде війна, не було. Як показало обстеження, шість мільйонів американців слухали передачу, з них більше мільйона були охоплені безпідставною панікою. Переважно це були ті, хто увімкнув приймач після початку передачі і не чув передмови до неї.

У цій ситуації відіграли свою роль також особистісні якості тих, хто піддався впливу радіопередачі. Першими почали рятувати себе люди з низькою освітою, одинокі, хто перебував у конфлікті з оточуючими, незадоволені чимось, тривожні, дратівливі тощо. Саме такі люди більш схильні до емоційних виявів, ніж до раціонального аналізу, критичної оцінки ситуації.

Український психолог В.О.Моляко, розглядаючи психологічні наслідки чорнобильської катастрофи, вказує на умови виникнення паніки - наявність шокуючого стимулу та дефіцит інформації про подію, особливо інформації вірогідної, водночас надлишок інформації неперевіреної з неофіційних (здебільшого чуток) джерел.

Паніка *класифікується* за різними критеріями.

За *масштабами* розрізняють індивідуальну, групову і масову паніку. У випадку групової і масової паніки охоплена нею кількість людей різна: групова - від двох-трьох до кількох десятків і сотень осіб (якщо вони розрізнені), а масова - тисячі і більше осіб. До того ж масовою слід вважати паніку, коли в обмеженому замкненому просторі (корабель, будинок тощо) нею охоплена більшість людей, незалежно від їх загальної кількості.

За *глибиною охоплення* можна говорити про легку, середню і повну паніку. Легка паніка констатується тоді, коли затримується транспорт, при несподіваному сильному сигналі тощо. При цьому людина зберігає майже повне самовладання, критичність. Зовні це виявляється у здивуванні, стурбованості, напруженості м'язів тощо. Середня паніка характеризується значною деформацією свідомих оцінок того, що відбувається, зниженням критичності, зростанням страху, піддатливістю зовнішнім впливам (наприклад, скуповування товарів у магазинах при існуванні чуток про підвищення цін, при невеликих транспортних аваріях, різних стихійних лихах). Повна паніка - паніка з відключенням свідомості, афективна, яка характеризується недієздатністю і виникає при відчутті великої смертельної небезпеки. У цьому стані людина повністю втрачає свідомий контроль за своєю поведінкою - може бігти у невідомому напрямку, здійснювати різноманітні хаотичні дії, вчинки, які виключають критичну їх оцінку, раціональність і етичність (класичним прикладом є паніка на кораблях «Титанік» та «Адмірал Нахімов», в останньому випадку швидкість подій не дала змоги розгорнутися паніці повною мірою, а також під час війни, землетрусів, ураганів, пожеж тощо).

За *тривалістю* виокремлюють паніку короткочасну - від кількох секунд до кількох хвилин (паніка в автобусі, що втратив керування), досить тривалу - від десяти хвилин до кількох днів (землетрус), пролонговану - від кількох днів до кількох тижнів (паніка під час блокади Ленінграда, після аварії на ЧАЕС). В.О.Моляко вводить поняття «неперервна паніка», яке характеризує реальний стан справ після ЧАЕС.

Люди, які були охоплені панікою, виявляли такі особливості поведінки:

- 1) неадекватну оцінку ситуації, перебільшення небезпеки, прагнення врятуватися втечею;
- 2) підвищену метушливість, хаотизм поведінки, або її загальмованість;
- 3) зниження дисципліни, працездатності;
- 4) пошук заспокійливих засобів (ліків, алкоголю);
- 5) прагнення одержати інформацію, а отже підвищений інтерес до всіх повідомлень, чуток, новин.

Реагування людей на різні катастрофи, аварійні ситуації, як і у давні часи, дуже часто закінчується панікою. Тому такою важливою є відповідь на питання: як попередити та зупинити паніку, якщо вона почалася?

Один із головних попереджувальних методів - це організація ефективного керівництва з одночасним формуванням довіри до цього керівництва. Не менш важливим для запобігання паніки є знання членами групи своїх функціональних обов'язків, обставин, причин ситуації, можливість одержання вірогідної інформації про них. Відсутність інформації завжди породжує невпевненість, а за таких умов паніку відвернути важче.

Знання динаміки паніки надає змогу виробити рекомендації і прийоми, спрямовані на її зупинення, попередження. *Динаміка* паніки виглядає наступним чином.

По-перше, для виникнення паніки необхідний стимул (викрик «Пожежа» підкріплюється запахом диму).

По-друге, паніка починається з реакції окремих індивідів, що складають натовп. Це, як правило, тривожні люди, невпорядковані рухи яких активізують почуття страху, відчаю. Далі панічний стан під впливом зараження охоплює все більшу кількість людей. Потім всі починають панічний рух без обміркованого плану і прогнозування наслідків.

Кульмінація настає в момент психічного перенапруження у людей. Переломний момент супроводжується викриками тих, хто гине у давці або панічній втечі. Натовп рідшає і поступово настає спокій.

На першому етапі, коли паніка тільки починається, її може зупинити лише голосне і владне переконання. На другому - сплановані й урегульовані накази тих особистостей, які не піддалися паніці. На третьому - застосування надсильного подразника, що допоможе вивести людей із стану шоку чи потрясіння. Так, в армійській практиці застосовується попереджувальний постріл, у кінотеатрі це може бути голосний, переданий через мегафон наказ про припинення паніки з наступними вказівками, куди і яким чином рухатися до виходу. Відомі випадки, коли у театрах під час пожежі уся трупа виходила на сцену і виконувала національний гімн або добре

відому хорову пісню. У цій ситуації люди хоч на мить, але зупиняються, переключаючи всю увагу на сцену. Цього часу буває достатньо для того, щоб встановити з ними контакт і організувати евакуацію. Скажімо, подається команда: «Стояти на місці!», «Лягай!», «Усі назад!» та ін. Перший, хто виконує команду, стає зразком для наслідування.

Причини, які сприяють виникненню або посиленню паніки, досить різноманітні, та незважаючи на це, їх можна об'єднати у три групи — фізіологічні, психологічні і соціально-психологічні.

До першої групи належать явища, які спричиняють виникнення умов, що фізично ослаблюють людей. Це, зокрема, втома і депресія, голод і сп'яніння, тривале безсоння або психічне потрясіння. Кожна із згаданих причин серйозно послаблює здатність людини швидко і правильно оцінювати ситуацію, що виникає раптово.

До другої групи включають такі психологічні явища, як сильне здивування, велика невпевненість, раптовий страх, почуття ізоляції, усвідомлення безсилля перед небезпекою.

До третьої групи належать відсутність групової солідарності, втрата довіри до керівництва, дефіцит або надлишок інформації, що збільшує напругу. Це також веде до зменшення можливостей раціональної і правильної оцінки ситуації.

Таким чином, паніка є важливим соціально-психологічним феноменом, дослідження якого дає змогу пояснити деякі процеси, що відбуваються в соціальних групах або суспільстві в особливі періоди їх життєдіяльності. Важливість та актуальність вивчення паніки та поведінки людей в неорганізованих спільнотах доводять останні події, які відбувалися у період так званої „тряндової революції“ у Грузії, „помаранчевої революції“ в Україні та ін.

#### **5.4. Навіювання**

Об'єктом спеціального соціально-психологічного дослідження навіювання стало порівняно недавно. В.М.Бехтерев одним із перших здійснив спробу спеціально розглянути це

явище стосовно суспільного життя, хоч описання цього феномена можна знайти і в інших авторів того часу (М.К.Михайловський, Г.Тард, Г.Лебон).

На соціальну сутність навіювання вказує велика кількість дослідників (О.Г.Ковальов, В.Н.Колбановський, С.В.Кравков, Є.С.Кузьмін, В.Н.Куликов, К.К.Платонов, А.В.Петровський, Б.Ф.Поршнев, Ю.А.Щерковін та ін.). При цьому навіювання як соціальне явище розуміється досить широко. Відзначаються такі його атрибути, як наявність соціального середовища, включеність суб'єктів у реальні суспільні стосунки, ситуація взаємодії в контексті міжособистісного спілкування. Вивчаються потреби і мотиви - рушійні сили спілкування, конкретні результати навіювання - зміни в психічних процесах, властивостях, станах, діях і вчинках тих, хто спілкується, формування міжособистісних стосунків, зміна соціального статусу партнерів по спілкуванню тощо.

У вивченні навіювання як способу психічного впливу можна виокремити два головні напрямки. Перший наголошує на *предметності способу впливу*, на вивченні його змістовного аспекту: вплив через навіювання полягає у «прищепленні суб'єкту психічних станів, ідей, почуттів та емоцій» (В.М.Бехтерев), «впровадженні в психіку образів або ідей» (С.В.Кравков), «прищепленні суджень, поглядів, звичок» (А.К.Уледов), «викликанні уявлень, ідей і почуттів» (В.А.Бакеев) тощо. Другий напрямок зводиться до вивчення не самого способу, а *особливостей процесу сприймання*. Навіювання - це такий спосіб психічного впливу, який «викликає некритичне сприймання того, що навіюється» (Е.Ш.Натанзон), «передбачає нездатність свідомо контролювати потік інформації, що надходить» (Б.Д.Паригін), «сприймається суб'єктом без належного контролю свідомості» (І.Є.Шварц), «розрахований на некритичне сприймання повідомлення» (О.О.Леонтьєв) тощо. Головним вважається неусвідомлюваність і відсутність критичності суб'єкта по відношенню до здійснюваного навіюванням впливу.

*Навіювання - це процес цілеспрямованого, неаргументованого психічного впливу однієї людини на іншу людину чи групу*

*при послабленому усвідомленому контролі, некритичній оцінці змісту повідомлень, які сприймаються.*

На відміну від зараження як способу співпереживання людьми одночасно спільного психічного стану, навіювання виключає однаковість переживання ідентичних емоцій та уявлень об'єктом навіювання, індуктором та реципієнтом. Воно є пізнішою формою соціально-психологічного впливу і зумовлено розвитком вербальної активності, його індивідуальності. Зараження має неперсоніфікований характер. Це стихійна тонізація психічного стану групи чи маси за умов безпосереднього спілкування. Навіювання - це процес одностороннього, активного і персоніфікованого впливу індивіда на індивіда чи групу.

*Ознаки* навіювання - наявність безпосереднього контакту між людьми, цілеспрямованість впливу, опосередкованість навіювання індивідуальними характеристиками тих, хто спілкується.

В.Н.Куликов, розглядаючи навіювання як цілісний акт, виокремлює такі *компоненти*: 1) операційний, 2) процесуальний, 3) результативний. Під операційним компонентом розуміється спосіб здійснення впливу і його змістовна спрямованість. Цей компонент виконує функції зв'язку, передачі інформації і впливу особистості або соціальної спільноти на іншу.

Підгрунтя процесуального компонента складають психологічні закономірності, пов'язані з особистістю того, на кого спрямовується вплив. Головною з них визнається навіюваність людини. Головна функція навіюваності зводиться до сприймання впливу, характеризується зниженим рівнем усвідомлюваності впливів і критичності суб'єкта по відношенню до них.

Результативний компонент навіювання розглядається як здійснення або нездійснення впливу через навіювання, враховується міра автоматизму відповіді.

Хоча навіювання частіш за все відбувається у вербальній формі, зміст впливу спрямований не до логіки особистості, її здатності мислити та аналізувати, а до її готовності одержати розпорядження, наказ, інструкцію діяти. Велике значення при цьому мають індивідуальні особливості людей - їх здатність самостійно, критично мислити, мати тверді переконання, вразли-

вість, вік, стать, освіта тощо. Важливим чинником ефективності навіювання є також попередня установка та авторитет джерела впливу.

Найповніше навіювання вивчалось і використовувалося у зв'язку з медичною практикою, психотерапією, навчанням. У соціальній психології навіювання або сугестія (від лат. *zisse* і *io* - навчати, навіювати, радити) розглядається у двох аспектах - як стихійний компонент повсякденного спілкування та як спеціально організований різновид комунікативного впливу (використовується в засобах масової інформації, рекламі, моді, психологічній війні, релігії, політиці).

Навіювання, як і зараження та наслідування, є важливим чинником соціалізації особистості та групової інтеграції. Воно може здійснюватися за допомогою вербальних (слова, інтонація) і невербальних (жести, міміка, оточуюча обстановка, дії іншої людини) засобів. За методами реалізації навіювання може бути прямим і опосередкованим, спрямованим і стихійним.

Цікаву спробу розглянути навіювання (сугестію) саме як соціально-психологічне явище здійснив Б.Ф.Поршнев. Виходячи з того, що інформація між людьми завжди проходить через фільтр довіри і недовіри, він розглядає єдність цих двох чинників як необхідний момент розвитку людини, соціальної групи та суспільства загалом. На думку Б.Ф.Поршнева, сугестія в «чистому» вигляді тотожна абсолютній довірі до того змісту, який передає комунікатор. Контрсугестія пов'язана з протилежним механізмом - недовірою до повідомлення (слова, дії тощо). Якщо сугестія завжди є засобом інтеграції групи, консервації, збереження існуючих звичаїв, форм поведінки, то контрсугестія - знаряддя здійснення змін у суспільстві, його руху вперед.

У поведінці конкретної людини сугестія пов'язана з її корою існуючим обставинам, залежністю від примусової сили колективних дій та уявлень. Контрсугестія зумовлює психічну незалежність людини, розвиток її самостійності та індивідуальності, що в першу чергу виступає як непокоря існуючому стану речей.

Цікаво, що ця думка зустрічається у багатьох філософів та письменників. Так, Г.В.Ф.Гегель писав про те, що рух історії здійснюють «дурна сторона», «хибне підґрунтя» - непокоря.

Відомий англійський письменник О.Уайльд вважав, що непокора, на погляд кожного, хто знає історію, є головною чеснотою людини. Саме завдяки непокорі та бунту стає можливим прогрес.

Людство та кожна конкретна людина у своєму розвитку завжди відчують дію сугестії та контрсугестії. Такі механізми регуляції поведінки, як звичаї, ритуали, культу, норми завжди виконують дві необхідні для виживання функції. По-перше, вони формують відмінність «нас» від «них», а «ми» - це завжди поле довіри, де максимально усунута недовіра і діє сугестія. По-друге, звичаї, традиції та інші механізми - засоби знищення чи хоча б зменшення негативізму поведінки, який руйнує спільність, почуття «ми». Саме тому ще з давніх часів з'являються засоби активізації відчуття контакту з «ми» (свята, бенкети, спільні обіди, вживання алкоголю, наркотиків, тютюну тощо).

Одночасно з'являються і засоби відлучення від психічного «ми», відкидання людини в коло чогось чужого, «не нашого» - ізоляція від контактів, бойкот, знущання, глузування тощо. Як у гіпнозі повторення того, що навіюється, підсилює ефект, тобто знімає залишки протидії, так і в суспільному житті - постійне дотримання звичаїв, традицій, виконання ритуалів підсилює єдність «ми».

Людина не в змозі повністю позбавитися впливу сугестії, але різними засобами може обмежити, локалізувати, зменшити її вплив на себе. Залежно від свого розвитку, самостійності вона намагається вийти за межі кола «ми». Якби цього не було, людство було б приречене врешті-решт на такий застій свого життя, який призвів би його до загибелі. Саме тому будь-яка замкненість (родинна, національна, професійна, політична, релігійна) служить на користь сугестії.

Контрсугестія, яка спочатку виникає як недовіра до існуючих стандартів життя, переростає у непокору їм і вироблення нових норм, зразків, звичаїв, традицій, які з часом теж стають обов'язковими для всіх, чи хоча б для абсолютної більшості членів суспільства або групи. При цьому ті сили, які виступали проти сугестії, роблять все, аби зберегти у недоторканості нові регулятори поведінки та діяльності. З'являється потреба у новій контрсугестії (контр-контрсугестії) - вона і виводить спільноту із чергового «застою».



Отже, сугестія як один із механізмів впливу в процесі спілкування є важливим чинником соціалізації особистості, інтеграції групової діяльності, формування та актуалізації установок, ціннісних орієнтацій, соціальних норм. Разом з тим суперечливість цього явища зумовлена суперечливим характером самої людини та суспільства, їхньою взаємодією та розвитком.

## 5.5. Наслідкування

До механізмів, способів впливу людей один на одного за умов переважно негрупової поведінки належить і наслідкування, роль якого в житті особистості та групи досить важлива.

*Наслідкування спрямоване на відтворення індивідом певних зовнішніх рис і зразків поведінки, манер, дій, вчинків, які характеризують об'єкт пізнання, і позначене при цьому певною емоційною й раціональною спрямованістю.*

Особливо великого значення цьому феномену надавав у своїх працях Г.Тард. Він виокремлював такі його різновиди: 1) логічне і нелогічне; 2) внутрішнє і зовнішнє (за послідовністю і механізмом руху); 3) наслідкування-мода і наслідкування-звичай (за мірою стійкості); 4) наслідкування всередині класу і наслідкування одного класу іншому (за соціальною природою).

За допомогою наслідкування Г.Тард намагався пояснити найважливіші явища суспільного життя: відтворення, поширення й уніфікацію винаходів і відкриттів, які забезпечують, з одного боку, прогрес, а з другого - стабільність соціальних відносин.

Г.Зіммель вбачав у наслідванні засіб залучення індивіда до системи групових цінностей, який дає змогу уникнути персональної відповідальності й необхідності вибору за рахунок надання переваги тій чи іншій моделі поведінки, вважав його одним із суттєвих засобів взаєморозуміння.

Наслідкування відіграє значну роль у поведінці людей. Під його впливом формуються не тільки найпростіші навички діяльності, а й духовні цінності - ідеї, смаки, нахили, манери поведінки. Особливо велике позитивне значення має наслідкування на

ранніх етапах становлення і розвитку людини. Слушно писав польський логік Т.Котарбінський, що немає навчання без наслідування. Досить собі це уявити, щоб зрозуміти велике значення наслідування для прогресу. Завдяки наслідуванню накопичуються і зливаються в закінчене єдине ціле завоювання предків, прапредків та їхніх сучасних нащадків.

В історії соціальної психології відомі приклади різного тлумачення природи наслідування. Одним із них була спроба з'ясувати природу наслідування з позицій інстинктивної теорії (В.Вундт, В.Джеймс, Г.Тард, У.Мак-Дугалл, З.Фрейд). Наслідування, на їхню думку, властиве людині поряд із тваринами і є інстинктом у повному значенні цього слова. По суті, ця точка зору веде до заперечення якісних відмінностей між людськими і тваринними формами спілкування.

Оригінальнішою є спроба тлумачення природи наслідування М.К.Михайловським. Він розрізняв зовнішні і внутрішні чинники, які впливають на вияви наслідування. Зовнішнім чинником, який спонукає до наслідування, є приклад людини, яка перебуває в незвичайних обставинах. До внутрішніх належать обмеженість внутрішнього світу людини, схильність до навіювання, слабкість волі, недостатній розвиток здатності свідомо контролювати свої дії.

Заперечуючи однобічність зведення наслідування до акту автоматичного і несвідомого повторення заданого зразка, А.М.Агальцев наполягає на аналізі наслідування як більш складного соціально-психологічного явища, яке передбачає не тільки сліпе копіювання, абсолютне повторення, а й творче відтворення того чи іншого прикладу з урахуванням обставин.

Особливе значення наслідування має в процесі розвитку дитини. Саме в дитячій психології здійснюється більшість експериментальних досліджень із цього питання. На різних етапах розвитку дитини наслідування виступає головною формою засвоєння дійсності - починаючи від сліпого копіювання зразків поведінки дорослих до вмотивованого наслідування. У цьому разі сама «модель» наслідування подібна до процесів, що відбуваються у дорослої людини, в якій наслідування є побічним способом засвоєння світу.

Певний зразок відіграє свою важливу роль, але частіше пін поширюється лише на зовнішній вияв поведінки і не іаторкує внутрішні особисті характеристики людини, не змінює спрямованості особистості. Наслідування у дорослих має місце, як правило, у тому разі, коли відсутня можливість застосувати будь-який інший спосіб опанування незнайомими діями. За цих умов воно стає елементом оволодіння навичкою, іноді досить елементарною професійною дією.

Наслідування ніколи не існує «в чистому вигляді»: вирішальну роль у будь-якому процесі навчання відіграють способи передачі знань. Тому механізми наслідування у дорослих значно складніші, бо тут вони наштовхуються на критичність особистості. Проблема впливу взагалі не може розглядатися як односпрямований процес: завжди існує і зворотний рух - від особистості до впливу, який на неї здійснюється. Особливого значення все це набуває в групі. Наслідування в цьому розумінні більшою мірою, ніж зараження або навіювання, включене до групового контексту. Оскільки йдеться про засвоєння запропонованих зразків поведінки, то завжди існують два різновиди наслідування: або якійсь конкретній людині, або нормам поведінки, виробленим групою. В останньому випадку наслідування тісно пов'язане з конформністю та проблемою групових відносин загалом.

## 5.6. Мода

*Мода* (від лат. іжхіиз - норма, правило, міра) - це форма стандартизованої масової поведінки людей, що виникає стихійно під впливом настроїв, смаків, захоплень, які домінують у суспільстві.

У відомого філософа XVII ст. Б.Спінози категорією «модус» охоплювалися всі стани суб'єкта, в яких, як виявляється, нескінченна множинність речей та їхні мінливі якості. Пізніше цим терміном почали визначати прояв змін головним чином у побуті, поведінці, одязі, зачісці тощо.

За А.Гофманом, мода - явище соціальне і соціально-психологічне, одна з форм, один з механізмів соціальної регуляції і

саморегуляції людської поведінки. Створюючи теоретичну модель, тобто уявляючи її у вигляді структури, вчений виокремлює наступні її *елементи*.

Перший, найочевидніший і найстійкіший - це *модний стандарт*. Він реалізується за допомогою *модних об'єктів*. Стандарти та об'єкти стають модними лише тоді, коли вони мають *модне значення*, вказують на якісь цінності, що виступають як модні. *Поведінка*, орієнтована на стандарти, об'єкти і цінності моди - останній елемент моди.

*Структуру* моди можна представити трьома ціннісними рівнями: 1) ціннісний аспект стандартів і об'єктів; 2) рівень атрибутивних («внутрішніх») цінностей; 3) рівень денотативних («зовнішніх») цінностей. Серед атрибутивних («внутрішніх») цінностей моди виокремлюють сучасність, універсальність (або дифузність) і демонстративність.

Характерними рисами тих соціальних систем, в яких діє мода, є динамічність, відкритість, надмірність, соціальна диференціація і мобільність. Відповідно мода відсутня в суспільствах статичних, закритих, з чітко обмеженим набором благ і культурних зразків; соціально однорідних або з жорстко фіксованою ієрархією соціальних груп, між якими не може здійснюватися вільний обмін індивідами і культурними зразками, тобто в традиційних суспільствах.

А.Гофман відзначає, що сфера дії моди безмежна і поширюється на найрізноманітніші сторони соціального життя, культури і поведінки людини. Модна зміна, тобто зміна у сфері модних стандартів і об'єктів, має два виміри - інноваційний і циклічний. Він виокремлює три види модної інновації: інновація за допомогою традиції, інновація за допомогою запозичення та винахід, тобто власне інновація.

Інноваційні аспекти модної зміни пов'язані з її циклічними аспектами. З часом будь-яка нова мода старіє, інновація перестає бути інновацією і виявляється, що її існування утворює закінчений цикл, який поступається місцем іншому циклу.

Мода у масштабах всього суспільства виникає тільки там і тоді, де і коли існує можливість застосування соціального статусу і наслідування одних соціальних класів і груп іншим шляхом запозичення певних культурних зразків.

А.Гофман виокремлює сім соціальних *функцій* моди:

- 1) створення і підтримка одноманітності і різноманітності в культурних зразках;
- 2) інноваційна;
- 3) комунікативна;
- 4) соціальної диференціації і нівелювання;
- 5) соціалізації;
- 6) престижу;
- 7) психофізіологічної розрядки.

З поняттям моди тісно пов'язане поняття *престижу*.

Престиж - складне соціальне явище і має, залежно від обставин, позитивні і негативні або навіть потворні соціально-етичні вияви. Престиж у сфері споживання залежить від того, до якої соціальної групи належить індивід, велику роль відіграють так звані лідери думки, впливають і референтні індивіди. Престиж слугує одним з інструментів, за допомогою якого діють соціальні норми споживання: в нормальних умовах те, що і як споживається, повинне викликати повагу як самого споживача, так і його соціального середовища. Але коли престиж стає головною формою особистісного самоствердження, він різко змінює свій образ і набуває форм хибного самоствердження, пустої чванливості, абсурдного суперництва і заздрості, беззмістовного проведення часу та інфантилізму.

Мода як соціальне явище може розглядатися в різних аспектах - соціально-філософському, соціологічному, соціально-психологічному, естетичному, культурологічному. Виходячи з соціально-психологічного аспекту, моду можна визначити як перевагу, що вважається масовою, груповою свідомістю в певний період часу зі своєрідними формами життєдіяльності (манера одягатися, зачіски, типи і форми житла, спілкування та поведінка тощо).

Механізм функціонування моди ґрунтується на наслідуванні і психологічному зараженні. Для пояснення змінності моди необхідно проаналізувати її функції. Частіше всього виокремлюють дві базові *функції* моди: 1) прагнення виділитися на фоні інших новою зовнішньою формою - одягом, зачіскою, поведінкою, мовою тощо; 2) бажання хоча б зовні наслідувати більш сильних, багатих, сподіваючись підвищити свій статус,

показати солідарність із законодавцями моди. Останнім часом моду використовують як засіб для оновлення асортименту товарів на ринку, звертаючись за допомогою до реклами. У політичній сфері моду використовують як засіб маніпулювання масовою свідомістю, щоб у прагненні до модних атрибутів життєдіяльності, що постійно змінюються, люди менше замислювалися над сутністю політичних процесів. Крім того, мода використовується як засіб політичної соціалізації - для швидшого проникнення нової ідеології в свідомість людей через зовнішні форми.

Мода поєднує багато суперечливих тенденцій та механізмів соціально-психологічного спілкування - ідентифікацію та негативізм, уніфікацію та персоналізацію, наслідування та протиставлення. До її особливостей належить те, що вона виявляється в усіх сферах суспільного життя - в економіці, політиці, мистецтві, побуті, спорті тощо.

Мода дуже тісно пов'язана із смаками та звичаями людей. З першими її зближують змінність та рухливість, з другими - повторюваність та усталеність.

Для моди характерна динамічність, постійне прагнення до швидкоплинності, новизни і водночас вона консервативна. Щось заперечуючи, відкидаючи старе, мода разом з тим претендує на роль зразка, еталона. Інакше кажучи, мода - це часткова зовнішня зміна соціально-культурних форм поведінки й уподобань людини.

Багато суперечок точиться з приводу походження моди. Деякі дослідники пов'язують це з фактом притуплення нервових подразнень, розглядають як засіб позбавлення людини від негативних емоцій. Інші вбачають у ній своєрідну соціально-психологічну компенсацію незадоволених або відсутніх соціальних потреб, засіб підвищення свого престижу та статусу. Соціологи та економісти розглядають моду у зв'язку з економічною кон'юнктурою, впливом реклами та засобів масової інформації. Мабуть, кожен з цих поглядів лише частково пояснює моду як специфічну форму соціально-психологічного впливу.

Суперечливість моди виявляється також у процесі соціалізації людини. Наслідування моді веде до певної автоматизації, стандартизації поведінки, робить людину схожою на

інших. Разом з тим розумне слідування моді звільняє людину від необхідності витратити енергію у сфері побуту, самообслуговування, тим самим заощаджує сили для реалізації інших справ, творчої діяльності. Оскільки сучасна людина за умов різноманітності життя не завжди у змозі раціонально розв'язати питання, пов'язані з одягом, зачіскою, предметами побуту тощо, слідування моді позбавляє її психологічних проблем вибору своєї поведінки.

## 5.7. Чутки

Коли люди стикаються з чимось незрозумілим, але, на їх думку, важливим, вони завжди намагаються знайти відповідну інформацію, в якій було б необхідне роз'яснення. Якщо ж система офіційної пропаганди не дає пояснень, що знімають психічну напругу, то люди самі починають з'ясовувати ситуацію, яка виникла, але роблять це в межах звичних для них уявлень.

Таке зняття особистісної напруги дуже часто здійснюється за допомогою чуток. *Чутка - це повідомлення, що надходить від однієї або більше осіб, про нічим не підтверджені події.* Як правило, вони стосуються важливих для певної соціальної групи чи людини явищ, заторкують актуальні для них потреби та інтереси. Очікування одержати задоволення потреби в інформації є головним мотивом сприймання і відтворення почутого (чутки).

Засадовими стосовно типології чуток є дві характеристики - інформаційна та експресивна. Перша визначає об'єктивну міру вірогідності чуток, друга - загальний тип емоційної реакції, на яку вона розрахована і яку виявляє під час сприймання аудиторія. Ця характеристика відображає суб'єктивний стан людей і в типології чуток є головною. Відповідно до неї, виокремлюють чутку-страховище, агресивну чутку, чутку-бажання. Залежно від міри вірогідності розрізняють такі різновиди чуток: абсолютно невірогідна чутка; невірогідна з елементами правдоподібності; вірогідна чутка з елементами неправдоподібності; правдоподібна чутка.

Як специфічний різновид міжособистісного спілкування чутки відображають загальну інформаційну ситуацію в суспільстві або великій соціальній групі. Вони пов'язані не тільки з певною актуальною подією, а з пануючими у суспільстві масовими настроями та громадською думкою, відтворюють існуючі стереотипи і установки людей.

Суспільство, закрите для точної й повної інформації, породжує свою неформальну інформаційну мережу у вигляді чуток, а у відповідь на дозування інформації виникає стереотип невіри або недовіри до офіційних джерел. Спроба подолати інформаційний вакуум породжує унікальну систему неофіційного тіньового оповіщення. У відповідь на офіційні міфи виникають міфи буденної свідомості зі зворотним знаком - як розплата за відсутність інформаційної свободи, низьку інформаційну культуру суспільства.

У міжособистісному плані поряд із чинником компенсації емоційної недостатності задоволення тих чи інших незадоволених потреб у виникненні та поширенні чуток велику роль відіграє власне особистісний чинник. Метою того, хто передає чутку, є не стільки саме повідомлення, скільки формування певної установки стосовно того, що є предметом інформації (чуток), а також формування сприятливого ставлення до самого себе. Мотивом цього може бути суперництво у групі, боротьба за лідерство, прагнення підвищити групову оцінку чи самооцінку.

Не відаючи, звідки йде чутка, люди часто схильні вірити тому, що повідомлення йде від надійного джерела. Це надає чутці позірної вірогідності, тобто її можна вважати формою престижного навіювання. У подібних випадках відбувається явище емоційного зараження, яке звужує поле свідомості та зменшує критичне ставлення до повідомлення.

Ще одним мотивом поширення чуток є неусвідомлене прагнення зменшити власну особистісну напругу, розділити свій страх, невпевненість або хвилювання зі слухачами. У цьому випадку взаємність страху або хвилювання дає полегшення. Крім того, людина, яка передає іншому якусь панічну чутку, має хоч слабку надію на те, що ті, хто її слухають, спростують тривожне повідомлення.



Засоби протидії чуткам можна поділити на дві групи - профілактичні та активні. Профілактичні засоби пов'язані з ефективністю дії засобів масової інформації та пропаганди, наявністю обов'язкового зворотного зв'язку між керівництвом та переважною масою народу. Важливим при цьому є ефективність керівництва на всіх рівнях, довіра до нього та засобів масової інформації. Засоби активної протидії, як правило, пов'язані з контрпропагандою, яка виходить з того, що замовчування чуток призводить до їх поширення, виникнення нових чуток. Пряме спростування чуток часто викликає ефект «бумерангу». Вони знову повертаються і поширюються серед людей ще з більш недостовірними деталями.

Найкращий спосіб припинення чи хоча б зменшення чуток - широка, ґрунтовна і послідовна подача дійсних фактів взагалі, без посилання на чутки. Важливим при цьому є авторитет та престиж джерела інформації, комунікатора, який для більшості аудиторії має образ незалежного експерта чи спеціаліста.

Аналіз спілкування як складного, різнобічного процесу показує, що його конкретні форми можуть бути різними. Для того щоб зрозуміти, як саме особистість включена в ці процеси, що вона вносить у них, необхідно простежити, як конкретно розвиваються процеси спілкування в різних групах, тобто за умов різної за змістом діяльності.

Принцип єдності спілкування і діяльності вимагає логічного переходу від загальних характеристик процесу спілкування до його вивчення в контексті конкретних груп.

### *Література*

1. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. - Л., 1967. (•<-
2. *Андреева Г.М.* Психология социального познания. - М., 1997.
3. *Андреева Г. М.* Социальная психология. Учебник для вузов.-М.,2001.
4. *Андрюенко Е.В.* Социальная психология / Под ред. В.А.Сластенина. - М., 2001. i/

5. *Берн З.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. - Л., 1992.
6. *Бодалев А. А.* Личность и общение. - М., 1983.
7. *Божович Л. И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. - М., 1968.
8. *Вьготский Л. С.* История развития высших психических функций // Собр. соч.: В 6 т. - М., 1983. - Т.3.
9. *Головаха Е. И.* Структура групповой деятельности. - К., 1979.
10. *Головаха Е. И., Панина Н. В.* Психология человеческого взаимопонимания. - К., 1989.
11. *Горелов И.Н.* Невербальные компоненты коммуникации. - М., 1980.
12. *Гофман А.Б.* Мода и люди: новая теория моды и модного поведения. - М., 1994.
13. *Кон И. С.* Социология личности. - М., 1967.
14. Конфликтология. / Под ред. А.С.Кармина. - СПб, 2000.
15. Краткий психологический словарь. - Ростов-н/Д., 1998.
16. *Крыжанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. - М., 1999.
17. *Лабунская В.А.* Невербальное поведение (социально-перцептивный подход). - Ростов, 1986.
18. *Леонтьев А.А.* Психология общения. - М., 1997.
19. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М.Андреевой, А.И.Донцова. - М., 1981.
20. *Моляко В.А.* Особенности проявления паники в условиях экологического бедствия // Психологический журнал. - 1992.-Том. 13.-№ 2.-С.66-74.
21. *Моляко В.А.* Психологические последствия Чернобыльской катастрофы // Психологический журнал. - 1992.-Том. 13.-№ 1.-С. 135- 146.
22. *Мясищев В. Н.* Личность и неврозы. - Л., 1960.
23. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. - К, 1990.
24. *Парыгин Б. Д.* Основы социально-психологической теории. - М., 1971.

25. *Парыгин Б.Д.* Анатомия общения. -СПб, 1999. "•"
26. Прикладные проблемы социальной психологии. - М., 1983.
27. *Прутченков А. С.* Социально-психологический тренинг межличностного общения. - М., 1991.
28. Психология экстремальных ситуаций: Хрестоматия / Сост. А.Е.Тарас, К.В.Сильченко. - М, 2000.
29. *Рубинштейн С. Л.* Принципы и пути развития психологии. - М., 1959.
30. *Семиченко В.А.* Психология общения. - К., 1998.
31. Совместная деятельность: методология, теория, практика. - М., 1988.
32. Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. - СПб, 1999.
33. Социальная психология / Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача. -М., 2001.
34. Социальная психология. Хрестоматия / Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.
35. Социальная психология в трудах отечественных психологов. Хрестоматия. - М, 2000.

**СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ГРУП***Розділ I***ПРОБЛЕМА ГРУПИ  
В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ****1.1. Поняття групи**

Дослідження соціальних груп посідає в соціальній психології особливе місце. Це зумовлено багатьма обставинами.

По-перше, проблему «людина-суспільство» по-справжньому можна розв'язати лише розглядаючи відносини у системі «людина-група-суспільство». Для кожної конкретної особистості група є насамперед тим найближчим оточенням, до якого вона належить. Група (мала чи велика) - це та спільнота, яка опосередковує взаємозв'язок «особистість-суспільство».

По-друге, вся система відносин між людьми у сфері безпосереднього та масового спілкування реалізується в конкретних соціальних групах.

По-третє, саме формування та розвиток особистості, її соціалізація відбуваються у різних соціальних групах, що розглядаються як головні інституції соціалізації.

Етимологічно "група" походить від двох коренів: "вузол" і "коло". В XXVII ст. термін "група" (від італійського "§gorro", "§шрро") використовувався художниками і скульпторами для позначення такого способу компоновки матеріалу, за якого фігури сприймаються як певна цілісність, єдність. У XXVIII ст. це слово широко використовується як вказівка на можливість об'єднання деякої кількості однорідних неживих об'єктів і починає вживатися для найменування реальних людських спільнот, членам яких властива відмітна спільна ознака.

Лише через століття група стає предметом широкого і усвідомленого науково-психологічного інтересу. Саме в цей час К.Д.Кавелін, П.Л.Лавров, Н.К.Михайловський, Г.В.Плеханов,

О.О.Потебня та інші в Росії, В.Вундт, Г.Зіммель, Ф.Тенніс у Німеччині, Д.С.Міль і Г.Спенсер в Англії, С.Сігеле в Італії, Н.Дюркгейм, Г.Лебон і Г.Тард у Франції, Ф.Гіддінс, Ч.Кулі, І.і.Росе, А.Смолл, У.Томас у США, намагаючись осмислити суспільно-історичні процеси свого часу (формування держав, революції, війни, індустріалізація, урбанізація, зростання соціальної та професійної мобільності населення тощо), звернулися до аналізу психологічних особливостей народів, суспільства, мас, натовпу, публіки вважаючи, що саме психологія великих соціальних спільнот визначає хід історії.

У 1910-1920-і роки ХХ ст. запити різних сфер суспільної практики стали причиною того, що головним об'єктом експериментального вивчення поступово стає мала група - найближче соціальне оточення людини, середовище її безпосереднього спілкування. В.М.Бехтерев, М.В.Ланге, А.С.Залужний та інші російські вчені, їхні американські колеги Ф.Олпорт, Ф.Трешер, У.Мак-Дугалл приходять до єдиного висновку, що взаємодія з іншими людьми і навіть їх присутність — реальна чи уявна - істотно впливає на думки, почуття і поведінку людини.

З 1930-х років інтерес до психологічної проблематики груп набуває масового і стійкого характеру, особливо в США. Дослідження Е.Мейо, Дж.Морено, М.Шеріфа, К.Левіна заклали підґрунтя сучасного розуміння природи внутрішньогрупових процесів. Після цього інтерес до різного роду соціальних спільнот залишався пріоритетним у соціально-психологічних знаннях.

Група як сукупний суб'єкт діяльності та спілкування є тим осередком, де перетинаються суб'єкт-об'єктні зв'язки особистості, соціальні та психологічні детермінанти регуляції її поведінки. Це робить групу складним утворенням, зумовлює її функції, ознаки та характер впливу на особистість.

Жодна людина не може функціонувати повноцінно тільки в одній соціальній групі. Жодна соціальна група не може забезпечити повністю умови для самореалізації особистості в різних аспектах. Виконуючи різні соціальні функції, людина є членом численних соціальних груп, вона формується нібито на перетині цих груп, є точкою, в якій схрещуються різні групові впливи. Це має для особистості два важливих наслідки: з одного боку, ви-

значає об'єктивне місце особистості в системі соціальної діяльності, з другого - впливає на формування свідомості особистості. Особистість виявляється включеною в систему поглядів, уявлень, норм, цінностей численних груп.

Що ж відрізняє групу від простої множинності людей? Констатація наявності не однієї людини, а багатьох, що діють поряд або навіть разом, не містить жодних характеристик цієї групи, і з аналізу повністю випадає змістовний бік цієї чисельності - фактом залишається лише наявність певної кількості людей, тобто формальна характеристика зібраних разом індивідів. Наявність стосунків між людьми без розшифровки характеру цих стосунків не є ознакою групи. Певні стосунки виникають завжди у випадку присутності кількох людей, вони виникають навіть у тому разі, якщо посадити поряд двох незнайомих людей. Значущість для особистості цих стосунків може бути розкрита лише тоді, коли самі ці стосунки розуміються як суттєва характеристика соціальної групи, включеної в деяку систему суспільної діяльності (М.М.Обозов).

У загальному плані *групу розглядають як конкретну спільноту людей, які включені до типових для них різновидів і форм діяльності та об'єднані системою відносин, поведінка та діяльність яких регулюються спільними цілями, нормами, цінностями*. Саме завдяки включенню людини до соціальної групи, на відміну від випадкових об'єднань, вона може задовольняти свої індивідуальні інтереси, потреби та цілі.

Група характеризується певними ознаками та параметрами.

Головними *ознаками групи* є:

1) включеність людської спільноти до більш широкого соціального контексту, системи суспільних відносин, що означає можливість виникнення, сенс та межі існування групи, моделі, норми, правила міжіндивідуальної і колективної поведінки та міжгрупових відносин;

2) наявність у членів групи значущого підґрунтя (причини) спільно знаходитися в ній, що відповідає інтересам всіх її учасників і сприяє реалізації потреб кожного;

3) подібність участі членів групи, які поділяють умови, події життя та їх наслідки і внаслідок цього характеризуються спільністю вражень і переживань;

4) тривалість існування, що достатня для виникнення не тільки специфічної мови і каналів внутрішньогрупових комунікацій, але й колективних історії (традиції, спогади, ритуали) і культури (уявлення, цінності, символи, пам'ятники), що мають уніфікований вплив на світовідчуття членів групи і тим самим зближують їх;

5) поділ і диференціація функціональних ролей (позицій) між членами групи або її підгрупами, зумовлені характером спільних цілей і завдань, умов і засобів їх реалізації, складом, рівнем кваліфікації і схильностями осіб, які складають групу, що передбачає кооперативну взаємозалежність учасників, взаємодоповнюваність внутрішньогрупових стосунків;

6) наявність органів (інстанцій) планування, координації, контролю групової життєдіяльності та індивідуальної поведінки, які персоніфіковані в особі одного з членів групи, наділеного особливим статусом - вождя, монарха, лідера, керівника тощо, представлені підгрупою, що має спеціальні повноваження (парламент, дирекція тощо), або розподілені між членами групи і забезпечують цілеспрямованість, впорядкованість і стабільність її існування;

7) усвідомлення учасниками своєї приналежності до групи, самокатегоризація як її представників, більш подібних один одному, ніж членам інших об'єднань, виникнення почуття "Ми" ("Свої") і "Вони" ("Чужі") з тенденцією переоцінювати достоїнства перших і недоліки других, особливо в ситуаціях міжгрупового конфлікту, що стимулює зростання внутрішньогрупової солідарності за рахунок часткової деперсоналізації самосприймання членів групи, які розглядають себе в ситуації погрози ззовні як її рівнозначних захисників, а не ізольованих індивідів, що мають унікальні особливості;

8) *визнання даної людської спільноти як групи* її соціальним оточенням, зумовлене участю групи в процесі між групової диференціації, що сприяє становленню і уособленню окремих суспільних об'єднань і дає змогу збоку розрізнити їх у складній структурі соціального цілого та ідентифікувати їх представників на підставі прийнятих у суспільстві критеріїв (В.Донцов).

До елементарних *параметрів* будь-якої групи належать: композиція групи (або її склад), структура групи, групові процеси, групові норми і цінності. *Композиція* являє собою сукупність характеристик членів групи, важливих з точки зору її аналізу як цілого - наприклад, чисельність групи, її віковий або статевий склад, національність, соціальний статус членів групи тощо. Будь-яка соціально-психологічна характеристика групи починається з описання її композиції. Крім того, місце даної групи в загальній соціальній структурі також є композиційною характеристикою.

*Структура* групи розглядається з точки зору тих функцій, які виконують окремі члени групи, а також з точки зору міжособистісних стосунків у ній. Описуючи структуру групи, дають характеристику актуального стану формальних і неформальних стосунків членів групи. Як правило, неформальні стосунки визначаються почуттями, які учасники взаємодії відчують один до одного, а формальні - обов'язками і правами членів групи, зумовленими спільною діяльністю і груповою метою.

До групових процесів належать динамічні показники групи як соціального процесу взаємин. Не описуючи детально всі можливі типи груп, зупинимося на найважливіших (загальноприйнятих) засадах їх класифікації.

## 1.2. Класифікація груп >

,\*  
->>

В історії соціальної психології здійснено чимало спроб класифікації груп. При цьому застосовувалися найрізноманітніші класифікаційні засади: характер діяльності, місце в соціальній структурі, механізм функціонування, рівень культурного розвитку, тип структури, завдання та функції, переважний тип контактів, час існування групи, принципи її формування тощо.

Згідно з класифікацією груп, запропонованою А.В.Петровським та К.К.Платоновим, за критерієм *характеру відносин*, що утворюються в ній, виокремлюють: 1) дифузні групи з відносинами, що опосередковуються лише симпатіями-антипатіями; 2) асоціації з відносинами, опосередкованими



особистісними цілями; 3) корпорації з відносинами, опосередкованими особистісно значущими, але асоціальними установами; 4) колективи з відносинами, опосередкованими особистісно значущим і суспільно цінним змістом групової діяльності. *І* такого підходу поза увагою залишаються великі соціальні групи. Заслуговують у цьому зв'язку на увагу запропоновані іншими вченими класифікації спільнот, в яких усунутий цей недолік.

При виокремленні різновидів груп Б.Д.Паригін керується *критерієм масштабу або величини спільноти*. Виходячи з цього, він поділяє всі спільноти на глобальні або локальні макроспільноти, спільноти середнього рівня і мікроспільноти. До *макроспільнот* належать такі великі групи людей як людство взагалі, історичні та етнічні спільноти, класи і відповідні їм соціальні, економічні і політичні течії та рухи. До спільнот *середнього рівня* належать соціальні інститути і організації, а також ті, що пов'язані з професійним розподілом праці. І нарешті, *мікроспільнота* може починатися з діади або тріади і включає шлюб і сім'ю, з одного боку, та різні види малих груп у сферах ділової та ігрової діяльності - з другого (трудоий колектив, навчальна група тощо).

Відомий соціолог Б.А.Грушин розрізняє п'ять типів соціальних спільнот: *глобальний* (людство загалом); *субглобальний* (мегагрупи) - організації, рухи, які мають світовий, інтернаціональний характер (світові релігії, наддержавні організації та ін.); *соціетальний* - окремі суспільства та країни, їхнє населення, а в разі однорідності національного складу - нації; *субсоціетальний* (великі групи типу класів, націй, професійні, релігійні, соціокультурні групи); *мікрогрупи* (малі групи).

Ці різновиди спільнот характеризуються деякими загальними ознаками:

1) є певною цілісністю, тобто сукупністю індивідів, яка не збігається з простою сумою їхніх індивідуальних властивостей;

2) можуть виступати самостійним суб'єктом історичної та соціальної дії чи поведінки;

3) об'єднані спільною діяльністю, а отже, їхні члени взаємодіють між собою - безпосередньо чи опосередковано;

4) відносною тривалістю у просторі та часі; • л!»!

5) мають відносну гомогенність, тобто однорідність за складом чи якимись іншими ознаками.

Заслугує уваги класифікація груп, запропонована Г.М.Андрєєвою, в якій враховуються всі різновиди груп. Вона ґрунтується на принципі розгляду реальних соціальних груп як об'єктів соціальної діяльності, а її підґрунтям є соціологічна класифікація груп відповідно до їх місця в системі суспільних відносин. Виходячи з цього, Г.М.Андрєєва всі групи поділяє на умовні і реальні.

*Умовна (номінальна) група* - група, яка виокремлена з інших за певною суттєвою, але формальною ознакою (освіта, вік, стать, професія, політична, етнічна чи релігійна приналежність тощо). Члени такої групи можуть не перебувати один із одним у безпосередньому спілкуванні. Це радше статистична, ніж психологічна група (жінки, пенсіонери, фермери, католики, українці та ін.).

Для соціально-психологічного аналізу важливо виокремити так звані *реальні групи*, в основу класифікації яких покладено об'єктивний процес обміну діяльністю та її результатами. Реальна група утворюється для досягнення спільних цілей, поєднання зусиль, необхідних для спільної діяльності. Виходячи з цього, *реальну групу можна визначити як спільноту людей, які взаємодіють між собою, об'єднані спільною діяльністю, цілями, інтересами, потребами.*

Для того щоб стати реальною групою, така спільнота повинна мати й усвідомлювати мотивовану мету діяльності, володіти необхідними для групової діяльності знаннями, вміннями та навичками, закріпленими в досвіді, способами підтримки і вияву групової єдності. У реальній групі обов'язково наявне психологічне спілкування, за допомогою якого стають можливими групові рішення, оцінки, думки, «спільна мова» між членами групи, емоційна і вольова єдність.

Реальні групи поділяються на *лабораторні* та *природні*. Лабораторні групи фігурують насамперед у загальнопсихологічних дослідженнях і відрізняються від природних груп, які існують реально. У свою чергу природні групи залежно від чисельності поділяються на *великі* та *малі*. Критерієм такого поділу є передусім безпосередність та опосередкованість спілкування.

>

Великі групи характеризуються опосередкованим, здебільшого анонімним характером спілкування, що зумовлено значним розміром групи і неможливістю прямого контакту членів групи один з одним. В окремих випадках велика група збігається з умовною. Вона стає реальною групою, якщо її члени взаємодіють між собою, їх об'єднують певні структурно-формальні (організаційні) - склад групи, система комунікацій, розподіл функцій та відповідні соціально-психологічні (групові цінності, норми, система керівництва чи лідерства) характеристики. Великі групи Г.М.Андрєєва поділяє на *неорганізовані*, що виникли стихійно, і *організовані*, які мають певну тривалість існування, до яких належать нації та етнічні спільноти, класи та політичні партії, соціальні рухи, професійні об'єднання, вікові групи.

На думку Я.Щепанського, Є.С.Кузьміна, В.Є.Семенова, крім великих і малих груп з метою кращого аналізу доцільно виокремлювати ще й *середні групи*. Критеріями їх виокремлення є чітка просторова локалізація спільної діяльності - трудової чи побутової, наявність певних повноважень, координуючих і керівних осіб, з якими періодично контактують члени середніх груп, а також поширеність особистих міжгрупових контактів членів малих груп, які входять до складу середніх - наприклад, колектив цеху, підприємства, мешканці багатоквартирного будинку. У середніх групах порівняно з малими, де кожний особисто знає кожного, зберігається безпосередній особистий характер спілкування всіх членів групи, але вже з певними уповноваженими представниками групи з адміністрацією, керівниками організацій.

У великих же групах відсутній не тільки безпосередній особистий контакт всіх членів групи між собою, а й контакти навіть з уповноваженими особами набувають багатощаблевого опосередкованого характеру. На цьому рівні з ними регулярно і безпосередньо спілкуються лише уповноважені представники середніх та інколи малих груп, що входять до складу великих.

Малі групи поділяються на два різновиди: *групи, що формуються*, які не згуртовані спільною діяльністю, і *сформовані групи*, або колективи.

Кожна людина є одночасно членом багатьох соціальних груп - великих, малих, середніх. Вони вирізняються за принципами формування, функціями, впливом, що його справляють на індивіда, різновидом та характером відносин усередині груп та ін.

Хоча для кожної конкретної особистості в процесі соціалізації першою емпіричною реальністю є малі соціальні групи (сім'я, коло близьких людей, друзі, первинні колективи), регулятивний вплив цих спільнот зумовлений ширшими соціальними групами. Тому аналіз групових відносин доцільно починати з розгляду великих соціальних груп, які для особистості виступають перш за все чинником соціальної детермінації її поведінки та діяльності.

## *Розділ 2*

### *ПСИХОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП*

#### **2.1. Головні характеристики великих соціальних груп**

Проблема великих соціальних груп важлива для соціальної психології, оскільки зміст соціально значущих рис людської психіки формується саме на рівні макрогруп. Якою б важливою не була роль малих груп і безпосереднього міжособистісного спілкування у процесі формування особистості, самі вони не створюють історично конкретних соціальних норм, цінностей, установок і потреб. За такої абсолютизації ролі й значення малої групи в процесі соціально-психологічного відображення людиною впливу соціального середовища зовсім необґрунтовано не враховується можливість прямого впливу на індивіда (поза малою групою) традицій, настроїв, цінностей і норм поведінки як великих соціальних груп, так і соціальних цінностей загалом. Усі ці та інші елементи суспільної психології виникають на ґрунті узагальненого історичного досвіду насамперед великих груп.

У першу чергу необхідно з'ясувати, який зміст вкладається в поняття «велика група».

Виходячи із загальних принципів розуміння групи, не можна дати суто кількісного визначення цього поняття. Класифікація груп свідчить про те, що великі групи поділяються на два різновиди: *випадкові спільноти*, які стихійно виникають, короткочасно існують (натовп, публіка, аудиторія), і *соціальні групи*, тобто групи, які склалися в ході історичного розвитку і посідають певне місце в системі суспільних відносин кожного конкретного типу суспільства і тому довготривалі, стійкі у своєму існуванні. До другого різновиду слід віднести передусім етнічні групи (нації), соціальні класи та прошарки, професійні, вікові групи (молодь, літні люди).

Для всіх виокремлених великих соціальних груп характерні деякі загальні ознаки, які відрізняють ці групи від малих і мають істотне значення з точки зору соціально-психологічного аналізу. У великих групах, зокрема, існують специфічні регулятори соціальної поведінки такі, як традиції, звичаї, обряди, їхнє існування зумовлене наявністю суспільної практики, з якою пов'язана ця група відносною сталістю відтворення історичних форм цієї практики.

На рівні великих груп існують специфічні регулятори соціальної поведінки, які прийнято називати *формами соціального контролю*.

**Соціальний контроль** - це система засобів впливу суспільства та соціальних груп на людину з метою регуляції поведінки відповідно до прийнятих норм; це всі процеси, що забезпечують стійкість, згуртованість, неперервність в управлінні людьми, групами, інститутами. Він об'єднує їх в одне організоване ціле, забезпечує відтворення нормативно-ціннісної системи суспільства, підтримує внутрішні та зовнішні сили, які її стабілізують, придушує чинники і тенденції, які порушують стійкість і цілісність даної системи. Соціальний контроль - це механізм, який слугує для встановлення відповідності даного об'єкта, предмета, властивості, дії певним нормам, законам, імперативам і цілям організації та допомагає регулятивній системі, щоб вона могла привести даний об'єкт у стан, що відповідає цим нормам, законам тощо.

Існуюча в суспільстві система соціальних відносин має певний вплив на форми соціального контролю, їх співвідношення, зміст. Розглянемо головні форми соціального контролю, які впливають на всіх без винятку суб'єктів суспільного життя.

Під **формами соціального контролю** маються на увазі різноманітні способи регулювання життєдіяльності людини в суспільстві, які зумовлені різними суспільними (груповими) процесами і пов'язані з інтегральними психологічними характеристиками великих і малих соціальних груп. Форми соціального контролю визначають перехід зовнішньої соціальної регуляції у внутрішню, тобто за рахунок інтеріоризації соціальних норм.

Поняття *інтеріоризації* було введено французькими психологами і соціологами для позначення процесу формування внутрішніх структур психіки через засвоєння структур зовнішньої соціальної діяльності (Ж.Піаже, А.Валлон та ін.). У процесі інтеріоризації відбувається перенесення суспільних уявлень у свідомість окремої людини. Поступово ці уявлення розвиваються, закріплюються в цінностях та установках і визначають моделі поведінки виходячи вже з внутрішнього у зовнішній план.

Найпоширенішими *формами соціального контролю* є: закони, табу, традиції, обряди, звичаї, мораль, етикет, моральність, манери, звички та ін. **Традиції** (від лат. Ігаш'по - передача, розповідь) - знання, форми діяльності і поведінки, що історично склалися і передаються з покоління в покоління, а також: супутні їм звичаї, правила, цінності, уявлення. Традиції складаються на основі тих форм діяльності, які неодноразово підтвердили свою суспільну значущість і особистісну користь. Вони задовольняють об'єктивну потребу в стабілізації суспільного життя в різних його аспектах, вводять молоде покоління в річище життя, прокладене попередніми поколіннями. На ґрунті традицій і під дією соціальних законів формуються якості особистостей. Останні, через стосунки між людьми, виявляються в існуючому способі життя, впливаючи тим самим на удосконалення і розвиток традицій. Традиції, перетворюючись у повсякденні звички та дії людей, вимагають систематичної оцінки їх конкретної ролі у взаємодії людей, у стійкості та оновленні життя суспільства.

Традиції функціонують у всіх соціальних системах і є необхідною умовою їхньої життєдіяльності.

Різновид традиції - обряди та звичаї, які також є зразками поведінки. *Обряд - це сукупність символічних, стереотипних, колективних дій, що втілюють у собі ті чи інші соціальні ідеї, уявлення, норми і цінності, які викликають певні колективні почуття.* Сила обряду полягає в його емоційно-психологічному впливі на людей. За допомогою обряду відбувається не тільки раціональне засвоєння тих чи інших норм, цінностей, ідеалів, але й співпереживання учасниками обрядової дії.

Досить широко соціальний контроль здійснюється через *звичаї - соціально успадковані стереотипні способи поведінки, які постійно відтворюються у певному суспільстві або соціальній групі і є звичними для їх членів.* Звичай — це неписані правила поведінки, він полягає у неухильному слідуванні сприйнятим з минулого канонам. Звичаї є найконсервативнішими елементами в системі соціальних норм, вони повільніше інших піддаються змінам, довго зберігаючись при виникненні нових соціальних умов і навіть пристосовуються до них. Звичаї засвоюються з дитинства і мають характер суспільної звички. Головною їх ознакою є поширеність. Звичай визначається умовами суспільства в даний момент часу і цим відрізняється від традиції, яка носить позачасовий характер та існує досить довго, передаючись від покоління до покоління. Механізм дії звичаїв як норм соціальної поведінки значною мірою полягає в особливостях їх відображення і закріплення у свідомості людей. Ці регулятори поведінки спираються не стільки на свідомо-логічні пошуки вибору поведінкового рішення, скільки на емоційно-звичні механізми стереотипних поведінкових ситуацій.

У сукупності традиції, обряди, звичаї та соціальні правила складають підґрунтя соціальних норм, які виробляються суспільством для регулювання відносин між окремими індивідами, конкретною людиною і соціальною групою, соціальними інститутами і суспільством загалом. У системі орієнтирів суспільної поведінки людей соціальні норми займають особливе місце, висловлюючи безпосередні вимоги суспільства до певної спрямованості поведінки особистості. Разом з тим вони містять в собі необхідні засоби реалізації тих чи інших суспільних ідеалів та цінностей.

Соціальні норми як суспільні зразки поведінки складним шляхом засвоюються особистістю, стаючи елементом її соціальної установки, або нав'язуються особистості ззовні шляхом різних форм зовнішнього впливу, змушуючи її в певних умовах діяти навіть усупереч власній установці.

Таким чином, будь-яка система соціальних норм передбачає наявність:

- 1) певних суспільно значущих стимулів діяльності, що виступають як цілі, ідеали, цінності;
- 2) зразків або правил "нормальної" для даної системи поведінки або позначення меж її припустимих варіантів;
- 3) санкції за ухилення від соціальних норм.

**Закон** — сукупність нормативних актів, що мають юридичну силу і регулюють формальні відносини людей у масштабах держави. Встановлюючи певний порядок у суспільстві, закон може сприяти або перешкоджати самореалізації людей; впливати на зниження або підвищення життєвого рівня населення, що, у свою чергу, веде до встановлення певного способу життя.

Табу є однією з найдавніших форм соціального контролю і включають в себе систему заборон на здійснення певних дій або думок людини. На рівні сучасної людини табу частіше всього пов'язані з забобонами, в силу яких багато з того, що відбувається, є проявом надприродних сил.

Існують особливі звичаї, які мають моральне значення і пов'язані з розумінням добра і зла в даній соціальній групі або суспільстві - мораль. Мораль регулює неформальні відносини в соціумі і часто протиставляється закону як регулятору формальних відносин. Інтеріоризація моралі відбувається на рівні формування і розвитку свідомості як інтегральної психологічної і духовної якості людини і є особливою, унікальною якістю людини, яка визначає її сутність.

На відміну від моралі **моральність** пов'язана з певними соціальними групами, тобто загальноприйнята мораль у суспільстві може бути одна, а моральність різна. На індивідуальному рівні моральність виявляється в манерах людини, особливостях її поведінки. **Манери** включають у себе сукупність звичок поведінки саме даної людини або певної соціальної групи і розуміються як зовнішні форми поведінки, які характеризують певний соціальний



тип, Поведінковою одиницею соціального шаблону поведінки є звичка. *Звичка* - неусвідомлювана дія, яка в результаті багаторазового повторення набула автоматизованого характеру.

Особливою формою соціального контролю є *етикет* - встановлений порядок поведінки, форм поведінки або сукупність правил поведінки, які стосуються зовнішнього прояву ставлення до людей. Виступаючи складовою частиною культури суспільства, він стає умовним ритуалом, який регламентує норми поведінки в різних соціальних колах від дуже суворої регламентації до порівняно вільної. Етикету намагаються дотримуватися для того, щоб відповідати вимогам соціальної групи.

Соціальний контроль - дуже складний і суперечливий процес, який має власну динаміку і залежить від багатьох причин історичного, соціального, економічного, політичного, етнічного і культурного характеру.

Існування правил суспільної поведінки, як одного з елементів механізму соціальної регуляції, визначається об'єктивною необхідністю організаційної єдності суспільства, його існування і збереження як цілісного соціального утворення.

Частіш за все суб'єктом, носієм і джерелом соціального контролю виступає певна людська спільнота - сім'я, трудовий колектив, професійна або суспільна асоціація, будь-яке формальне чи неформальне об'єднання людей. Головним органом соціального контролю в сучасному суспільстві є держава. На більш високому рівні суб'єктом соціального контролю є суспільство (клас) в цілому, що дає підстави говорити про груповий, масовий суб'єкт соціального контролю.

Єдність особливостей життєвої позиції великих груп разом із специфічними регуляторами поведінки характеризують *спосіб життя групи*. У соціальній психології дослідження способу життя включає вивчення характерних форм спілкування, особливого типу контактів між людьми, їхніх інтересів, цінностей, потреб і особливо мови. Для етнічних груп - це національна мова (українська, німецька, англійська тощо), для інших - набір термінів чи жаргон, властивий, наприклад, певним віковим, професійним та іншим групам.

Г Структура психології великих соціальних груп є досить складною і включає такі елементи: психічні властивості, психічні процеси і психічні стани.

У вітчизняній соціальній психології здійснено чимало спроб точніше визначити найважливіші елементи психології великих груп. Майже всі дослідники розрізняють дві складові частини її змісту: 1) *психічний склад* як стале утворення (соціальний або національний характер, традиції, звичаї); 2) *емоційна сфера* як динамічне утворення (потреби, інтереси, настрої).

Психічний склад групи і психічний склад особистостей, які до неї належать, не повністю збігаються. У формуванні психології групи домінуючу роль відіграє колективний досвід, зафіксований у знакових системах, який кожною людиною засвоюється неоднаково. Міра його засвоєння зумовлена індивідуальними психологічними особливостями, тому психологія особистості і психологія групи збігаються лише частково.

Однією з головних проблем дослідження психології великих соціальних груп є виявлення їх конкретних різновидів, особливостей функціонування та механізмів утворення.

Загалом ці спільноти визначаються як групові на відміну від іншого класу - масових спільнот.

## \* 2.2. Психологічна характеристика натовпу

и'

Питання соціально-психологічної характеристики натовпу як типового прикладу масової спільноти доцільно розглядати одночасно з різними теоріями натовпу, оскільки саме в цих теоріях виокремилися психологічні риси феномена. Водночас відмінності між самими теоріями виявилися лише в наголосах, які робилися на тих чи інших властивостях натовпу.

В історичних рукописах міститься значна кількість описів "народних безпорядків", однак наукові спроби підійти до проблеми натовпу були здійснені у кінці XIX ст. і пов'язують їх насамперед з іменем французького соціолога *Г.Лебона*. У 1895 році вийшла у світ книга Г.Лебона "Психологія натовпу", яка принесла йому широку відомість.

За Г.Лебоном, людина є лише пасивною частиною натовпу, яка керується інстинктом і виступає носієм "духу раси". Саме натовп, незважаючи на свою ірраціональність, виражає інтереси суспільства. На його думку, люди у натовпі піддаються радикальній трансформації, втрачають самоконтроль та індивідуальність і починають підкорятися примітивному ірраціональному "закону психічної єдності натовпу" або "колективному розуму".

Г.Лебон виокремлює *властивості* натовпу:

1. У натовпі відбувається зрівнювання всіх, зведення людей до одного рівня психічних проявів і поведінки, тому виникає однорідність поведінки людей у натовпі.

2. Натовп інтелектуально значно нижче індивідів, що його складають, він схильний до швидкого переносу уваги, легко і некритично приймає найфантастичніші чутки, легко підпадає під вплив закликів, лозунгів, виступів лідерів натовпу.

3. Людина у натовпі здатна здійснити будь-які акти насилля, жорстокості, вандалізму, які у звичних умовах здаються їй неприпустимими.

4. Натовп відзначається підвищеною емоційністю та імпульсивністю.

Названі властивості натовпу породжуються трьома головними *механізмами*:

1. Анонімність, яка, з одного боку, створює в окремого індивіда почуття сили, могутності, непереможності, з другого - виникнення почуття особистої безвідповідальності, оскільки кожен вважає, що будь-які дії будуть віднесені до натовпу, а не до нього особисто.

2. Зараження як поширення психічного стану одних людей на інших.

3. Навіюваність як некритичне сприймання будь-яких стимулів і закликів до дій і здатність здійснити такі акти, які суперечать індивідуальній свідомості, характеру, звичкам.

Погляди Г.Лебона справили значний вплив на *З.Фрейда*. Всю систему суспільних відносин З.Фрейд пояснював з позицій теорії лібідо, яке складає енергетичне начало в поведінці людей. Енергія лібідо спрямовується і регулюється системою неусві-

домлюваних механізмів психіки, які трансформують суспільно неприйнятні потяги в соціально прийнятні форми їх реалізації.

Для пояснення механізмів поведінки натовпу З.Фрейд використовує поняття лібідонозних стосунків і нарцисизму. На його думку, провідну роль відіграє лідер натовпу, на якого спрямовані неусвідомлювані лібідонозні почуття людей. Лідер для них виступає у ролі "батька", чим зумовлюється єдність натовпу. Механізм ідентифікації учасників натовпу з його лідером означає, що вони відмовляються від власного супер-Его, яке здійснює контроль над їхніми відносинами з суспільством, і передають його функції лідеру. Тим самим вони потрапляють у повну залежність від його рішень. Цим і пояснюється "зрівнювання" індивідів, "однорідність" натовпу, здатність людей здійснювати дії, які індивідуально для кожного з них є неможливими. "Лідером" може виступати не лише конкретна реальна людина, але й символічні фігури (наприклад, Христос), а також лозунги, що закликають до чогось. Тому натовп здатний діяти і в разі відсутності лідера.

Найбільш цікавою в теорії натовпу є концепція захисних механізмів психіки З.Фрейда і А.Фрейд. Саме ці механізми в неусвідомлюваній та напівсвідомій формі їх дії пояснюють ірраціоналізм поведінки людей у натовпі. Зокрема, механізм раціоналізації дає змогу окремим індивідам знайти привід для здійснення своїх дій, якими б варварськими та жорстокими вони не були. Механізми переносу та проекції пояснюють прояви агресивності щодо будь-якого об'єкта, який не має жодного відношення до причин, що спонукали виникнення незадоволення людей. Ці механізми не мають нічого спільного з лібідонозними потягами - вони спрацьовують або як наслідок нерозуміння реальних, глибинних причин ситуації, що склалася, і тому спрямовують емоційну реакцію людей на зовнішні, навіть випадкові об'єкти, або як наслідок неможливості (реальної чи уявної) виступити проти тих сил, які є дійсними винуватцями несприятливої ситуації.

Таким чином, перші дослідники натовпу Г.Лебон, Г.Тард, М.К.Михайловський, З.Фрейд розглядали його як ірраціональну, сліпу і руйнівну силу, де панують неусвідомлені імпульси, зараження, наслідування та навіювання, і намагалися знайти са-

ме психологічні ознаки цього утворення, вбачаючи їх чи в «колективній душі», чи в «соціальному розумі», чи в «колективній волі». На їхню думку, натовп - це скупчення різнорідних і випадкових елементів, але він завжди є психічним цілим. Тобто не будь-яке скупчення людей є натовпом - потрібна загальна спрямованість їхніх думок і емоцій у зв'язку з конкретною дією збуджувального мотиву.

Натовп має власну детермінацію виникнення, є продуктом ситуативної взаємодії на ґрунті розумової чи емоційної гомогенності. У психологічному плані це утворення перед тим, як його можна спостерігати як щось цілісне, вже виступає певною єдністю у спільних переживаннях. Особливістю натовпу є те, що конкретна особа в ньому тимчасово втрачає деякі свої характерні ознаки і набуває нових - спільних для всіх індивідів, що його складають. Ці нові ознаки індивіда в натовпі мають неусвідомлюваний характер, про що свідчать зниження інтелекту, втрата особистої відповідальності, підвищення афективності тощо.

Висновок, зроблений дослідниками, зводиться до того, що натовп - це завжди остання (нижча) стадія розвитку суспільства, його поведінка нагадує поведінку дикуна чи зграї диких тварин. Звичайно, подібні оцінки масових спільнот вказаними авторами не були вільними від їхніх ідеологічних та політичних уподобань. Під натовпом вони здебільшого розуміли революційні народні маси, політичні рухи пригноблених, хоча у Г.Лебона є думка, що натовпом може бути не тільки скупчення робітників, а й скупчення академіків.

Більшість прикладів поведінки натовпу ці дослідники брали з часів Великої Французької революції та Паризької Комуні, але чимало їхніх спостережень і висновків не втратили актуальності й у наші дні. Це зумовлено тим, що процес «масовизації» сучасних суспільств набув ще більшого масштабу, ніж у ХІХ ст.

Бурхливий розвиток засобів масової інформації, урбанізація, інтенсифікація міграції населення і контактів між людьми різних країн, зростання чисельності формальних та неформальних об'єднань різних напрямків - політичних, екологічних, культурних, жіночих, юнацьких та інших прискорюють цей процес. Одночасно з

масовизацією суспільств спостерігається тенденція пошуку засобів управління неорганізованими, або, як їх ще називають, «негруповими» спільнотами. Власне, таке завдання і ставили перед собою перші дослідники натовпу.

Протиставляючи індивідуальність колективності (соціальності), вони вбачали можливість перетворення маси (натовпу) на групу шляхом впровадження порядку, організації, що пов'язувалося ними з максимальною згуртованістю, злагодою, одностайністю. Відмова від порядку в його психологічному значенні, на їхню думку, неминуче призводить до виникнення натовпу. Єдино, хто не піддається руйнівному впливу маси, - це лідери, вожді, еліта (індивідуальності). Саме вони здатні, якщо не повністю, то хоча б частково обмежити натиск натовпу, внести в нього організованість та порядок.

Виходячи з подібних міркувань, Г.Тард навіть пропонував внести в натовп елемент організованості й цим перетворити його на публіку, де індивідуальність не втрачається, а усвідомлення індивідами своєї сили полягає у гомогенності їхніх ідей. Якщо натовп - це множинність індивідів, об'єднаних перш за все фізично у просторі та часі, згуртованих на основі активної, переважно негативної дії, то публіка має інший характер. Це радше чисельність не фізична, а духовна, вона цивілізованіша й толерантніша до виявів індивідуальності.

Характерними *ознаками* натовпу як масової (неорганізованої) спільноти є:

- 1) аморфність утворення та існування;
- 2) випадковість входження індивідів, невизначеність кількісного та якісного складу учасників, їхня різноманітність;
- 3) невизначеність становища, нездатність існувати як структурне утворення у складі інших соціальних спільнот;
- 4) ситуативність виникнення (утворюються в результаті випадкової діяльності й існують тільки в її межах).

Натовп має наступні *соціально-психологічні особливості*:

- 1) підвищення групової навіюваності і зниження ефективності дії механізмів контрнавиювання;
- 2) підвищення емоційності сприймання дійсності;
- 3) придушення почуття відповідальності за власні вчинки; виникнення почуття сили і усвідомлення анонімності.

*Натовп (юрба) - відносно короткочасне, неорганізоване (або таке, що втратило організованість), безструктурне скупчення людей, об'єднаних безпосередньою просторовою близькістю, які не мають спільної усвідомленої мети, або втратили її і знаходяться у стані емоційного збудження, дії його учасників зумовлені якимось зовнішнім стимулом та загальним емоційним станом.*

Загальноприйнятою є *класифікація* натовпу, яка адекватно відображає явища, що реально виникають у житті. При цьому різні типи натовпу багато в чому умовні, оскільки натовп - досить динамічне соціально-психологічне явище: один тип його може переходити в інший, але незважаючи на це кожен з типів має якісні відмінності.

За *характером поведінки* виокремлюють такі типи натовпу: *пасивний*, або випадковий, пов'язаний з інтересом до якоїсь події; *активний* або діючий. Активний натовп має сильно виражений емоційний заряд, і напрямок його дії залежить від обставин. Одним з найнебезпечніших варіантів є *агресивний* натовп, тобто такий, що намагається розв'язати ті чи інші соціально назрілі проблеми насильницьким шляхом, при цьому втрачає раціональні засади своїх дій і виплескує почуття фрустрації та гніву на випадкові об'єкти.

Виокремлюють також тип натовпу, що *рятується*, який перетворюється на *панічний*, якщо доступ людей до засобів і способів спасіння виявляється невизначеним і обмеженим. Прикладом може бути пожежа в театрі, коли люди керуються лише почуттям страху і під його впливом перетворюються в натовп, який поводить себе ірраціонально.

Натовп може бути *стяжальним*, або корисливим, тобто керуватися прагненням до пограбування, розкрадання матеріальних цінностей, які стали несподівано доступними в силу тих чи інших умов. Слід відзначити, що подібна поведінка в натовпі характерна не лише "кримінальним елементам"; аналіз поведінки при стихійних лихах свідчить, що і пересічні порядні громадяни за певних умов стають мародерами. Психологічним механізмом, який урівноважує совість з почуттям відповідальності за скоєне, є тенденція до "раціоналізації" (виправдання

своїх дій тим, що майно все одно хтось вкраде, господарі майна загинули тощо).

Виокремлюють *демонстративний* натовп, під яким розуміється зібрання людей, які виявляють той чи інший протест. Це найбільш сумнівний елемент в типології натовпу, оскільки тут якраз явно змішуються політичні і психологічні критерії. З політичної точки зору до цього типу можна віднести будь-який досить раціональний і дисциплінований масовий виступ протесту, якщо він не санкціонований офіційною владою. При цьому він не буде носити жодних ознак натовпу. А з точки зору психології будь-яке масове явище можна розцінювати як демонстративне, оскільки кожен виступ відображає ставлення людей до чогось. Різниця полягає лише в тому, наскільки цілі демонстрації усвідомлені, а форми її організовані. Залежно від цього демонстрація може мати характер або впорядкованого заходу, або натовпу.

В основі поведінки *екстатичного* натовпу лежать дії, викликані ненавистю до когось, або небезпека, необхідність рятуватися від неї, чи прагнення оволодіти якимись цінностями, або стан екстазу під час релігійних ритуалів, концертів, карнавалів тощо. Поведінка *конвенційного* натовпу базується на реальних чи уявних правилах та нормах, прикладом якого можуть бути болільники на стадіоні, які поводять себе так, як ніколи в інших випадках і ситуаціях, а їхні дії не завжди є безпечними для оточуючих людей. *Експресивний* натовп характеризується виявленням спільних почуттів — радості, протесту, горя та ін.

До феноменів натовпу відносяться і *умови* його виникнення. Дослідники виокремлюють два типи таких умов - довготривалі і короткочасні. До *довготривалих* відносимо будь-які економічні, соціальні, політичні та інші чинники відносно тривалої дії, які створюють високий рівень напруги в суспільстві, формують почуття фрустрації, безпорадності та відчаю. Чинники соціальної напруги, поєднуючись у певний період часу і за певних обставин, складають причини виникнення соціальних вибухів. Ці чинники і складають *ситуативні* умови як масових проявів взагалі, так і феномена агресивного натовпу, зокрема. При цьому вирішальне значення мають умови



довготривалого характеру, і ситуативні приводи набувають значення лише в контексті перших.

Говорячи про *механізми розвитку* натовпу, слід відзначити провідне місце масового спілкування, яке має властивість психологічного впливу на поведінку та діяльність учасників натовпу. Головним засобом психологічного впливу, що здійснюється учасниками натовпу, є слово, зокрема емоційна, експресивна лексика: заклики, крик тощо.

Головним способом впливу особистості або групи на учасників натовпу є навіювання, що підкріплюється різними за змістом повідомленнями - умовляннями, погрозами, чутками, шантажем тощо. Навіювання завжди вербалізоване, воно - свідомо діяльність з боку суб'єкта впливу.

В умовах натовпу має місце зараження, коли психічний стан, настрої і поведінка особистості або групи підсилюються шляхом багаторазового підсилення ланцюгової реакції. Зараження виявляється по-різному залежно від ситуацій, особистісних та групових характеристик учасників натовпу. Істотне значення при цьому мають традиції, звичаї. Зараження здійснюється через мовні та немовні засоби спілкування.

Наслідкування також є одним із способів психологічного впливу, за допомогою якого формується натовп і здійснюються ті чи інші дії. У результаті наслідкування поведінка іншої людини або масовий психічний стан не тільки приймається, але й відтворюється, тиражується.

Важливим чинником формування різних типів стихійних груп, у тому числі й натовпу, є *суспільна думка*. У будь-якому суспільстві ідеї, переконання, соціальні уявлення різних великих організованих груп існують не ізольовано одні від одних, а утворюють своєрідний сплав, який визначається як масова свідомість суспільства. Виразником цієї масової свідомості є *суспільна думка*. Остання виникає з приводу окремих подій, явищ суспільного життя, може швидко змінювати оцінки цих явищ під впливом нових, швидкоплинних обставин. Вивчення *суспільної думки* є надзвичайно важливим - стимулом для створення стихійної групи та її масових дій може слугувати динамічність *суспільної думки*, включеність до неї емоційних оцінок дійсності, безпосередня форма її вияву.

За різних умов можуть складатися неоднакові спільноти, які можна охарактеризувати як натовп, а їхня поведінка може набувати різноманітного характеру. Це і болільники на стадіоні, і особи, що виявляють інтерес до різних пригод, і пасажери приміського транспорту, що чекають на платформі. Така сама спільнота утворюється з числа відвідувачів парків, виставок, мітингів, демонстрацій, масових безпорядків.

Типові масові спільноти, описані дослідниками XIX ст., їхні характерні ознаки мають не абсолютний, а відносний характер, виявляються у певних ситуаціях і в так званих групових спільнотах - великих групах типу нації, класу, соціального прошарку.

Найважливішими для розвитку суспільства та особистості є такі великі групи, як етноси та нації.

### **2.3. Психологічні особливості етнічних груп**

Психологія етнічних груп - один із аспектів психології великих груп, який недостатньо досліджений у соціальній психології, хоча існує окрема галузь науки на стику етнографії та соціальної психології - етнопсихологія.

***Етнічна група** (від грец. *είκνος* ~ плем'я, народ) - тип великої соціальної групи, що формується і розвивається природно-історичним шляхом. Вона може існувати як реальна (компактна) сукупність людей, яка завдяки відносній цілісності є самостійним суб'єктом історичного і соціального процесу, і в розсіяному (дисперсному) стані входить до більш чисельних етнічних спільнот як їх структурне утворення.*

Одну етнічну групу незалежно від території проживання відрізняють від інших етнічних груп спільні культура (звичаї, обряди, норми поведінки), мова, релігія і психічний склад, до якого належить і самосвідомість. Саме ці ознаки в першу чергу визначають етнічну ідентифікацію людини. Головною умовою виникнення етносу є спільна територія та мова. В історичному плані головними типами етнічних спільнот є плем'я, народність, нація.

*Плем'я* - це тип етнічної спільноти і соціальної організації, що виникає на родовій стадії первіснообщинного ладу, перша етнічна спільнота в історії людства, що прийшла на зміну первісному стаду. Плем'я характеризується кровоспорідненими зв'язками, наявністю племінної території, деякої економічної спільноти (колективні полювання, звичаї взаємодопомоги), племінною самосвідомістю, що ґрунтується на уявленні про спільність походження всіх співплемінників, та самоназвою, єдиною племінною мовою (діалектом), культурною гомогенністю, племінною ендогамією.

На зміну племені прийшла нова форма етнічної спільноти - *народність* - одна з форм етносоціальної спільноти людей, притаманна етапу становлення етносу епохи середньовіччя або феодального суспільства. Народність є перехідним історичним типом між такими етносоціальними організаціями як плем'я і нація.

*Нація* - це особливий стан і водночас певний етап розвитку етносу, пов'язаний з творенням державно-національних символів та атрибутів, національно-державної самосвідомості, загальнонаціональних інтересів, національної ідеї і національної культури. Первинною основою нації є етнос.

*Народ* - у широкому розумінні слова це все населення певної країни або держави; у вузькому значенні про народ іноді говорять як про окремих етнос.

У конкретних дослідженнях увага приділялась переважно проблемі психології націй, попри те, що нації як форми етнічних спільнот людей склалися на відносно пізньому етапі історичного розвитку - у період становлення капіталізму. Щоправда, вони і в сучасних суспільствах є найпоширенішою формою етнічної спільноти, але крім них існують й інші етнічні спільноти - народності, національні групи тощо. Тому зводити предмет етнопсихології лише до вивчення психології націй неправомерно.

Наголос тільки на вивченні психології націй призвів до неточності в термінології, яка використовується в соціальній психології. Характеризуючи компоненти психології етнічних груп, часто говорять про «національний характер», «національну психологію», «національні почуття», хоч усі ці утворення є

І окремими випадками виявів суспільної психології людей, котрі належать до етнічної групи. Тобто мають уживатися терміни «етнічний характер», «етнічна психологія» та ін.

Етнопсихологія вивчає факти, закономірності й механізми вияву типології, ціннісних орієнтацій і поведінки представників тієї чи іншої етнічної спільноти. Вона описує і пояснює особливості поведінки та її мотиви всередині спільноти та між етносами, що живуть століттями в одному геоісторичному просторі.

Водночас етнопсихологія відповідає на питання: як соціальні та особистісні механізми ідентифікації й відокремлення історично породжували глибинні психологічні феномени - національну самосвідомість, що виражається займенником «ми» з позитивними компонентами самосприймання, усвідомлення сусідніх етносів («вони»), амбівалентну спрямованість її відношення (прийняття і співробітництво, з одного боку, відокремлення й агресія - з другого). Ця наука суміжна з етнографією, етнопедогогікою, політологією та іншими галузями знань, що вивчають соціальну природу людини та її сутність.

Початок досліджень психології етнічних груп було покладено В.Вундтом, який інтерпретував поняття «народ» як деяку етнічну спільноту і запропонував досліджувати психологію етнічних груп за допомогою вивчення міфів, звичаїв, мови, що складають її структуру.

Етнічна специфіка певною мірою концентрується в історичному досвіді кожного народу, а його засвоєння є змістом процесу етнічної соціалізації індивіда. Через найближче оточення, перш за все через сім'ю і школу, особистість мірою розвитку прилучається до специфіки національної культури, яка і залежить від конкретних соціально-історичних умов існування цієї етнічної групи, від ідеології, що є панівною в суспільстві.

На рівні повсякденної свідомості суспільна психологія може зафіксувати характеристики, властиві саме цій етнічній групі.

У зв'язку з тим, що найрозробленішою є проблема психологічного портрета націй, структура елементів суспільної психології етнічної групи описується як структура елементів психології націй. Однією з найважливіших її ознак вважається спіль-

ність психічного складу, яка виражається в спільності культури, що фіксує стійкі утворення психології великих груп.

Але поняття «*психічний склад нації*» досить важко визначити. Тому в етнопсихології здійснюються спроби знайти йому такі еквіваленти, які були б доступнішими для використання в емпіричних дослідженнях. Як синоніми поняття «психічний склад нації» використовуються поняття «національний характер», «національна свідомість» або просто «національна психологія».

Відповідно до традиції, що склалась у вітчизняній соціальній психології великих груп, у психології етнічних спільнот розрізняють два аспекти:

1) *психічний склад* як найбільш стійке утворення (національний або етнічний характер, традиції, звичаї);

2) *емоційну сферу* (національні або етнічні почуття, потреби, інтереси).

Поняття «*національний характер*» є своєрідним еквівалентом поняття «соціальний характер». Під час аналізу конкретних досліджень можна спостерігати досить велику схожість опису рис національного характеру в окремих національних групах (хоробрість, працьовитість, стриманість, запальність, педантизм тощо).

Як відомо, поняття «національний характер» означає фіксацію певних типових рис. Ці риси найчастіше виявляються в тих випадках, коли йдеться не про окремих людей, а про групи. Але, виявляючи типові риси національного характеру, не слід вдаватись до їх абсолютизації, оскільки в реальних суспільствах у будь-якій групі людей переплітаються національні та соціальні характеристики. Будь-яка риса національного характеру не може бути жорстко прив'язана лише до конкретної нації, кожна з них, зрештою, є загальнолюдською рисою. Адже не можна сказати, що якомусь народові властива працьовитість, а іншому - веселість. Тому слід говорити не стільки про різний набір рис, скільки про міру вираженості тієї чи іншої риси, про специфіку її вияву.

Головною сферою виявів національного характеру є різноманітна діяльність, тому дослідження його здійснюється за допомогою аналізу продуктів цієї діяльності: поряд із вивченням

звичаїв і традицій особливе значення надається аналізу народного мистецтва, фольклору, мови. Вивчення мови важливе ще й тому, що передача рис національного характеру здійснюється в процесі соціалізації значною мірою за її допомогою. Незважаючи на постійну зміну соціального середовища, відносна стійкість рис національного характеру все ж зберігається. Це пояснюється тим, що виникає певна інерція, яка забезпечує передачу досвіду від покоління до покоління.

В етнічних групах іноді фіксуються й такі елементи психічного складу, як темперамент і здібності. Проте це питання у соціальній психології остаточно не розв'язане. Деякі дослідники взагалі заперечують правомірність постановки проблеми специфіки темпераменту і здібностей для різних етнічних груп. Причина висувається така: дослідження подібних питань на рівні соціальної психології вимагає гарантій, що буде забезпечено саме наукове розв'язання даної проблеми. А це не завжди можливо.

Стосовно проблеми *темпераменту*, то його вивчення на рівні різних етнічних груп також багато в чому залежить від розробленості цієї проблеми в загальній психології. Серед тих, хто вважає, що темперамент можна розглядати як вияв специфіки психічного складу націй, висловлюється думка, що мова повинна йти лише про вивчення специфічних поєднань переважаючих типів темпераменту, а не про жорстке «прив'язування» певного типу темпераменту до певної етнічної групи.

Ще складнішим є питання про *здібності*, адже у ході їх дослідження застосовуються тести. Як слушно зазначає багато авторів, жоден тест не може врахувати специфіку різних культур, зокрема й тих, за умов яких він використовується. Звідси виникає можливість заниження або завищення результатів тестових випробувань внаслідок неадаптованості тесту до специфічних умов конкретної культури.

Дослідження специфіки національного характеру може ускладнюватися багатьма обставинами. Одна з них - феномен *стереотипізації*, властивий будь-якому сприйманню соціальних явищ, що особливо виявляється під час вивчення представників іншої етнічної групи.

*Стереотип* - це знання про людей, які накопичуються як в особистому досвіді, так і з інших джерел, узагальнені і

закріплені у свідомості людей у вигляді стійких уявлень. Стереотипи є одним із видів соціальної установки і використовуються при оцінці людей для спрощення, полегшення процесу пізнання.

Стереотипи виступають регуляторами соціальних взаємовідносин. Стереотипам властиві економія мислення, "захист" (виправдання власної поведінки), задоволення агресивних тенденцій, спосіб виходу групової напруги.

***Етнічні стереотипи** визначаються як спрощені, схематизовані, емоційно забарвлені і надзвичайно стійкі образи певних етнічних груп або спільнот, які легко переносяться на всіх представників цих груп.*

Виникнення етнічних стереотипів пов'язане з розвитком етнічної самосвідомості, усвідомленням власної приналежності до певної етнічної групи. Для будь-якої з них характерна психічна спільність, що виражається у формуванні певного «ми-почуття». Для етнічних груп воно фіксує усвідомлення особливостей своєї власної групи, відмінність її від інших груп. Образ самих груп при цьому спрощується, складається під впливом деяких міжетнічних відносин, які формують особливу соціальну установку на представника іншої групи. Певну роль тут відіграє і минулий досвід спілкування з іншою етнічною групою. Якщо ці відносини в минулому мали ворожий характер, то таке ж забарвлення буде перенесене на кожного представника цієї групи, чим і задається негативна установка.

Образ, побудований відповідно до установки, діє як етнічний стереотип. Важливо підкреслити, що він не обов'язково презентує іншу етнічну групу в негативному плані, але завжди дає суб'єктивне сприйняття представника іншої групи. Найчастіше етнічний стереотип виникає через обмеженість міжетнічного спілкування. Поступово риси, властиві деяким представникам іншої етнічної групи, поширюються на всю групу.

Отже, стереотипи, які складаються, в подальшому впливають на виникнення етнічних симпатій чи антипатій. Навіть за «нейтрального» ефекту будь-який етнічний стереотип означає приписування етнічних ознак представникам інших етнічних груп (це може стосуватися також і антропологічних власти-

востей, і культурних норм), тобто сприяє поширенню «наближених», неточних характеристик.

Самий факт усвідомлення особливостей своєї етнічної групи не містить у собі упереджень щодо інших груп. Але так буває, доки відбувається констатація цих відмінностей. Від такої констатації дуже легко перейти до оцінки іншої групи, і тоді можливі перекручення її образу. При цьому виникає психологічне явище *етноцентризму*, що полягає у схильності представників групи сприймати всі життєві явища з позицій «своєї» етнічної групи, яка розглядається як еталон.

Суть етноцентризму зводиться до сукупності масових ірраціональних уявлень про власну етнічну спільноту як про центр, навколо якого групуються всі інші. Ці уявлення є психологічними утвореннями масової свідомості у вигляді конкретизованих спрощень образів свого народу, щедро наділених позитивними рисами, в кількості, яка набагато перевершує аналогічні риси в уявленнях про інші народи.

Таким чином, етноцентризм є співчутливою фіксацією позитивних рис своєї групи, який не обов'язково передбачає формування негативного, ворожого ставлення до інших груп, хоч такий відтінок і може виникнути за певних обставин. Характер, якого набуває етноцентризм, залежить від типу суспільних відносин, змісту національної політики, ідеології.

Етнічні стереотипи складаються завжди в певному соціальному контексті і, коли набувають стійкої форми упереджень, тобто стандартного і негативно забарвленого емоційного характеру, легко можуть бути використані як засоби розпалювання національної ворожнечі. Соціально-психологічний аналіз формування етнічних стереотипів, який пояснює механізм їх виникнення в ситуаціях міжетнічного спілкування, може зробити певний внесок у боротьбу з такими негативними явищами.

Важливою характеристикою психології етнічних груп є відносність психологічної різниці між групами - це стосується і національного характеру. Існує чимало досліджень, що підтверджують цю тезу. В етнічних стереотипах завжди є домішок неетнічних впливів, передусім соціально-історичних, культур-



них тощо, які позначаються на формуванні уявлень про зміст типових характеристик різних національних груп.

Складність явищ національної психології потребує відповіді і на питання про те, чим зумовлені національні особливості людей. В історії суспільної думки було чимало спроб відповісти на нього: в теоріях «народного духу» вони оголошувались як такі, що задані з самого початку; в різних біологічних інтерпретаціях суспільного процесу вони розглядалися як генетично зумовлені й приналежні расі; корені національних відмінностей відшукувалися також в антропологічних, фізичних особливостях людей, в географічних умовах їхнього існування. Головним недоліком цих концепцій було те, що не приділялося достатньої уваги аналізу економічних, соціальних і культурних умов життя, які історично склалися.

Зарубіжна етнопсихологія накопичила досить великий і різноманітний матеріал стосовно особливостей психічного складу і поведінки людей, зумовлених їхньою етнічною приналежністю. Ще на досить ранніх етапах досліджень було встановлено, що коло ознак, які дають змогу відрізнити одну етнічну групу від іншої, тим більше, чим менша етнічна спільнота обирається предметом вивчення. Особливо легко цей матеріал піддавався опрацюванню, коли бралися найменш розвинені і найбільш ізольовані племена.

І не випадково значна кількість досліджень у традиційній етнопсихології здійснювалась саме на матеріалі племен, які заселяють острови Тихого і Атлантичного океанів (Таїті, Гаїті та ін.). У результаті була встановлена залежність етнічної психології від умов життя групи, але самі умови в тій конкретній ситуації були досить специфічними. Підтвердження одержаних результатів на великих сучасних націях виявилось неможливим, оскільки вони формувались за інших соціально-історичних умов.

У рамках культурантропології, орієнтованої на школу неофрейдизму (Р.Бенедикт, А.Кардинер, Р.Лінтон, М.Мід), дослідження були зосереджені на аналізі способів соціалізації так званої базової особистості, зокрема вивчались сім'я, норми, прийняті у групі, культурні символи. Цей напрямок вважався перспективним і все ж він не знайшов широкої підтримки, оскільки серед умов соціалізації вивчались переважно культурні симво-

ли, тоді як соціально-економічні відносини залишилися поза увагою дослідників.

Те, що саме соціально-економічні та історичні умови і особливості життя кожного народу в першу чергу визначають специфіку формування його психічного складу, можна підтвердити багатьма прикладами.

Так, дослідники національного характеру американської нації не без підстав зазначають, що його підґрунтя становить характер англійців. Переселенці зі Старого світу перенесли на новий континент індивідуалізм, схильність до практицизму, енергійність. Але за нових умов ці риси набули інших форм вияву. Якщо індивідуалізм англійців був пов'язаний насамперед із вимогами політичної рівності, то американський - з економічною незалежністю, ідеєю вільного підприємництва.

Поєднання різних етнічних груп сприяло відмові від старих традицій і появі нових. Разом із тим розвиток економічних відносин, які не були обтяжені старими пережитками, породжував сучасні раціональні, прагматичні форми поведінки. Спостереження дослідників національної психології американців підтверджують відомі журналісти В.Стрельников та В.Песков, на думку яких нормою і цінністю американців є впевненість у собі, енергійність, діловитість. Час, власний престиж, гроші - це те, що вони найбільше цінують. Звідси їхня обов'язковість, економність, ощадливість. Ці якості поєднуються із знеособленістю міжособистісних контактів, їхньою стандартизацією.

Зміна історичних та політичних умов життя впливає не тільки на особливості психічного складу нації, а й на уявлення людей іншої етнічної групи про його вияви, тобто зумовлює зміну стереотипів національного характеру. Так, у XVIII ст. народом, найбільш схильним до революційних змін, у Європі вважали англійців, а французи для більшості були консервативним народом. На початку XIX ст. німців (і вони самі себе) оцінювали як народ, нездатний до економічної діяльності, а більш схильний до поезії, філософії, музики. Після революцій у Франції, промислового перевороту в Німеччині ці стереотипи суттєво змінилися.

Враховуючи різні підходи до тлумачення поняття «національний характер», можна погодитися з українським дослідником П.І.Гнатенком, котрий визначає *національний характер як сукупність соціально-психологічних рис - почуттів, емоційно-вольових якостей, ціннісних та національно-психологічних установок, властивих нації на певному етапі розвитку, детермінованих соціально-економічними, історичними і географічними умовами її існування, що виявляються в культурі, традиціях, звичаях і обрядах*. Національний характер - це своєрідне, специфічне поєднання загальнолюдських рис у конкретних історичних і соціально-економічних умовах буття нації.

Поряд із поняттями «національний характер», «базова особистість» дослідники вживають також поняття «модальна особистість» та «етнічна особистість». Термін *«модальна особистість»* на відміну від «базової особистості» визначає частоту повторення рис, особистісних виявів, які кількісно переважають у конкретному суспільстві. Вони можуть бути встановлені емпірично, статистично обчислені й вказують на домінування певного особистісного профілю, притаманного найбільшій кількості дорослих людей певного суспільства.

Поняття *«етнічна особа»*, як вважає М.О.Шульга, є результатом так званої етнізації, тобто процесу становлення, розвитку і закріплення в особистісних структурах якостей, що відображають особливості культури, етносу - оцінних, моральних суджень, естетичних уявлень, навичок, умінь, стилю спілкування та поведінки.

Останнім часом для з'ясування особливостей психічного складу нації чи етносу використовується також термін «ментальність» або «менталітет». Незважаючи на численні спроби дати обґрунтоване визначення цього поняття, у більшості випадків його ознаки збігаються з тими, які входять у поняття «національний характер». Загалом під *ментальністю* розуміють *спосіб ставлення людини до внутрішнього і зовнішнього світу, в основі якого лежать психічні процеси сприймання і розуміння (інтерпретації)*.

Ментальність переважно відображає внутрішній стан суб'єкта і його світобачення, тоді як під національним харак-

тером здебільшого розуміють певні зовнішні, експресивні, поведінкові ознаки чи функціональні якості.

Національний характер - досить стійке і суперечливе психічне утворення. У його структурі дуже часто поєднуються такі риси та особливості, які можуть розглядатися і як позитивні, і як негативні. Наприклад, М.О.Бердяєв звертав увагу на поляризованість російського характеру, в якому уживалися зовсім протилежні риси: доброта і жорстокість, душевна делікатність і брутальність, альтруїзм та егоїзм, велике волелюбство і деспотизм, самоприниження і національна гордість та шовінізм.

Взагалі ж поляризованість рис характеру притаманна не тільки російському національному характеру, а й представникам будь-яких етносів. Тому треба знати, які історичні умови призвели до появи у національному характері народу тих рис, звичок, почуттів, які представники іншого етносу можуть інтерпретувати як негативні.

Разом з тим слід уміти визнати вади, які існують у психічному складі власного народу, не вип'ячувати і не абсолютизувати позитивні риси, не замовчувати ті, що не сприяють розвитку нації в нових історичних умовах.

#### **2.4. Психологічні особливості українського національного характеру**

Перші спроби дати аналіз психічного складу українців як етносу і як нації були здійснені ще в ХУПІ-ХІХ ст. у працях видатних представників української думки М.Костомарова, В.Липинського, Д.Чижевського, Ю.Липи, Ю.Кульчицького та ін. Спираючись на їхні спостереження та праці сучасних дослідників (О.Донченко, С.Тагліна, П.Гнатенка та ін.), спробуємо окреслити найбільш узагальнені риси, притаманні українському національному характеру.

Майже всі дослідники, колишні й теперішні, виокремлюють такі типові риси українського національного характеру, як демократичність, волелюбство, емоційність, що виявляються у музичності, наближеності українців до природи, культурі жінки і

родини, релігійності, толерантності до інших народів, працелюбстві, гостинності тощо.

Не заперечуючи цих особливостей, зазначимо все ж, що ці якості не є специфічно українськими - вони притаманні не тільки українцям, а й іншим народам, хоч і можуть мати у них інші форми вияву. Тому спробуємо розглянути саме деякі характерологічні риси типового українця, усвідомлюючи, що вони теж мають відносний характер і не є абсолютно обов'язковими для представників різних регіонів України.

Так, більшість дослідників схиляється до того, що українцям властива така психологічна риса, як *інтровертованість*. Ця особливість виявляється в певній спрямованості (установці) на свій власний внутрішній світ, на проблеми перш за все власного соціуму. Саме тому в українському суспільстві родина, найближча громада відігравали велику роль і мали особливу цінність.

Інтровертованість виявляється також у миролюбності, неохильності до агресії та насильства, в зосередженості на своїй внутрішній свободі. Певна закритість для зовнішнього світу породжує особистісну стриманість, витривалість та впертість у досягненні задумів.

Майже всі дослідники, колишні й сучасні, відзначають таку характерологічну рису українців, як *індивідуалізм* (М.Костомаров, В.Липинський, В.Винниченко та ін.). В.Липинський навіть звертав увагу на небезпечність цієї риси для побудови державності України, адже індивідуалізм може виявлятися і у схильності до непокори, що у граничних своїх виявах веде до заперечення будь-якої влади, до анархізму. Підкреслюючи інтровертованість українського національного характеру, дослідники часто протиставляють йому екстравертованість росіян. Ця їхня характерологічна риса зумовлює більший, порівняно з українцями, колективізм (общинність), товаришність, відкритість зовнішньому світу.

Важливою рисою характеру як конкретної особистості, так і етнічної групи є *здатність до саморегуляції*. Ця риса може розглядатися як рівень самостійності, розвитку самосвідомості, самоконтролю, відповідальності за своє життя. У психології в структурі особистості виокремлюють так званий локус конт-

ролю, тобто схильність людини покласти відповідальність за події свого життя на себе саму чи на інших людей, зовнішні обставини. У цьому разі говорять про два типи особистості - інтернальний та екстернальний, тобто про людей, в яких домінує внутрішній чи зовнішній контроль.

Важко стверджувати без конкретних емпіричних досліджень, яка з цих рис домінує в українському національному характері. З одного боку, інтровертованість, заглибленість у свій внутрішній світ повинні виробляти і критичне ставлення до себе, своїх дій, вміння брати відповідальність за все зроблене на себе. Проте тривала відсутність в Україні державності не сприяла формуванню в нації відповідальності за власну долю, породжувала політичну пасивність, очікування, що хтось інший допоможе розв'язати її проблеми. Якщо такі сподівання не здійснюються, виникає спокуса знайти винуватця не в собі, а в образі представників інших етнічних груп. Тривале повторення таких ситуацій закріплює в поведінці екстернальні тенденції, які особливо виявляються у скрутні, переломні періоди життя націй.

Не виключено, що риса інтернальності-екстернальності в менталітеті українського народу презентована в суперечливій формі й залежно від ситуації може виявлятися неоднозначно, схиляючись у той чи інший бік.

Ще однією з домінуючих рис українського національного характеру, яку відзначає більшість дослідників, є його *емоційність*. Так, В.Липинський, М.Костомаров вказували на підвищену чутливість української душі, її вразливість, схильність ображатися і, відповідно, слабку волюву регуляцію.

Підвищена ж чутливість до всього, що оточує, зокрема й до взаємин з іншими людьми, інколи поєднується з певною *амбіційністю* («гоноровитістю»). Це може знаходити свій вияв у зовнішніх атрибутах, яким надається більше значення, ніж самій суті явищ. Емоційність же у поєднанні з інтровертованістю характерна здебільшого людям, схильним до виконання етичних норм, здатним надати допомогу більш слабким, бідним, пожаліти їх.

*Недостатня розвиненість соціальної волі* також виокремлюється багатьма дослідниками українського етносу. Перевага

емоційності, споглядальності, мрійливості над волею в характері українця часто призводила до того, що поставлені цілі не були досягнуті, або реалізовувалися не так, як були задумані.

Неадекватність вольової регуляції відбивається і в такій характерологічній рисі, як *упертість*, що також підкреслюється в багатьох дослідженнях. Ця особливість поведінки виявляється у прагненні діяти по-своєму, всупереч розумним доказам чи порадам.

Відомий історик О.Субтельний, розглядаючи психологічні особливості західних українців («галичан»), підкреслює їхню особливу свавільність, гордовитість та некерованість, що було наслідком упередженості галицьких бояр проти княжої влади. Ці риси, на його думку, є результатом своєрідності історичного розвитку Галичини. Населення регіону впродовж багатьох століть входило до складу різних, але однаково відчужених державних утворень. Звідси - недовірливе або байдуже ставлення до влади, що розглядалася не більш ніж традиція чи навіть своєрідний ритуал. Разом з тим щоденне існування в таких суперечливих умовах сприяло виробленню звички до пристосування, зовнішнього прийняття нав'язуваних норм.

Внаслідок цього, підкреслює дослідник, характерною рисою галичан стала здатність до засвоєння зовнішніх форм поведінки за вираженої внутрішньої спрямованості на збереження власної суті. У конкретній ситуації це виявляється в таких поведінкових формах, як:

- індивідуалізм, тобто спрямованість на досягнення передусім власного успіху;

- формальність, тобто спрямованість на сприймання зовнішніх норм і ознак при мінімальному врахуванні змісту і суті навколишніх явищ;

- раціональність, тобто схильність до вибору найоптимальнішої в конкретній ситуації можливості, націленість на розв'язання завдань сьогодення;

- консерватизм, тобто прагнення до збереження в незмінному вигляді головних національних цінностей - мови, традицій, звичаїв, релігії тощо.

Розглянуті нами деякі особливості українського національного характеру не претендують на повноту і за-

вершеність, їх притаманність усьому українському народові. Україна - велика, багатонаціональна держава. На її території можна виокремити не один, а кілька відносно самостійних етнічних типів, зосереджених у конкретних регіонах: Закарпатті, Галичині, Східній, Центральній, Південній Україні.

Етнічний характер жителів кожного з цих регіонів склався під впливом різних соціально-історичних, політичних, культурних, релігійних, мовних та інших умов. Формування цілісного українського національного характеру тільки починається і потребує багато історичного часу. Важливо при цьому враховувати, що жодна з рис характеру сама по собі не визначає його суті загалом, а відображає лише певний спосіб реагування на обставини, форму переживання навколишньої дійсності.

Аналіз психологічних характеристик великих соціальних груп веде до постановки принципово важливого для соціальної психології питання: як саме елементи суспільної психології «взаємодіють» із психікою кожної окремої людини, яка входить до складу цієї групи? Дослідження того, яким чином соціальний досвід великої групи стає надбанням індивіда, не може бути виконане без урахування такої ланки у цьому ланцюзі, як мала група.

### *Розділ 3*

#### *•' ЗАГАЛЬНІ ТЕЗИ ПСИХОЛОГІЇ МАЛИХ ГР УП*

### **3.1. Поняття про малу групу**

Проблема малої групи є традиційною та найбільш розробленою в соціальній психології. За всю історію експериментальної соціальної психології дослідники неодноразово зверталися до визначення поняття "мала група", при цьому було сформульовано велику кількість різноманітних, іноді суперечливих за змістом дефініцій.

Класичне визначення малої групи Д.Картрайта і А.Зандера ґрунтується на трьох складових цієї людської спільноти і визначається як: 1)добровільне об'єднання людей, що переслідують спільну мету; 2)асоціація, що спонтанно склалася і слугує джерелом індивідуальних "виграшів"; 3)вимушена приналежність



до спільноти внаслідок того, що інші сприймають її як цілісність.

Р.Бейлз, який займався розробкою соціальної системи спостереження за поведінковим аспектом взаємодії членів малої соціальної групи, у власному тлумаченні групи виходив з перцептивного смислу. Він визначав малу групу як будь-яку кількість осіб, що знаходяться у взаємодії одна з одною у вигляді однієї безпосередньої зустрічі або низки зустрічей, в яких кожен член групи одержує деяке враження або сприймання кожного іншого члена.

М.Шоу, розглянувши більшість існуючих визначень малої групи, розкласифікував їх у наступні шість категорій залежно від відзначених у них моментів групового життя з точки зору:

-сприймання членами групи окремих партнерів і групи загалом;

-мотивації членів групи; \*

- групових цілей;

-організаційних (структурних) характеристик групи;

- взаємозалежності;

> - взаємодії членів групи.

Виходячи з цього, М.Шоу визначає малу групу як дві і більше особи, які взаємодіють одна з одною таким чином, що кожна особа впливає і відчуває вплив з боку кожної іншої особи. Вважаючи взаємодію суттєвою ознакою групи, він виокремлює низку інших її характеристик:

-деякатривалість існування;

- наявність спільної мети або цілей;

-розвиток хоча б рудиментарної групової структури;

-усвідомлення індивідами себе як «ми» або свого членства в групі.

Якщо розглядати малу групу, як ізольовану від світу і таку, що функціонує за особливими, тільки їй властивими законами, у такому випадку наведене вище визначення можна вважати виправданим. Але група не ізольована від соціального світу, а займає в ньому певне місце, є його складовою. Тому слід погодитися з Р.Брауном, який відносить до числа важливих ознак малої групи усвідомлення її існування іншими особами, які не є її членами. Тим

самим група визнається елементом навколишнього світу з усіма наслідками всіляких впливів, взаємодій, протидій тощо.

Зв'язок малої групи з суспільством виявляється в трактовці її як малої соціальної групи, як елементарної ланки структури соціальних відносин, своєрідної функціональної одиниці в системі суспільного розподілу праці. У цьому випадку на додаток до поданих вище характеристик йдеться про малу групу, в якій суспільні відносини виступають у формі безпосередніх особистих контактів (Г.М.Андреєва). У даному визначенні не одержують розкриття психологічні ознаки групи.

Враховуючи складну природу малої групи, необхідно застосувати двоплановий підхід до її трактовки, враховуючи: 1) соціальну складову (Г.М.Андреєва); 2) психологічну складову (М.Шоу).

Синтезуючи обидва розглянуті підходи, можна визначити *малу соціальну групу як кількісно невелику групу, де люди об'єднані спільною діяльністю, безпосередньо контактують один із одним, мають спільну мету та інтереси, які визначають певну організацію, тривалість існування та деяку однорідність поведінки її членів.*

При визначенні малої групи більшість дослідників виходить з таких *критеріїв*:

1) відносно регулярно і тривало контактують "віч-на-віч", на мінімальній дистанції, без посередників;

2) мають спільну мету або цілі, реалізація яких дає змогу задовольнити значущі індивідуальні потреби та стійкі інтереси;

3) беруть участь в загальній системі розподілу функцій і ролей в спільній життєдіяльності, що передбачає різною мірою виражену кооперативну взаємозалежність учасників, яка виявляється як у кінцевому продукті спільної активності, так і в самому процесі виробництва;

4) поділяє спільні норми і правила всередині групи та між групами, що сприяє консолідації внутрішньогрупової активності і координації дій відносно середовища;

5) розцінює переваги від об'єднання як такі, що переважають втрати, і більші, ніж вони могли б одержати в інших доступних групах, а тому відчувають почуття солідарності один з одним і визнання у групі;

6) мають чіткі і диференційовані (індивідуалізовані) уявлення один про одного;

7) пов'язані досить стабільними емоційними стосунками;

8) уявляють себе як членів однієї групи і аналогічно сприймаються з боку членів інших груп.

Підбиваючи підсумки вищезазначеного, слід відзначити, що відправним пунктом в аналізі малої групи є трактовка її як ланки системи суспільних відносин, що переломлюються в специфіці безпосередніх ("віч-на-віч") міжособистісних контактів. Будь-які соціально-психологічні характеристики групи (структурні, динамічні, феноменологічні) повинні відображати саме ознаки групи як цілісної мікросистеми соціальних і психологічних відносин.

Важливою характеристикою групи, пов'язаною з ефективністю її діяльності, є кількісний розмір групи, її нижча та верхня межі - як важливий чинник взаємодії, прийняття рішення, керівництва, згуртованості.

Частина психологів нижчу межу малої групи визначає у дві особи (діада), інші стверджують, що вона має включати не менше трьох осіб (тріада), оскільки за умов конфлікту група з двох осіб легко може розпастися, тоді як третя особа візьме на себе роль «третейського судді», або підтримає чиюсь сторону, зберігши таким чином існування групи.

Мають місце розходження і щодо верхньої межі малої групи: починаючи від 7-10 до 45 і більше осіб. Визначаючи оптимальну кількість членів групи, деякі психологи дуже часто посилаються на «магічне число» 7+2, яке хоч не варто абсолютизувати, але водночас не слід і повністю заперечувати. Досвід людства показує, що різні функціональні первинні угруповання (дитячі, виробничі, наукові, військові) коливаються десь у цих межах.

На наш погляд, пошук якогось абсолютно точно визначеного розміру малої групи (нижчого, верхнього, оптимального) не має сенсу. Виходити треба з функціональної необхідності, мети і характеру діяльності групи, її взаємодії з іншими групами, загальної ситуації. Так, відомий психолог К.К.Платонов вважає, що навчальна чи екскурсійна групи є

найефективнішими в діяльності, якщо вони складаються з 20-25 осіб; оптимальна кількість групи вчених, які розробляють конкретну проблему і повинні повсякденно контактувати один із одним і з керівником, - 5-7 осіб; групи з вивчення іноземної мови - 3-5 осіб тощо. Треба також мати на увазі, що кількість членів малої групи не є постійною і залежно від умов, ситуації може змінюватись.

Г.М.Андрєєва пропонує розв'язання даної проблеми на засадах базової характеристики групи як *цільової функціональної ланки соціальної системи*. На її думку, не можна встановлювати жорстку "верхню" межу малої групи, а вважати такою реально існуючий, даний розмір досліджуваної групи, що диктується потребою спільної діяльності. Інакше кажучи, якщо група задана в системі суспільних відносин в конкретному розмірі і якщо він достатній для виконання конкретної діяльності, то саме цю межу можна вважати "верхньою".

Р.Л.Кричевський і К.М.Дубовська розглядають дану проблему в дещо іншій площині - з точки зору пошуку *оптимуму керованості групою*, тобто визначення обсягу групи, що є оптимальним для успішного керівництва нею. У цьому випадку знову згадується "магічне число", оскільки найбільш керованою є група з 5-9 осіб. Із збільшенням обсягу (понад 12 осіб) зростає кількість підгруп і підсилюється вірогідність протидії рішенням керівника з боку лідерів мікрогруп, утруднення координації загальногрупових зусиль.

До вищезазначеного слід додати, що одним з важливих критеріїв визначення "верхньої" межі групи є забезпечення *безпосередності контактів* кожного члена групи з кожним. Цей критерій прийнятний для характеристики таких малих соціальних груп, як шкільний клас, студентська група, виробнича бригада тощо.

### **3.2. Історія досліджень малої соціальної групи**

У сучасній соціальній психології особлива увага приділяється вивченню малих соціальних груп. Дослідження їх почалося фактично зі становленням соціальної психології як

самостійної емпірично-експериментальної науки. Г.Олпорт зазначає, що необхідність дослідження малих соціальних груп зумовлена й пошуком відповіді на питання, як змінюється ефективність індивідуальної дії, що виконується людиною наодинці і за умов присутності інших людей.

Ще на початку ХХ ст. американський соціолог Ч.Кулі запропонував для визначення груп, де домінує безпосереднє спілкування, термін «первинні групи». Саме в групах такого типу дослідники вбачали вирішальний чинник впливу на особистість на відміну від «вторинних» або формальних груп.

З 20-30-х років починається етап експериментально-емпіричного дослідження малих груп. Складається школа «групової динаміки» К.Левіна, яка вперше почала вивчати такі групові феномени, як лідерство і керівництво, прийняття групового рішення та ін. Під її впливом поширюється культура лабораторного експерименту в дослідженні групової поведінки. Цікаві дослідження в умовах лабораторного експерименту із вивчення групових норм і групового тиску на особистість проводили М.Шеріф і С.Аш.

На підставі цих досліджень поступово сформувалося уявлення про малу соціальну групу як конкретну реальність, відмінну від суми індивідів, які до неї належать. Одночасно з лабораторними проводилися дослідження реальних малих груп на виробництві, що було зумовлено пошуком нових форм організації та управління, здатних суттєво підвищити продуктивність праці.

Істотним внеском у розвиток цього напрямку були праці американських соціальних психологів Е.Мейо та Ф.Ротлісбергера.

Е.Мейо став засновником так званої теорії людських відносин, що виникла у 20-х роках як альтернатива теорії і практиці управління Ф.Тейлора. Дуже поширена свого часу ця система, відома як НОП (наукова організація праці), особливу увагу приділяла раціональному використанню фізичних сил робітника з метою підвищення продуктивності праці. Це була справді перша науково обґрунтована система організації та управління, хоча її недарма називали «потогінною системою».

Проте, як відомо, ця система зовсім не враховувала соціально-психологічний чинник - зокрема вплив групи на праце-

здатність та активність людини у трудовому процесі. Разом із спеціалістами з Гарвардського університету Е.Мейо вивчав у 1927-1932 рр. у м. Хауторні на електротехнічному підприємстві чинники, які впливають на продуктивність праці. Саме в ході цих, відомих тепер у всьому світі «Хауторнських експериментів» дослідники вперше виявили дію соціально-психологічних (групових, колективних) чинників - таких як характер міжособистісних стосунків, психологічний клімат групи, неформальний бік відносин у керівництві, групові норми та звички.

Так поступово соціальна психологія зробила значний крок у вивченні малої, особливо «неформальної» групи, стала необхідною у практиці наукової організації праці та управління у виробництві, сфері бізнесу та підприємництва.

Як бачимо, більшість ознак малої соціальної групи пов'язана з міжособистісним спілкуванням її членів, що не виходить за межі цієї групи.

Інший підхід у розумінні малої групи склався у вітчизняній соціальній психології. Вихідним моментом, головним групотвірним чинником тут визнається спільна діяльність, а сама мала група розглядається як осередок ширшої соціальної системи - суспільства.

Якщо в першому випадку наголос робиться на соціально-психологічних і навіть психологічних характеристиках, тобто група розглядається «зсередини», то у другому - увага переважно приділяється залежності малої групи від більш широкого соціального оточення. Саме воно здебільшого і «задає» малій групі як осередку суспільства необхідні параметри.

### **3.3. Класифікація малих соціальних груп**

Найпоширенішою є класифікація малих груп за дихотомічним принципом із виокремленням таких різновидів груп:

1. *Лабораторні-природні (натуральні)*. Маються на увазі групи, які спеціально створюються для виконання експериментальних завдань у лабораторних умовах, та групи, що існують у

реальних життєвих ситуаціях, мають певну історію, сформовану структуру, рівень розвитку.

2. *Формальні-неформальні*, або організовані та спонтанні. У цьому разі йдеться про спосіб утворення груп. Перші з них завжди є осередком більш широкої соціальної спільноти і їхнє виникнення зумовлене суспільною потребою досягнення конкретних соціальних цілей, що задає групі певну структуру й визначає координацію дій, спосіб керівництва.

3. Неформальні групи виникають самочинно, без санкцій суспільства як усередині формальних груп, так і поза ними. Головним стимулом їхньої діяльності є спільні бажання, інтереси, потреби членів групи у спілкуванні, взаємні симпатії один до одного.

4. *Первинні-вторинні групи*. Відрізняються силою впливу на особистість, значущістю для члена групи, роллю в соціалізації особи. Первинні групи - це кола найближчого оточення (сім'я, шкільний клас, студентська група). Вторинні - це кола дальшого і ширшого оточення, де спілкування відбувається не так інтенсивно (школа, факультет, завод).

5. *Закриті-відкриті групи*. Класифікаційною засадою є міра відкритості, доступності групи до ширшого соціального середовища. Специфіка діяльності, умов життя підтверджує, що є суттєва різниця в мірі відкритості-закритості таких груп, як наприклад, цивільний вуз-військовий вуз; група дослідників на полюсі чи на материку; трудова колонія-колектив заводу.

6. *Групи членства-референтні*. Виокремлення групи ґрунтується на визнанні того, наскільки вона є значущою для особи в орієнтації на певні цінності, норми і впливає на поведінку людини.

Дихотомічний поділ груп, як бачимо, базується на такому розумінні малої групи, де головним групотвірним чинником є міжособистісні стосунки, характер спілкування між членами групи.

Якщо брати за основу класифікації підхід, коли мала соціальна група розглядається насамперед як осередок суспільства, відмінний від інших різновидом та характером спільної діяльності, то можна виокремити такі типи груп: соціально-еко-

номічні, соціально-політичні, аматорські (самодіяльні), національні, вікові, статеві, територіальні, побутові тощо.

У цих та інших підходах за основу класифікації груп береться якийсь один критерій: психологічний (міжособистісний), структурний чи діяльнісний (функціональний).

Враховуючи, що кожна група характеризується не однією, а багатьма ознаками, пропонуємо класифікувати малі соціальні групи таким чином.

1. *За типом головної діяльності та головної функції:*  
а) виробничо-трудова; б) соціально-політична; в) навчально-виховна; г) виконавчо-примусова; д) сімейна; е) військова; є) спортивна, ігрова; ж) аматорська (об'єднання у сфері дозвілля, побуту тощо).

2. *За соціальною спрямованістю:* а) соціально корисна; б) соціально небезпечна.

3. *За мірою організації:* а) неорганізовані, випадкові групи; б) цільові (зовні організовані; внутрішньо організовані).

4. *За типом домінуючої структури:* а) формальна; б) неформальна.

5. *За мірою безпосереднього впливу на особистість:* а) первинно-вторинна; б) основна-неосновна; в) референтна.

6. *За мірою відкритості зв'язку з іншими групами:* а) відкрита; б) закрита.

7. *За мірою міцності й стійкості внутрішніх зв'язків:* а) згуртовані; б) малозгуртовані; в) роз'єднані.

8. *За тривалістю існування:* а) короткочасна; б) довготривала.

У цій класифікації перші три критерії реалізують перший рівень ознак - функціональний, головний; інші критерії вказують на рівень структурних і міжособистісних ознак.

### **3.4. Головні підходи до вивчення малих соціальних груп**

Психологія малих груп, особливо за кордоном, розробляється представниками різних наукових шкіл та напрямків. Ми спробуємо дати стислу характеристику тим з них, які є найпоширенішими і визначають розвиток групової психології.



1. *Соціометричний напрямок.* Засновник - американський психолог Дж.Морено. У теоретичному плані соціометрія, на його думку, є психологічною теорією суспільства, в основу якої покладена ідея про те, що всі аспекти соціального життя - соціальні, економічні, політичні - можна пояснити станом міжособистісних (емоційних) відносин між людьми.

З усіх різновидів емоційних стосунків дослідник особливо виокремлює симпатію та антипатію (тяжіння та відштовхування), які визначають стан не тільки малої групи, а й суспільства загалом. «Соціометрична» революція (термін Дж.Морено) полягає в тому, щоб розв'язати всі конфлікти в сучасному суспільстві шляхом підбору або перестановки людей відповідно до їхніх симпатій. Недаремно головна його праця має назву «Соціометрія. Експериментальний метод і наука про суспільство. Підхід до нової політичної орієнтації».

У практичному плані соціометрія є методом дослідження (вимірювання) безпосередніх міжособистісних стосунків. Це стандартизована процедура (соціометричний тест), за якої досліджуваний, відповідаючи на запитання, послідовно робить вибір тих членів групи, які, на його думку, більш придатні для виконання якогось завдання у певній ситуації. Результати дослідження оформлюються у вигляді соціометричної матриці - таблиці, де фіксуються зроблені чи бажані вибори членів групи. Це можна також подати у вигляді соціограми, яка графічно фіксує зв'язки між членами групи. Крім того, цей метод дає можливість одержати кількісні результати дослідження: величину статусу кожного члена групи, наявність угруповань, міру згуртованості або роз'єднання, дані про напружені або конфліктні діади, тріади, мікрогрупи.

Значний внесок у розробку соціометричної методики, яка дає змогу одержувати більш повні результати залежно від вікової специфіки малих груп, мотивації виборів, зробили І.П.Волков, Я.Л.Коломінський, ВЛ.Паніотто та інші дослідники.

2. *Групова динаміка.* В основу цього напрямку покладено «теорію поля» К.Левіна, згідно з якою поведінка особистості визначається взаємодією соціальних і психологічних детермінант, що є життєвим або соціальним простором особистості. Групова динаміка характеризує всю сукупність групових процесів: утво-

рення і розвиток групи, умови ефективності її діяльності, згуртованість, керівництво, прийняття рішення.

Саме розуміння поняття «групова динаміка» включає в себе не тільки теоретичний напрямок дослідження, а й сукупність внутрішньогрупових процесів, систему методів вивчення та налагодження міжособистісних стосунків.

Важливим дослідницьким засобом є лабораторний експеримент - створення матої групи з параметрами, які задаються дослідником.

3. *Психоаналітичний напрямок.* Теоретичним джерелом його є психоаналіз З.Фрейда. Дослідження групових процесів з точки зору психоаналізу базується головним чином на теоретичному узагальненні даних психотерапевтичних або тренінгових груп. Найвідомішими серед них є «динамічна теорія функціонування групи» А.Байона, «теорія групового розвитку» В.Бенніса і Г.Шепарда, а також «тривимірна теорія інтерперсональної поведінки» В.Шутца. Спільним для цих теорій є уявлення про групу як інваріант індивіда з його потребами, мотивами, цілями, які ним не усвідомлюються. Крім того, в емпіричному плані праці послідовників психоаналізу, як правило, не мають чіткої процедури дослідження. З наукової точки зору також не завжди правомірною є екстраполяція даних, одержаних у психотерапевтичних або тренінгових групах, на ширші соціальні спільноти.

4. *Інтераціоналістський напрямок.* Представники цього напрямку виходять із того, що групова поведінка зумовлюється взаємодією, відносинами між членами групи та їхньою індивідуальною активністю. Поняттєвий апарат проблематики запозичений здебільшого з концепції Дж.Міда. На відміну від психоаналізу для інтераціоналістів вихідною позицією аналізу є не окремий індивід, а соціальний процес, що розглядається як інтерація людей у групі або в суспільстві. У цьому напрямку виокремлюють як особливо важливі для групової психології такі підходи: символічний інтераціоналізм; рольові теорії; теорії референтних груп.

Перші два підходи лише опосередковано розглядають власне груповий процес, приділяючи більшу увагу процесу взаємодії (спілкування) та поведінці особистості в групі. Теорія

референтних груп, хоча й пов'язана з цими підходами, але має відносно самостійне значення й набула широкої популярності на Заході. Цей напрямок прийшов у соціальну психологію з соціології, тому інші теоретичні орієнтації тією чи іншою мірою використовують його ідеї, а він сам зазнає впливу з боку психоаналізу, групової динаміки та інших.

У літературі окрім вказаних вище напрямків згадуються і деякі інші, але їхній вплив на розвиток саме групової психології значно менший. Крім того, існуюча нині в сучасній соціальній психології тенденція до інтеграції різних підходів не дає змоги говорити про їхню абсолютну самостійність.

### **3.5. Структура взаємовідносин у малій соціальній групі**

Мала соціальна група має складну систему спілкування та структуру взаємин між її членами. У більшості таких груп ці взаємини мають подвійний характер.

Оскільки переважна частина малих соціальних груп виникає у зв'язку з необхідністю розв'язувати якийсь комплекс суспільних завдань, то у ході їх реалізації, у спільній цілеспрямованій діяльності члени групи повинні виконувати певні робочі функції: обмінюватися інформацією, узгоджувати свої дії з логікою трудового процесу, виконувати певні вимоги. Це - сукупність взаємовідносин, зумовлена об'єктивними соціальними відносинами, до яких людина залучається незалежно від її симпатій-антипатій.

Такі взаємини будуються за адміністративним, технологічним чи правовим принципами. Офіційно вони фіксуються і охороняються соціальними інституціями, законодавством або хоча б інструкціями та правилами і пов'язані з виконанням якоїсь конкретної справи. У соціології та соціальній психології подібні відносини називають по-різному: формальними чи офіційними, діловими чи функціональними. Відповідно і групи, об'єднані такими відносинами, називають формальними або офіційними. В організаційному і функціональному аспектах вони завжди пов'язані з організаціями і групами ширшого рівня

- вторинними колективами, а через них - із соціальною структурою суспільства.

Діяльність особистості в такій структурі розглядається насамперед як діяльність цілком певного функціонера: канали спілкування в цьому разі хоч і залишають їй певну свободу вибору, але все ж досить жорсткі й обмежені.

Отже, *формальна структура групи* - це зовнішні комунікативні зв'язки, за допомогою яких здійснюється спілкування людей у праці, навчанні та інших різновидах діяльності. Головними особливостями такої структури, на думку Я.Щепанського, є: поділ праці та спеціалізація функцій; ієрархія посад; наявність системи координації дій; встановлення постійних ліній комунікації та схематичних способів передачі інформації.

Функції соціального контролю здійснюються спеціально створеними організаціями чи конкретними особами, які виступають від імені офіційних інституцій.

У межах офіційної структури у процесі спонтанного розвитку формується неофіційна (неформальна) структура групи, яка відображає внутрішні взаємини між її членами. За своєю природою ці міжособистісні зв'язки у цільових групах є вторинними стосовно формальних відносин, хоч за інших умов вони можуть бути чинником об'єднання людей у різні неформальні групи.

Головна характеристика таких груп - міжособистісне спілкування, що базується на неформальній організації та контролі.

Оскільки неформальні групи виникають самочинно, стихійно, їхня структура, якщо навіть вона і дуже складна, ніде офіційно не зафіксована, не закріплена законодавством чи підзаконними актами. Права та обов'язки членів таких груп більш аморфні й менш визначені, а способи їх реалізації менш конкретні, ніж у формальних групах. Головними засобами контролю тут є звичаї, традиції, групові звички, фіксовані у громадській думці. Це засоби психологічного і морального плану, хоч у деяких випадках вони і регулюють поведінку особистості значно жорсткіше, ніж засоби юридичні чи адміністративні.

У зарубіжній соціології та соціальній психології вивчення структури групових відносин має давню історію. Саме виокремлення формальних та неформальних груп вважається найбільшим «відкриттям» «теорії людських відносин» Е.Мейо. Головна роль у цій теорії, як і в практиці управління, відводиться саме неформальній структурі, що використовується для задоволення моральних і психологічних потреб робітника. Останнім часом послідовники Е.Мейо намагаються подолати вузькість «теорії людських відносин», розглядаючи структуру групи як єдність її формальної та неформальної структур.

За фактом «відкриття» неформальної групи стоїть чимало непростих проблем і найважливіша з них - виробнича, пов'язана, як уже зазначалось, із можливістю підвищення продуктивності праці за допомогою неформальних зв'язків. Слід враховувати і те, що через неформальні зв'язки можна досить ефективно впливати на групову свідомість працівників, пом'якшуючи виробничі і навіть соціальні конфлікти.

Деякі західні дослідники вважають, що там, де формальна теорія і організація не охоплюють соціальних відносин, там це робить неформальна організація. Неформальна організація, на їхню думку, - це людський протест проти знеособлених принципів і останній притулок індивідуальності. Прибічники цієї точки зору визнають, що в сучасному суспільстві формальна структура є зовнішньою, знеособленою щодо людини силою, тому її треба доповнити теплотою неформальних зв'язків, які задовольняють власне людські потреби.

Відомі американські спеціалісти в галузі управління М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоурі виділяють головні потреби, що зумовлюють вступ людини до неформальної групи.

1. *Потреба в допомозі.* З різних причин люди вважають недоцільним звертатися за допомогою до офіційного керівництва, щоб порадитись, як їм виконати доручену справу (невпевненість у собі, страх критики та ін.). У цих випадках вони вважають за краще одержати допомогу неформальним шляхом від колег.

2. *Потреба у захисті.* Виникає, коли підлеглі не довіряють керівництву, або тоді, коли треба приховати помилки свої

чи друзів, або коли працівники незадоволені існуючими умовами праці.

3. *Потреба в інформації.* Люди хочуть знати про все, що відбувається навколо них, особливо те, що стосується їхньої роботи. У формальних організаціях, як правило, не вся інформація доходить до виконавців, а інколи вона навмисне приховується. Тому однією з важливих причин приналежності до неформальної організації є доступ до неформального каналу інформації - чуток, пліток. Це, зокрема, пов'язано з потребою у психологічному захисті і приналежності до групи.

4. *Потреба у тісному спілкуванні та симпатії.* Люди схильні встановлювати тісніші контакти з тими, хто ближче до них, ніж з тими, хто на відстані. Крім того, вони хочуть бути ближче до тих, кому симпатизують, хто їм подобається.

Поділ відносин на формальні та неформальні певною мірою є умовним, реально мала група завжди являє собою єдність таких відносин. Разом з тим ці системи відносин досить самостійні, тому є сенс детальніше розглянути їх співвідношення та місце особистості в системі офіційного та неофіційного спілкування.

Дехто з дослідників ставить питання про бажаність «максимального» зближення офіційної та неофіційної структур малої групи з метою підвищення ефективності її функціонування. Проте навряд чи можна погодитися з подібною точкою зору, адже це відносини з різною цільовою та функціональною спрямованістю, збіг яких призводить до продовження спілкування за наперед заданими схемами. Як наслідок, знижується індивідуальна активність більшості членів групи, а сама група схиляється до шаблонних, конформних реакцій, що гальмує її розвиток. Якщо ж це триває довго, відбувається перенасиченість процесом спілкування, і між членами групи виникають сили відштовхування, що врешті-решт веде до конфліктів і розпаду групи.

Співвідношення ділової та емоційної структур багато в чому визначає рівень розвитку групи, ефективність її діяльності, міру впливу на особистість. Реально можливі три варіанти такого співвідношення:

- обидві системи відносин не суперечать, а взаємно доповнюють одна одну, неформальні відносини сприяють досягненню цілей офіційної структури;

- офіційна та неофіційна системи відносин розвиваються і функціонують відносно самостійно, незалежно одна від одної;

- між обома системами існують істотні суперечності і неофіційна структура заважає реалізації цілей офіційної структури.

Як уже зазначалось, у формальних структурах спілкування відбувається здебільшого за діловим принципом. Спільна діяльність (виробнича, навчальна, політична, спортивна тощо) чинить певні перепони для особистості у виборі каналів зв'язку, тих членів групи, з якими вона взаємодіє, з ким хоче чи не хоче спілкуватися. Місце особистості в системі цих зв'язків визначається тим, наскільки успішно вона реалізує специфічну для групи соціальну функцію (хороший виробничник, відмінний студент тощо). Особисті якості при цьому важливі не самі по собі, а настільки, наскільки вони допомагають виконувати цю функцію.

Офіційно-ділове спілкування має ту перевагу, що дає змогу швидко включатись у комунікацію з людьми різних соціальних груп, різних ціннісних орієнтацій, своєчасно передавати і одержувати необхідну для справи інформацію. Але його ефективність знижується через надто однобічну спрямованість. Коли відносини у групі надмірно регламентовані й формалізовані, потреба в інтимному міжособистісному спілкуванні, як вияв особистісної активності, не знаходить виходу в цій групі. Між її членами виникають психологічні бар'єри (конфлікти, непорозуміння, напруга), і особистість починає орієнтуватись на інші групи. Усе це суттєво знижує рівень групових недоліків офіційних відносин і негативно впливає на ефективність діяльності групи.

Неминуча формалізація деяких сторін нашого життя розвиває у людей потяг до посилення неформального спілкування в системі повсякденних зв'язків. Так відбувається певна компенсація недоліків офіційного спілкування.

Неофіційна структура групи відображає той реальний факт, що людина - це завжди цілий комплекс соціальних ролей,

де офіційна роль, специфічна для конкретної групи, - лише одна з них. У неформальному спілкуванні особливо важливими є індивідуальні схильності (нахили), особливості характеру, настрої, тому воно завжди має характер вибіркового, емоційно насичених контактів. У формуванні цього типу відносин обов'язково беруть участь обидві сторони, виявляючи свою ініціативу та активність.

Але неформальні відносини мають і недоліки. У неформальних групах створюються свої соціальні норми, які не завжди співвідносяться з цінностями формальної організації, отже, людина може опинитися в ситуації, коли до неї ставляться загалом неприйнятні вимоги. До того ж у таких групах часто спостерігається тенденція до супротиву нововведенням, схильність до конформніших реакцій щодо, скажімо, впровадження нового порядку роботи, кількості штату тощо.

Поліпшення групових відносин можна досягти завдяки оптимальному поєднанню ділових і неофіційних стосунків. У групах високого рівня розвитку можна виокремити не дві системи відносин, як вважає більшість психологів, а три: *офіційно-ділові*, *неофіційно-ділові* та *неофіційно-особистісні*. Інакше кажучи, оптимальне управління малою групою здійснюється за принципом доповнюваності, коли обидві структури функціонують як певна єдність, у якій не обов'язковий механічний збіг окремих структурних елементів - наприклад, офіційного та неофіційного лідерства.

*Як* показує практика, в групах із великим досвідом та високою культурою спілкування здебільшого домінують саме неофіційно-ділові відносини, які будуються на ґрунті взаємних залежності, співробітництва, вимогливості, допомоги, довіри. Формування таких відносин безпосередньо пов'язане з проблемою розвитку самої групи, тобто тими складними і багатогранними процесами, що відбуваються в ній.

Кожна мала соціальна група весь час перебуває в певному русі, відбувається зміна її структурних елементів. Саме ці питання розглядаються в наступній частині підручника.



## Література

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология. Учебник для вузов.-М., 2001.
2. *Андриенко Е.В.* Социальная психология / Под ред. В.А.Сластенина. - М., 2001.
3. *Гнатенко И. И.* Национальний характер. - Днепропетровск, 1992.
4. *Головаха Е. И.* Структура групповой деятельности. - К., 1979.
5. *Десев Л,* Психология малых групп. - М., 1979.
6. *Дшигенски Г.Г.* Социально-политическая психология. - М., 1996.
7. *Етнічна психологія /* За ред. Л.СОрбан. - Ів.-Франк., 1994.
8. *Корнєв М.Н., Фомічова В.М.* Психологія масової поведінки, - К., 2000.
9. *Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М.* Социальная психология малой группы. - М., 2001.
10. Психология масс. Хрестоматия. - Самара, 2001.
11. Социальная психология / Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача. ~ М., 2001.
12. Социальная психология. Хрестоматия. / Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.
13. Социальная психология в трудах отечественных психологов. Хрестоматия. - М, 2000.
14. *Сухарев В.А., Сухарев М.В.* Психология народов и наций. -Донецк, 1997.

## ЧАСТИНА 4

### ДИНАМІЧНІ ПРОЦЕСИ В МАЛІЙ ГРУПІ

#### Розділ 1

#### ПОНЯТТЯ ПРО ГР УПОВ У ДИНАМІКУ ї ПРОЦЕСИ ТА МЕХАНІЗМИ

##### 1.1. Поняття та процеси групової динаміки

Групова динаміка - це галузь соціальної психології, яка досліджує психічні процеси, що відбуваються в малих групах.

Спочатку термін «групова динаміка» використовувався для позначення наукової школи, створеної К.Левінім («Центр групової динаміки» у Массачусетському технологічному інституті, США), дослідження якої базувалися на певній системі поглядів. Відповідно до неї, закономірності зв'язку індивіда з групою можуть бути використані для впливу на процеси, що відбуваються в суспільстві. Відомий соціальний психолог Л.Фестінгер зауважував, що групова динаміка виникла як відповідь на запитання, чому одні групи впливають на своїх членів, а інші - ні.

Найчастіше під *груповою динамікою* (від грец. ступатіз - сила) розуміється сукупність групових процесів, які відображають весь цикл життєдіяльності групи та її етапи: утворення, функціонування, розвиток, розпад, а також ті прийоми та методи, які дають змогу вивчати внутрішньогрупові процеси в умовах лабораторного експерименту.

*Групові процеси* - це ті способи регуляції індивідуальної поведінки, які забезпечують психологічні зміни у групі за час її існування. До власне внутрішньогрупових динамічних процесів належать: нормоутворення, вироблення групових думок, правил і цінностей, формування функціонально-рольової структури групи, феномен групового тиску (конформність), групова згуртованість, прийняття групового рішення, керівництво і лідерство та інші способи регуляції індивідуальної поведінки.

Аналіз процесів, що відбуваються в групі, важливий, по-перше, у зв'язку з необхідністю виявлення особливостей реалізації закономірностей спілкування та взаємодії у малій групі; по-друге, необхідно показати дію механізму, за допомогою якого мала група впливає на індивіда та виступає ретранслятором суспільних норм, цінностей, установок, що формуються у великих групах. Разом з тим важливо виявити і те, яким чином активність особистості в групі реалізує засвоєння впливу і його результат.

## **1.2. Механізми групової динаміки**

Проблема групового розвитку мало вивчена в соціальній психології, однак низка чинників, що мають безпосереднє відношення до механізмів групової динаміки, виявлені в ході вивчення інших аспектів життєдіяльності малої групи.

Виокремлюють щонайменше три механізми групової динаміки: 1) розв'язання внутрішньогрупових суперечностей; 2) «ідіосинкразичний кредит» і 3) психологічний обмін.

***Розв'язання внутрішньогрупових суперечностей.*** Дослідники групового розвитку вказують на наявність кількох типів внутрішньогрупових суперечностей. Так, вивчаючи динаміку колективоутворення, А.Г.Кирпичник звернув увагу на суперечності, по-перше, між зростаючими потенційними можливостями групи і її актуальною діяльністю; по-друге, між зростаючим прагненням членів групи до самореалізації та самоствердження і одночасно тенденціями включення особистості до групової структури, інтеграції її з групою. Виявилось, що перехід групи з одного рівня розвитку на інший відбувається стрибкоподібно завдяки загостренню суперечностей та їх наступному розв'язанню.

Ще один тип внутрішньогрупових суперечностей описує Ф.Шамбо. Розвиток групи, на його думку, є результатом зіткнення суперечливих тенденцій, які періодично виникають у ній внаслідок неузгодженості поведінки лідера з очікуваннями, які пов'язують послідовники з його діями. Подібна неузгодженість веде до дестабілізації і конфлікту. Розв'язання конфлікту закін-

чується «фазою гармонії», яка характеризується стабілізацією відносин і оптимістичною спрямованістю міжособистісного сприймання, після чого неузгодженість системи повторюється. Лише після проходження групою серії конфліктних фаз структура групи остаточно стабілізується.

Ф.Шамбо, зводячи всі причини розвитку групи виключно до конфлікту між лідером і послідовниками, навряд чи заслуговує на повну підтримку своєї теорії, яка досліджує лише один аспект розвитку групи.

*«Ідіосинкразичний кредит».* З аналізом поведінки лідера пов'язане виокремлення іншого механізму групової динаміки, який у працях Е.Холландера одержав назву феномена «ідіосинкразичного кредиту». Всупереч традиційним уявленням, високо-статусний суб'єкт (лідер) не обов'язково жорстко реалізує норми групи, але привносить в її життя деякі новації, хоча б ціною відмови від низки попередніх норм, сприяючи тим самим ефективнішому досягненню групової мети і переходу на інший, вищий рівень функціонування. Згідно з моделлю, члену групи може дозволятися відхилення від групових норм пропорційно його минулому внеску в досягнення групових цілей. Внаслідок цього і виникає ефект «ідіосинкразичного кредиту», який є своєрідним дозволом групи на поведінку, яка відхиляється від групових норм. Оскільки вважається, що суб'єкт з високим статусом сильніше, ніж інші, орієнтований на групу, характеризується найвищою компетентністю в груповому завданні і робить значний внесок у його розв'язання, йому більшою мірою, ніж суб'єкту з низьким статусом, дозволяється відхилення від групових норм, якщо це необхідно для досягнення групових цілей. Таким чином, феномен «ідіосинкразичного кредиту» є однією з умов впровадження в життя групи елементів інноваційності, створюючи тим самим передумови для переходу групи на вищий рівень розвитку. Саме ця обставина робить можливим віднесення цього феномена до числа можливих механізмів групової динаміки.

*Психологічний обмін.* Насамперед зазначимо, що поняття «обмін» користується великою популярністю як у психології, так і в інших суспільних науках. Щоб краще пояснити суть пси-

хологічного обміну, звернемося до одного з його різновидів - так званого ціннісного обміну. Цінність визначається як матеріальний або ідеальний предмет, який є вагомим для людини, тобто здатним задовольняти її потреби, відповідати її інтересам. У ході аналізу взаємодії людей в малій групі, цінності можуть виступати у вигляді будь-яких значущих характеристик членів групи, які належать до властивостей їхньої особистості, її спрямованості, вмінь, досвіду тощо і реалізуються ними в ході розв'язання групових завдань на користь окремих партнерів і групи загалом.

Досить яскравим прикладом ціннісного обміну слугують відносини партнерів по групі у феномені лідерства - ефективна реалізація членами групи ціннісних характеристик (один з "предметів" обміну) приносить їм авторитет і визнання (другий "предмет" обміну) - ключові компоненти статусу - в групі, що є важливими людськими цінностями. Інакше кажучи, психологічний зміст ціннісного обміну полягає у взаємному задоволенні сторонам і-учасниками взаємодії певних соціальних потреб одна одної шляхом взаємного надання кожною із сторін відповідних цінностей. Це дає змогу трактувати ціннісний обмін як розгорнутий у просторі та часі процес.

У зв'язку з аналізом ціннісного обміну стосовно міжособистісної взаємодії вводиться поняття «ціннісного внеску» індивіда, під яким розуміють будь-які корисні дії, адресовані як окремим членам, так і групі загалом, і такі, що мають найрізноманітніші вияви.

Розглянемо деякі приклади функціонування ціннісного обміну як одного з механізмів групової динаміки.

Перший з них ґрунтується на даних вивчення І.Олтменом і Д.Тейлором феномена соціального проникнення, який характеризує екстенсивність (широту) та інтенсивність (глибину) розвитку міжособистісних стосунків у діадичному спілкуванні. Термін «соціальне проникнення» був уведений для того, щоб пояснити відкриті типи міжособистісної поведінки в соціальній взаємодії і внутрішні суб'єктивні процеси, які є передумовою, супроводжують і переслідують ці відкриті обміни. Один із ти-

пових різновидів соціального проникнення - особистісне взаєморозкриття партнерів по спілкуванню.

Простежуючи динаміку соціального проникнення, І.Олтмен і Д.Тейлор виокремлюють шерг умовних етапів розвитку міжособистісних відносин: орієнтації (стосунки мають характер обмежених поверхових контактів); початкового емоційного обміну (контакти часті, але поверхові); повного емоційного обміну (контакти глибокі, але охоплюють обмежені сфери взаємодії); установленого обміну (контакти охоплюють різноманітні «особистісні» сфери і розгортаються як на інтимному, так і поверховому рівнях).

В міру узгодження цих стадій стосунки в діаді все більш синхронізуються, взаємопов'язуються, зростає інтенсивність обміну вербальними, невербальними і просторовими (розміщення людей у заданому експериментатором просторі) типами поведінки. У випадку несумісності членів діади в особистісних і поведінкових аспектах, у першу чергу мали місце порушення саме у сфері ціннісного обміну - і взаємодія припинялася на стадії орієнтації.

Таким чином, вже на рівні діади процес психологічного обміну виступає істотною умовою розвитку групи і побудови міжособистісних стосунків. Ще більшою мірою цей процес виявляється в більших за обсягом малих групах, з якими людина постійно стикається у повсякденному житті.

Розробляючи модель ціннісного обміну в груповій міжособистісній взаємодії, Р.Л.Кричевський висловив припущення, що ціннісний обмін у малій групі має рівневий характер, який зумовлює певну послідовність її розвитку. Він виокремив *два рівні ціннісного обміну*.

*Діадний рівень* - типовий для початкового етапу життя групи, коли вона ще не склалася як ціле. Обмін розгортається між будь-якими двома членами групи, веде до утворення численних діад і має своїм наслідком приписування індивідами один одному певного статусу.

*Власне груповий рівень* - більш за все характеризує групу, що склалася. У цьому випадку обмін виходить за межі діади: однією з учасниць обміну стає сама група, виступаючи сукуп-

ним колективним суб'єктом, який визначає статус своїх членів залежно від їх ціннісних внесків у життєдіяльність групи.

Полею реалізації ціннісного обміну є дві важливі сфери життєдіяльності групи, що відповідають активностям інструментального та експресивного типу. Саме тут формуються головні контури статусної ієрархізації - ключової ланки структуроутворення групи. Зокрема, стосовно лідерства це означає розвиток головних його складових - системи ділового та емоційного лідерства.

## *Розділ 2*

### *УТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК МАЛОЇ ГРУПИ*

#### **2.1. Утворення малої групи**

Виникнення малої групи як своєрідної одиниці в системі суспільного розподілу праці зумовлене запитами суспільно-економічного характеру, що зародилися в надрах соціальних інституцій та організацій. Іншими словами, необхідність розв'язання останніми певних соціальних завдань породжує потребу в створенні всередині них елементарних функціональних підрозділів типу малих груп, орієнтованих на ці завдання. Стосовно цього головні характеристики малої групи - її розмір, структура та склад визначаються цілями та завданнями спільної діяльності, заради якої вона створена.

Серед психологічних детермінант виникнення певної соціальної групи слід виокремити прагнення індивідів до задоволення потреб, пов'язаних зі сферою людського спілкування. Мала група є своєрідним мікросередовищем спілкування, джерелом задоволення відповідних потреб індивіда.

Поділ чинників виникнення малої групи на соціальні та психологічні є відносним і не суто психологічні моменти домінують у разі вибору індивідом певної малої групи. Слід зазначити, що чинники, які спонукають індивіда до входження в групу, не вичерпуються лише системою його потреб і цінностей, а включають і низку інших змінних - наприклад, соціальний до-

свід індивіда; його самооцінку; очікування, пов'язані з наступним груповим членством; особливості групового членства з точки зору мети, програм, специфіки діяльності та ін.

Таким чином, виникнення організованої малої групи слід розглядати як двощаблевий процес, який полягає, по-перше, в оголошенні її формальною, офіційною ланкою соціальної організації і, по-друге, в наповненні її конкретними індивідами, здатними взаємодіяти і кваліфіковано розв'язувати організаційні завдання. Стосовно першого етапу виникнення групи, то він детермінований вимогами організаційної структури і не залежить від окремих індивідів, що до неї належать. Другий етап зумовлений не тільки вимогами групи й активністю організаційної структури, а й особистими спонуканнями індивідів, їхніми бажаннями, очікуваннями, потребами та мотивами. Процес групування має певні стадії, які розглядаються як рівні групового розвитку.

## **2.2. Розвиток малої групи**

Виступаючи динамічним утворенням, група функціонує в часі і просторі та зумовлена взаємодією двох тенденцій - інтеграцією та диференціацією. Перша тенденція спрямована на протидію конфліктам і ситуаціям, які загрожують існуванню групи як єдиного цілого. Друга тенденція спрямована на спеціалізацію взаємозв'язків членів групи, яка ґрунтується на розрізненні їх ролей (А.І.Донцов). У результаті взаємодії двох тенденцій утворення, функціонування та розвитку малої групи носить суперечливий характер. Послідовна зміна групи можлива як від низького до вищого рівня розвитку, так і навпаки - від високого рівня розвитку до простої асоціації. Відносний баланс двох даних тенденцій є закономірністю, яка забезпечує ефективність функціонування і розвитку групи.

Зупинимось детально на підходах до аналізу групового функціонування, які здаються нам найбільш значущими.

*Двовимірні моделі розвитку групи* передбачають виокремлення двох головних сфер її життєдіяльності - ділової (ін-



струментальної) і емоційної (експресивної). Підбита точка зору реалізована в низці підходів до вивчення стадійності Групоутворення.

!- • • ; \* ,

Один із таких підходів, що набув поширення на Заході, пов'язаний з іменем Б.Такмена. Запропонована ним двовимірна або двофакторна модель описує динаміку групового процесу з урахуванням умов формування групи; наявності двох сфер (факторів) групової активності - *ділової* (розв'язання групового завдання) і *міжособистісної* (розвиток групової структури); місця групи в гіпотетичній послідовності розвитку, тобто на відповідній стадії. Згідно з цією моделлю, в кожній із зазначених сфер передбачається проходження групою чотирьох стадій.

У сфері міжособистісної активності виокремлюються наступні стадії:

- *«перевірки і залежності»*, яка включає орієнтування членів групи щодо характеру дій кожного і пошуку взаємоприйнятної міжособистісної поведінки в групі;

- *«внутрішнього конфлікту»*, головна особливість якої - порушення взаємодії і відсутність єдності між членами групи;

- *«розвитку групової згуртованості»*, яка досягається шляхом поступової гармонізації відносин, усунення міжособистісних конфліктів;

- *«функціонально-рольової співвіднесеності»*, що переважно пов'язана з утворенням рольової структури групи - своєрідного резонатора, за допомогою якого «програється» групове завдання.

У сфері ділової активності Б.Такмен виокремлює стадії:

- *«орієнтування у завданні»*, тобто пошук членами групи оптимального способу розв'язання завдання;

- *«емоційної відповіді на вимоги завдання»*, яка полягає у протидії членів групи вимогам, що ставляться перед ними змістом завдання внаслідок незбігу особистих намірів індивідів з вимогами завдання;

- *«відкритого обміну релевантними інтерпретаціями»*, де має місце максимальний інформаційний обмін, що дає змогу партнерам глибше проникнути в наміри один одного і запропонувати альтернативну трактовку інформації;

- «*прийняття рішення*», що характеризується конструктивними спробами успішного розв'язання завдання.

Звертаючи увагу на зв'язок між обома сферами групової активності, Б.Такмен не розкриває конкретно, в чому змістовно полягає цей зв'язок. Не одержує конкретизації й теза про взаємовплив сфер. На думку автора, їх розвиток іде паралельно: зміни в одній із сфер супроводжується змінами в іншій. Питання про реальне співвідношення двох сфер, про генетичну первинність однієї з них Б.Такменом не розв'язується.

Більш ніж через десять років після публікації даної моделі автор спільно з іншими вченими (М.Иенсен, 1977) продовжив аналіз досліджень групового розвитку. Він прийшов до висновку про справедливість (в цілому) запропонованої раніше схеми, доповнивши її ще однією (п'ятою) стадією, яка одержала назву - *припинення діяльності*. Йдеться про згортання відносин у двох сферах групової активності, розформування самої групи.

Модель Б.Такмена досить популярна в зарубіжній соціальної і організаційній психології. Її, як правило, використовують при аналізі формування команд дослідники менеджменту. Має місце також застосування моделі до аналізу розвитку такої малої групи, як шкільний клас. Г.Стенфорд і А.Роарк виокремили сім стадій групоутворення.

Перша, початкова, стадія характеризується орієнтаційними тенденціями в поведінці учнів. На цьому етапі групового життя формуються уявлення учнів про клас і один про одного. Перші міжособистісні взаємодії ще дуже обережні й ведуть спочатку до утворення діад. Учитель сприймається як головний авторитет у класі.

Друга стадія - формування групових норм, початок становлення групової самосвідомості. Автори вважають, що на цій стадії можливий нерівномірний розвиток групи в діловій та емоційній сферах.

Третя стадія називається «стадією конфлікту», коли спостерігаються зіткнення між окремими членами класу внаслідок переоцінки ними своїх можливостей і прагнення розв'язувати всі проблеми самостійно, не консультуючись з учителем.

Четверта стадія характеризується як перехідна від стану конфлікту до стану збалансованості у стосунках між учнями. Спількування стає конструктивнішим і відкритішим, ніж на попередніх стадіях, з'являються елементи групової солідарності й згуртованості.

П'ята стадія групового розвитку цікава тим, що тут вперше виникає сформована група з чітко вираженим почуттям «ми», в якому виявляються турбота всіх учнів про клас, інтерес до спільних проблем, прагнення до згуртування. На цій стадії помітна тенденція до інтеграції групової та індивідуальної мети, причому провідними стають навчальні цілі. Переважає ділова сфера. Вважається, що це найзручніша для вчителя стадія функціонування класу.

На наступній, шостій, стадії картина змінюється. Домінуючу роль тепер відіграє емоційна активність, різко зростає значення відносин типу «Я-Ти», особисті взаємодії стають особливо тісними, відбувається переоцінка групових норм. Група на цій стадії нагадує вдалу сім'ю.

Сьома стадія - актуалізації. Вона належить до вищого етапу групової зрілості, коли рівні розвитку обох сфер вирівнюються і міра згуртованості групи стає досить високою. Група є відкритою для виявлення і розв'язання конфлікту. Визнається різноманітність індивідуальних навчальних стилів. Єдність думок стає єдиним шляхом прийняття рішення, а розбіжність у поглядах допускається, доки не вироблена спільна точка зору на проблему.

Ця схема значно детальніше і змістовніше, ніж схема Б.Такмена, розкриває динаміку розвитку групи, показуючи нерівномірність формування головних сфер її активності й процесів. Але автори не виносять свій аналіз за межі окремо взятої організованої малої групи, знімаючи весь пласт соціальної детермінації групового процесу. Крім того, виокремлені в обох моделях стадії розвитку групи мають приблизний характер і тому вносять певний елемент довільності в оцінку етапності групоутворення.

*Третій моделі групоутворення.* Проблема динаміки групоутворення може бути дещо розширена за рахунок включення до

яєї матеріалів дослідження окремих часткових аспектів цього йроцесу.

Деякі автори звертають особливу увагу на нормативно-рольовий аспект групової структури, відносячи норми і ролі до базових характеристик малої групи. Так, вивчення Н.Обером формування нормативно-рольової системи в інструментальній та експресивній сферах групової активності дало йому змогу сконструювати модель процесу розвитку малої групи, яка має чотири стадії групоутворення:

- формування експресивних норм і різностатусних ролей (період «апатично-ієрархічного» стану групи);
- збурення (руйнування наявної рольової структури внаслідок виникнення внутрішньогрупових неузгоджень);
- формування інструментальних норм (зростання гармонізації відносин партнерів у групі);
- виконання (утвердження функціональних ролей, встановлення гнучкої взаємозалежності відносин).

Динаміку групоутворення можна простежити і на підставі змін в окремо взятій сфері групової активності: або в інструментальній, або в експресивній. Прикладом такого аналізу є *одновимірна модель* розвитку малої групи, запропонована Е.Мабрі. Орієнтована вона на розв'язання завдань інструментального типу. Ця модель передбачає чотири фази інструментального руху групи в «полі» розв'язання завдання:

- латентну (ознайомлення із завданням);
- адаптаційну (співвіднесення можливостей членів групи з вимогами завдання та їхнє функціональне підпорядкування залежно від цього);
- інтегративну (об'єднання загальних зусиль, координація індивідуальної і групової стратегії дій);
- досягнення необхідного розв'язання.

Прикладом схеми, яка відображає власне емоційну динаміку групоутворення, є послідовність чотирьох фаз розвитку міжособистісного контакту, виокремлених І.П.Волковим:

- первинного сприймання і впізнавання, в результаті чого формується перше враження про партнера;

- зближення, спрямованого на формування оцінки і самооцінки, розвиток рефлексивних стосунків, актуалізацію установки на спільні дії;
- спільної дії, що веде до прийняття міжособистісних ролей і визначення статусу в спілкуванні;
- зчеплення, що характеризується зміцненням почуття «ми», формуванням норм спілкування і включенням механізмів взаємовпливу.

Розглянута схема порівняно з іншими подібними схемами містить детальніший аналіз розвитку емоційних відносин у малій групі.

*Моделі колективоутворення.* Цей підхід був запропонований вітчизняними дослідниками (Л.І.Уманським (1980), А.В.Петровським (1979), О.С.Чернишовим та ін.), котрі виходили з тези про колектив як вищий рівень розвитку малої групи, що формується на засадах спільної соціально значущої діяльності. Найповніше цей підхід репрезентований Л.І.Уманським (концепція поетапного розвитку групи як колективу) та А.В.Петровським (концепція діяльнісного опосередкування міжособистісних відносин). Інші назви цих концепцій - параметрична та стратометрична.

В основу концептуальної схеми Л.І.Уманського покладено уявлення про соціально-психологічні параметри групи, які є своєрідними критеріями (відмітними ознаками) розвитку групи як колективу. До таких параметрів, зокрема, належать *зміст моральної спрямованості групи* - інтегрована єдність її мети, мотивів, ціннісних орієнтацій; *організаційна єдність групи*; *групова готовність у сфері реалізації спільної діяльності*; *психологічна єдність* - інтелектуальна, емоційна, вольова комунікативність, яка характеризує відповідно процес міжособистісного пізнання і взаєморозуміння в групі, міжособистісні контакти емоційного характеру, стресостійкість і надійність групи в екстремальних ситуаціях.

Залежно від вираженості кожного з параметрів група розміщується за мірою свого розвитку в континуумі, серединну точку якого займає *група-конгломерат*, тобто група, що складається з незнайомих між собою людей, а полюсами є *колектив* і

*антиколектив*. Рух групи до позитивного полюса - колективу - пов'язаний із послідовним проходженням нею двох якісно нових стадій — *кооперації* й *автономізації*. Причому між групою-конгломератом і групою-кооперацією можлива поява таких проміжних рівнів, як *номінальна група* і *група-асоціація*.

Цікавою особливістю цього підходу до аналізу групоутворення є зосередженість на динаміці групових процесів і феноменів, фіксація поступового перетворення її на справді колективний суб'єкт діяльності. Так, якщо на рівні групи-асоціації окреслення групової структури лише проглядаються, то група-кооперація вже має розвинену організаційну структуру, високий рівень групової підготовки і співробітництва, а для групи-автономії характерними є «синтетичні» процеси групової ідентифікації, уособлення, еталонізації, внутрішнього злиття, які створюють умови для переходу на вищий рівень.

А.В.Петровський виходить з того, що критеріями розвитку групи є *міра опосередкованості міжособистісних стосунків змістом спільної діяльності* і *її суспільна значущість*, тобто рівень її позитивності-негативності з точки зору суспільного процесу.

Виходячи з цього, розвиток групи описується ним як рух у своєрідному континуумі, позитивним і негативним полюсами якого є відповідно *колектив* (високі позитивні показники за обома критеріями) і *корпорація* (високий позитивний показник за першим і високий негативний за другим критеріями). У центральній точці розміщується так звана *дифузна група* (спільнота, в якій практично відсутня спільна діяльність). Проміжне місце між дифузною групою і позитивним та негативним полюсами континууму посідають відповідно *просоціальна* і *асоціальна* асоціації, тобто групи з низькою мірою опосередкованості міжособистісних стосунків спільною діяльністю.

Представники обох концепцій виокремлюють особливу стадію розвитку групи - корпорацію, яка, проте, у рамках параметричного підходу не розглядається як асоціальне утворення. Радше це група з гіпертрофованими рисами автономізації, які ведуть до виникнення «групового егоїзму», ізоляції від інших груп. На думку Л.І.Уманського, своєчасне виявлення і усунення

в групі, що досягла стадії автономії, елементів корпоративності, ефективного включення її до міжгрупової взаємодії, коригування групової спрямованості здатні вивести групу на рівень колективу.

В аналізі різними дослідниками причинної детермінації, етапності та змісту групоутворення трапляються, звичайно, і певні розбіжності. Але водночас можна констатувати подібність бачення цілого шерегу суттєвих аспектів у тих чи інших підходах. Це сприяє інтеграції розрізнених елементів наукового знання, що є важливою умовою вдосконалення існуючих моделей групоутворення.

### *Розділ 3*

## *НОРМАТИВНА ПОВЕДІНКА У ГРУПІ*

### **3.1. Групові норми і нормативна поведінка**

Суттєвою характеристикою життя групи є функціонування в ній процесів нормативної поведінки, пов'язаної з реалізацією групових норм.

Групові (або соціальні) норми, що, як правило, є стандартом поведінки в малій групі, регулятором відносин, які в ній розгортаються, спеціалісти нерідко відносять до елементів групової структури, пов'язуючи їх із статусом та роллю.

Аналіз різноманітності групових норм, породжених системою офіційних та неофіційних відносин, проведений Р.Л.Кричевським і К.М.Дубовською, дає можливість визначити загальну характеристику функціонування норм у малій групі. По-перше, норми є продуктом соціальної взаємодії і виникають у процесі життєдіяльності групи, а також вводяться до неї більшою соціальною спільнотою (наприклад, організацією). По-друге, група не встановлює норми для кожної можливої ситуації, вони формуються лише щодо дій і ситуацій, які мають певну значущість для групи. По-третє, самі норми можуть застосовуватися до ситуації загалом, безвідносно до окремих членів групи і ролі, яку вони відіграють, а можуть лише регламентувати її,

тобто виступати рольовими стандартами поведінки. По-четверте, норми розрізняються за мірою прийняття їх групою - деякі норми схвалюються майже всіма членами групи, натомість інші підтримуються лише незначною меншістю. По-п'яте, норми відмінні також за мірою і широтою девіантності, що ними допускається, і відповідним діапазоном санкцій, які при цьому застосовуються.

Терміном «норма» (від лат. *погта* - керівне начало, точне розпорядження, зразок) позначають стандартизовані правила поведінки, що приймаються членами групи за узаконені специфікації очікуваної функції групи як системи, а також функції кожного члена групи всередині цієї системи. Групові норми регулюють діяльність групи як організованої одиниці в її рухові до певної мети. Форми вияву і дії цих норм різноманітні й охоплюють широкий діапазон — від зовнішніх ритуалів до морального та естетичного вибору.

Соціальні норми виконують низку *соціальних функцій*, найважливіші серед яких — забезпечення існування суспільства (наприклад, упорядкування, урівноваження, стабілізація відносин у соціумі, зокрема шляхом включення в систему соціального контролю); забезпечення діяльності соціальних інститутів; здійснення передачі і збереження соціального досвіду; оформлення умов життєдіяльності і взаємодії людей (М.І.Бобнева).

Характеризуючи соціальні норми, виокремлюють різні їх *ознаки*, серед яких найбільш значущими є наступні. По-перше, це *загальнозначущість*, тобто поширеність норм на всіх членів суспільства (у випадку суспільних норм) або на всіх членів групи (у випадку групових норм). По-друге, *можливість застосування групою або суспільством санкцій* — винагород або покарань. По-третє, *наявність суб'єктивної сторони*, що виявляється у двох аспектах: з одного боку, людина вирішує сама, чи приймає вона норми групи або суспільства і чи буде вона їх виконувати, а якщо й буде, то які саме; з другого боку, індивід сам очікує від інших людей певної поведінки, яка відповідає тим чи іншим нормам.

По-четверте, ознакою норми є *взаємозалежність*. Суспільні норми взаємопов'язані та взаємозумовлені і утворюють складні системи регуляції дій людей. Деякі норми суперечать одна одній, ста-



влячи людину в ситуацію вибору. Таке протиріччя - природне явище, оскільки норми визначаються групами, а групи можуть бути різноманітними. Водночас суспільство прагне удосконалити норми і санкції для уникнення діяльності антисоціальних груп.

По-п'яте, ознакою норм є *масштабність*, що передбачає розрізнення різних за масштабом норм — суспільних і групових. Суспільні норми діють в рамках всього суспільства і являють собою такі форми соціального контролю, як звичаї, традиції, закони, етикет тощо. Дія групових норм обмежується рамками конкретної групи і визначається тим, як тут прийнято себе поводити (манери, групові та індивідуальні звички). Існують норми, які є універсальними за масштабом, і їхня дія поширюється і на групу, і на суспільство загалом.

Особливо слід підкреслити, що функціонування групових норм безпосередньо пов'язане із соціальним контролем за поведінкою індивіда.

Соціальний контроль на рівні малої групи включає *експектації, норми і санкції*. *Експектації - вимоги оточення щодо даної людини, які виступають у формі очікувань*. Вимоги-очікування оточення визначаються тими функціями, які людина повинна виконувати, з урахуванням її соціального статусу, становища в суспільстві та соціальної ролі (О.В.Андрієнко).

Існування групових норм зумовлене об'єктивною необхідністю організації діяльності груп, їхнього виживання і відтворення. У свою чергу для індивіда існування системи норм важливе тим, що вона забезпечує його сукупністю орієнтирів у навколишній дійсності, «розставляючи» для нього знаки оцінки об'єктів та явищ. Якщо людина порушує соціальні норми, то група або суспільство прагне до того, щоб змусити її дотримуватися їх. Залежно від того, які саме норми порушені, обирається і покарання. Воно може бути легким (припинення розмови, негативна емоційна реакція) або жорстким (притягнення до суду). З іншого боку, якщо людина відповідає нормам даної групи, то її поведінка буде заохочуватися різноманітними способами. Мірою впливу, важливим засобом соціального контролю виступає соціальна санкція.

*Соціальні санкції (від лат. япсїіо - непорушна, жорстка постанова) - це засоби соціального контролю, які виконують*

*функції інтеграції групи, регуляції поведінки її членів.* Розрізняють наступні види санкцій: негативні та позитивні, формальні та неформальні. *Негативні* санкції спрямовані проти людини, що відступила від соціальних норм, тобто як покарання за небажані дії. *Позитивні* санкції спрямовані на підтримку і заохочення людини, яка дотримується даних норм, що є заохоченням до дій, бажаних для групи, схвалюваних нею. Формальні санкції застосовуються офіційним, громадським або державним органом чи їх представником. Неформальні санкції передбачають реакцію членів групи, друзів, колег, родичів, знайомих тощо. Таким чином, можна виділити чотири типи санкцій: формальні негативні, формальні позитивні, неформальні негативні і неформальні позитивні.

Позитивні санкції впливовіші, ніж негативні. Добре відомо, що успіх несе в собі самопідкріплення на відміну від невдачі, яка може стимулювати діяльність лише небагатьох. Санкції ефективні лише тоді, коли існує згода щодо правильності їх застосування і авторитету тих, хто їх застосовує.

Соціальні санкції мають різні рівні формалізації. У найбільш стабільних асоціаціях існують високоформальні процедури — як, наприклад, церемонія поваги до тих, чия служба вважається такою, що сприяє загальному благу, і покарання для тих, чії дії оцінюються як шкідливі. Подібні формальні норми, поза сумнівом, стримують відхилення в поведінці, але для більшості людей найдійовішими стають менш формальні санкції, вияви схвалення чи несхвалення. Ті, хто близькі до порушення прийнятих правил, часто раптово зупиняються, помітивши осуд з боку інших. Особливо ефективні насмішка, чутка, відмова оточення поважати права порушника. Соціальні санкції необхідні також, коли доводиться навчати новачка, або в критичних ситуаціях.

Таким чином, нормативність поведінки індивіда у групі є специфічною ознакою соціально-психологічних явищ. У нормах фіксується заданість, усталеність умов діяльності індивіда та форм його поведінки у певних ситуаціях. Отже, соціальні норми виконують функції орієнтації поведінки, її оцінки та контролю за нею.

У школі «групової динаміки» формування та розвиток групи включають в себе як обов'язковий чинник становлення системи норм і нормативну регуляцію. Головні групові характеристики і процеси (лідерство, згуртованість, прийняття групового рішення) завжди передбачають формування «ми-почуття», тобто певну стандартизацію оцінок, установок, процедур, які використовують члени групи у спільній діяльності. Все це зумовлене прийняттям, використанням і функціонуванням групових норм.

Як регулятивний механізм поведінки соціальні норми не тільки забезпечують певну уніфікацію поведінки членів групи, а й водночас регулюють відмінності всередині групи. Вони створюють статусно-рольову структуру групи, підтримуючи таким чином стабільність її існування. Головним призначенням дії групових норм є забезпечення існування групи як цілісної системи у спільній діяльності. Цілі, які ставить перед собою індивід, багато в чому визначаються саме груповими нормами. Вплив групи на індивіда виявляється в його бажанні узгоджувати свої дії з нормами, прийнятими в групі, і уникати тих дій, які можуть розглядатися як відхід від них. Індивід не може вважатися повноцінним членом групи, доки він психологічно не включений до неї, тобто доки він не прийняв групові норми за стандарти своєї власної поведінки. Якщо він не погоджується із чинними груповими нормами, то може бути членом групи лише номінально, але не психологічно.

Водночас норми можуть бути чинником ригідності групи та особистості, обмежувати їхню діяльність у нових чи незвичних ситуаціях, гальмувати процеси групового та індивідуального розвитку.

Нормативний вплив є конкретизацією загальнішої проблеми - впливу групи на поведінку індивіда. Остання може бути диференційована як дослідження чотирьох відносно самостійних питань:

- впливу норм групової більшості;
- нормативного впливу групової меншості;
- наслідків відхилення індивіда від групових норм;
- референтних груп особистості.

### 3.2. Дослідження нормативного впливу Г Г групової більшості. Феномен групового тиску. Конформізм та конформність

У середині 30-х років ХХ ст. М.Шеріф фактично першим почав досліджувати вплив групових норм в умовах лабораторного експерименту. Експерименти М.Шеріфа (1937) були розроблені для ілюстрації розвитку і стійкості групових норм. Досліджуваних розміщували в повністю затемнену кімнату, в яку проникав промінь світла, що проектувався на екран перед ними. Після того як досліджуваний певний час дивився на світлову пляму, він починав бачити, як вона «рухається» і потім зникає. Незабаром з'являлась нова світлова пляма, яка також починала «рухатися» і потім зникала. Реально нерухома світлова пляма тільки здавалася рухомою, оскільки її переміщення було ілюзією сприймання, яка носить назву «автокінетичний ефект». У ході дослідження учасники повинні були оцінити, наскільки далеко перемістилася світлова пляма. Якщо досліджувані виконували завдання наодинці, то їх результати значно відрізнялися. Але коли вони виконували завдання, працюючи парами або в групах по три особи, результат суттєво відрізнявся від попереднього. Оцінки досліджуваних починали впливати одна на одну, у результаті чого формувалась групова норма.

В одному з експериментів М.Шеріф увів до групи свого спільника, про існування якого не знали досліджувані. Цей спільник давав оцінки, що значно відрізнялися від тих, які давали інші досліджувані, коли самостійно формували свої оцінки. Досліджувані швидко приймали норму спільника. Даний результат свідчив про те, що соціальні норми розвивалися не із взаємного узгодження поглядів, а навпаки, вони були нав'язані індивідом, який не мав ні влади, ні особливих прав щодо обґрунтованості чи правомірності своїх суджень, а був впевненішим у ситуації, коли інші були недостатньо впевненими. Слід відзначити, що будучи одного разу сформованими, такі норми виявляються досить стійкими. М.Шеріф зробив узагальнений висновок: наші фундаментальні враження і судження про світ зумовлюються і диктуються соціальним оточенням. Він виявив тенденцію до

усереднення, узгодженості індивідуальних оцінок у групі та їх наступного закріплення і відтворення в індивідуальних оцінках досліджуваних. Ці експерименти поклали початок серії лабораторії досліджень феноменів групового тиску і конформізму.

Висновок М.Шеріфа намагався спростувати С.Аш, який протягом тривалого часу вивчав, з одного боку, процеси людського сприймання, з другого - вплив соціуму на особистість. На відміну від дослідів М.Шеріфа С.Аш, у 1951 р. продемонстрував дію групового впливу в умовах, коли стимул був добре структурований. «Наївного» досліджуваного включили до підставної групи. Сутність експериментів С.Аша полягала у наступному. Досліджуваному (за спеціальною термінологією - «наївному» суб'єкту) пред'являлися дві картки. На одній з них була зображена одна лінія, на іншій - три лінії різної довжини. Необхідно було визначити, яка з трьох ліній на одній картці рівна лінії на іншій - три лінії різної довжини. Своє рішення «наївний» суб'єкт приймав у груповій ситуації останнім. Перед ним аналогічну проблему розв'язували інші члени групи - приспільники експериментатора (підставна група), які за домовленістю з ним (про що «наївний» суб'єкт не знав) давали однакові, завідомо невірні відповіді. Таким чином, «наївний» суб'єкт виявлявся в ситуації, коли його думка суперечила неправильній, але одностайній думці більшості членів експериментальної групи. У ході експериментів від досліджуваних вимагалось визначити, яка з трьох показаних їм для порівняння ліній відповідала по довжині так званій стандартній лінії. Перші три серії дослідження всі учасники давали правильні відповіді. У ході четвертого завдання досліджуваний відчував, що відбувається щось дивне. Коли перший учасник давав неправильну відповідь, досліджуваний виявляв здивування. У міру того, як інші члени групи повторювали ту саму відповідь, досліджуваний повинен був вирішити, чи приєднатися до думки більшості, чи відстоювати свою власну думку.

Спочатку С.Аш вважав, що досліджувані («наївний» суб'єкт) будуть відстоювати свою думку, виявляти незалежність від думки більшості. Але, незважаючи на простоту завдання і очевидність відповіді, досліджувані демонстрували ознаки вну-

трішнього конфлікту і дискомфорту, досить часто виявляли конформність. У наступних інтерв'ю їх запитували, як суб'єктивно переживалася дана ситуація. Всі досліджувані стверджували, що думка більшості тисне дуже сильно, і навіть «незалежні» зізнавалися, що протистояти думці групи дуже важко, оскільки кожного разу здається, що помиляєшся саме ти. Коли в цій групі хтось (за вказівкою експериментатора) підтримував - досліджуваного, той ставав менш схильним погоджуватися з групою. В обстановці, коли приспільник експериментатора залишався один у групі «наївних» досліджуваних, його неправильна оцінка викликала подив і нею просто нехтували.

Більшість критиків справедливо зазначають, що результати експериментів С.Аша взагалі не можуть бути поширені на реальні ситуації, оскільки «група» тут не є реальною соціальною групою, а простою множинністю людей, зібраних спеціально для експерименту. Тому справедливо відзначає Г.М.Андреева, що тут вивчається не тиск групи на індивіда, а ситуація присутності осіб, тимчасово об'єднаних для виконання поставленого експериментатором завдання.

Іншою причиною критики даних експериментів є абстрактна природа досліджуваних, недостатнє врахування їх індивідуальних особливостей. Тут йдеться про соціальні характеристики індивідів — їхні цінності, установки, переконання тощо. Крім того, деякі дослідники вважають, що в експериментах С.Аша різні досліджувані демонстрували різні види конформності: це могла бути як конформність до групи, так і конформність до експериментатора.

Причому та обставина, що закономірності поведінки індивідів виокремлені в лабораторії, а не в реальному соціумі, не повинна, на нашу думку, слугувати підґрунтям для їх ігнорування. Просто їх слід розглядати не як прямі аналогії явищ, що мають місце в природній малій групі, а радше як вказівку на те, що може мати місце в реальності, тобто природному груповому процесі, на що слід звернути увагу приступаючи до її вивчення.

Існують численні модифікації експериментальної методики С.Аша (наприклад, методика Р.Крачфільда), але суть її незмінна - це метод «підставної групи», причому сама група на-

брана спеціально для цілей експерименту. Досліди С.Аша і М.Шеріфа ставилися в найрізноманітніших ситуаціях. Інтерпретація цих дослідів викликала дискусії про природу конформізму як соціального явища.

Термін «конформізм» походить від лат. *сопіогто* - робити подібним, відповідним, пристосовуватися, погоджуватися. У математиці використовується поняття «конформне відображення фігур», тобто ситуація, коли фігура, яка відображується, подібна за своєю структурою та властивостями до оригіналу.

У загальному плані *конформізм визначається як пасивне, пристосовницьке прийняття групових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання існуючих порядків, норм і правил, безумовне схилення перед авторитетами.* У такому визначенні конформізм може означати три різні, хоч зовні подібні між собою явища:

- 1) вираження відсутності у людини власних поглядів, переконань, слабкості характеру, пристосування;
- 2) вияв однаковості у поведінці, згоди особистості з поглядами, нормами, ціннісними орієнтаціями більшості оточуючих людей;
- 3) результат тиску групових норм на індивіда, який внаслідок цього тиску починає діяти, думати, відчувати подібно до інших членів групи.

У лабораторних експериментах М.Шеріфа та С.Аша досліджувалося явище, пов'язане з конкретним впливом (тиском) групових норм. У працях, присвячених дослідженню цієї проблеми, як тотожні поняттю «конформізм» інколи використовуються поняття «конформна поведінка» та «конформність».

Зважаючи на те, що конформізм є ширшим соціально-психологічним явищем, у конкретних дослідженнях необхідно вести мову про конформну поведінку та конформність. При цьому мається на увазі, що *конформна поведінка* — це ситуативна поведінка індивіда в умовах конкретного групового тиску (впливу) - реального чи лабораторного. *Конформність можна визначити як особливість чи властивість індивіда, яка виявляється у його схильності піддаватися реальному чи уявному тискові групи.* Ця поступливість знаходить свій вияв у зміні його поглядів

та поведінки відповідно до точки зору більшості. Розглядаючи далі цю проблему, ми матимемо на увазі саме конформність та конформну поведінку людини.

Повторення іншими вченими дослідів С.Аша викликало сумніви щодо адекватності уявлень про конформізм, стимулювало пошук причин виявленого феномена. Чому індивід поступається групі, за яких умов це відбувається, якою є роль особистісних властивостей в поступливості груповому впливу («портрет конформіста») - це ті питання, навколо яких концентрувалася значна частина досліджень проблем групового тиску.

З самого початку більшість дослідників вважали, що конформність - явище неоднозначне в першу чергу тому, що саме факт поступливості індивіда далеко не завжди свідчить про справжні реальні зміни в його сприйманні. Зрештою, це проблема відповідності вербальної реакції реальній поведінці. Вона формулюється таким чином: чи змінюється думка внаслідок того, що індивід переконався в чомусь, тобто чи відбулися зміни його когнітивної структури, чи він лише демонструє зміни. Адже причиною останнього може бути небажання конфліктувати, прагнення зберегти гарні стосунки з членами групи тощо. Перший варіант поведінки одержав назву раціоналістичного, другий - мотивованого.

Відомі американські соціальні психологи М.Дойч і Г.Джерард виокремлюють *нормативний* та *інформаційний* впливи групи на індивіда. Перший із них пов'язаний з груповими нормами. З раннього дитинства людину вчать груповим нормам, повазі до них і навіть просто примушують з ними рахуватися. Тому потрапляючи в умови лабораторного експерименту людина приносить туди і свою повагу до думки інших людей. Очевидним є і те, що, будучи не в змозі дати певну відповідь щодо невідомого об'єкта, людина зіставляє свою думку з думкою інших людей. До цього часу вона неодноразово переконувалась, що «одна голова добре, а дві - краще». Саме така ситуація і спостерігалась у досліджах М.Шеріфа.

Стійкість індивіда до дії нормативного впливу вивчалась також Т.Ньюкомбом у його широко відомому лонгітюдному дослідженні політичних переконань студенток жіночого коледжу в



Беннінгтоні. Результати вченого засвідчили, що консервативні погляди першокурсниць під впливом загальної захопленості ліберальними ідеями, прийнятими в коледжі, поступово змінювались мірою того, як студентки входили до груп своїх старших подруг і приймали їх у свої референтні групи. Деякі з них зберегли свої переконання навіть через двадцять років.

Інформаційний вплив передбачає зміну індивідуальної позиції стосовно групової у зв'язку з тим, що індивід звертається до групи як до джерела інформації. Якщо нормативний вплив змінює систему міжособистісних відносин, то інформаційний вплив детермінує прагнення людини до більш-менш адекватної оцінки об'єктивної реальності.

Якщо в ситуації нормативного впливу індивід найчастіше свідомо погоджується з точкою зору групи, «про себе» думаючи інакше, то в ситуації інформаційного впливу індивід із самого початку відчуває конфліктний стан у зв'язку з тим, що його сенсорна інформація не збігається з повідомленнями інших людей, тобто соціальною інформацією.

В.Є.Чудновський виокремлює два типи конформної поведінки — внутрішню і зовнішню підпорядкування індивіда групі. *Зовнішнє підпорядкування* виявляється, по-перше, у свідомому пристосуванні до думки групи, яке супроводжується гострим внутрішнім конфліктом, і, по-друге, у свідомому пристосуванні до думки групи без яскраво вираженого внутрішнього конфлікту. *Внутрішнє підпорядкування* полягає в тому, що частина індивідів сприймають думку групи як свою власну і підтримують її не тільки в конкретній ситуації, а й за її межами. Йдеться про: а) бездумне прийняття правильної думки групи на тій підставі, що «більшість завжди права»; б) прийняття думки групи через вироблення власної логіки пояснення здійсненого вибору.

Дослідження конформності ведуться переважно в умовах лабораторного експерименту, що створює певну штучність ситуації. Вона моделюється як нестабільна, невизначена, а це породжує невпевненість та сумніви у власній думці. У житті, звичайно, виникають такі ситуації, але абсолютизація їх означає спотворення реального процесу взаємодії. Головне ж тут полягає в тому, що критерієм об'єктивності є думка групи, яка про-

тиставляється індивіду. Інакше кажучи, індивідуальна думка відображає одну реальність, а групова - іншу.

Індивід сприймає об'єктивну реальність і формує уявлення про неї, група ж формує якусь особливу реальність, яка повинна бути прийнята тільки тому, що група «кількісно більша» ніж індивід. Ситуація наперед визначена таким чином, що індивід не має рації, група - завжди має рацію, адже за нею зберігається право виносити вердикт про істину, який приймається нібито шляхом голосування.

Головна ідея подібних експериментів полягала в демонстрації того, що індивід залежить від групи у своїх контактах із навколишньою дійсністю, що він завжди (або в переважній більшості випадків) схильний поступатися групі. Ілюстрація цього факту на сприйманні більш складних стимулів показала, що навіть сенсорна інформація може бути спотворена соціальним тиском, не кажучи вже про інформацію соціальну.

Більшість людей піддатливі груповому тиску і впливу, а її міра варіює в різних ситуаціях. Міра конформності - це міра підпорядкування групі в тому випадку, коли протиставлення думок суб'єктивно сприймалося індивідом як конфлікт.

Однак можна виокремити *об'єктивні чинники*, що визначають міру конформності людини у групі. По-перше, це *характеристика самого індивіда*, який піддається груповому тиску — стать, вік, національність, інтелект, тривожність, навіюваність тощо. Жінки конформніші, ніж чоловіки, у молодшому віці (до 15-16 років) конформність вища, ніж у старшому.

У сфері пізнавальних функцій конформні особи виявляють менший інтелект, ніж незалежні. Для них характерні догматичність, стереотипність мислення, нечіткість думки. У сфері мотивації та емоційних функцій конформні особи демонструють недостатню силу характеру, невміння володіти собою у стресових ситуаціях. У сфері самосвідомості вони характеризуються певним комплексом неповноцінності, заниженою самооцінкою. У стосунках з іншими людьми їм більш властиві авторитарність, занепокоєність думкою про них інших людей.

По-друге, це *характеристики групи*, яка є джерелом тиску: величина групи, міра однотайності, наявність членів групи,

які відхиляються від загальної думки. Іноді достатньо підтримки тільки одного члена групи, щоб рівень конформності людини різко знизився. Так, існує позитивна залежність між згуртованістю, гомогенністю, авторитетністю, компетентністю групи, з одного боку, та конформністю - з другого.

Правильне розуміння і пояснення конформної поведінки можливі лише в разі врахування дії ситуативних, групових та індивідуально-особистісних чинників у реальних ситуаціях. При цьому слід мати на увазі, що абсолютно незмінних точок зору групи й індивіда не може бути. Вони змінюються залежно від обставин і так чи інакше впливають один на одного.

Третім чинником, що визначає міру конформності, виступають *особливості взаємозв'язку індивіда і групи* (статус, прихильність до групи, рівень її референтності).

Подальші дослідження феномена конформності дали можливість виявити різні його прояви.

Так, відомий дослідник Г.Келмен говорить про три рівні конформної поведінки — підпорядкування, ідентифікацію та інтерналізацію.

У разі *підпорядкування* вплив групи має зовнішній характер, тривалість конформної поведінки обмежується конкретною ситуацією.

*Ідентифікація* як рівень конформної поведінки може існувати у двох формах. Вона може нагадувати ідентифікацію в її класичному варіанті, коли індивід повністю чи частково уподібнює себе іншим членам групи. У другому випадку ідентифікація здійснюється як реципрокно-рольові відносини. Тоді учасники взаємодії очікують один від одного певної поведінки, намагаючись виправдати ці взаємні очікування. На відміну від підпорядкування під час ідентифікації індивід більшою мірою вірить у нав'язувані йому точки зору і сприймає форми поведінки.

Третій рівень прийняття групового впливу - *інтерналізація* - пов'язаний із цінностями особистості. У цій ситуації поведінка індивіда є відносно незалежною від зовнішніх впливів. Це зумовлюється тим, що думки чи точки зору інших інтегровані у систему цінностей самого індивіда.

Конформізм розглядається також як функція трьох різновидів впливу.

По-перше, це *інформаційна конформність*, коли точка зору групи вважається адекватним відображенням дійсності.

По-друге, *нормативна конформність щодо групи*, коли досліджуваний зацікавлений одержати оцінку групи.

По-третє, *нормативна конформність щодо експериментатора*. Вона виникає тоді, коли інтереси досліджуваного спрямовані головним чином на оцінку його не групою, а експериментатором. Представники цієї точки зору вважають, що у лабораторних експериментах С.Аша демонструвався саме третій різновид конформної поведінки.

Конформна поведінка виникає тільки у разі конфлікту (реального чи уявного) між індивідом та групою. Можливість появи *конфліктної ситуації* пов'язана з розбіжністю думок чи позицій індивіда і групи. Побожування індивіда залишитися наодинці, в ізоляції призводить до того, що він приймає точку зору групи. Це підтверджується численними спостереженнями. Так, в експериментах було показано, що із збільшенням одностайних відповідей у групі кількість конформних відповідей досліджуваних теж збільшується. Але якщо у цій більшості хоча б одна особа демонструє інакомислення (не погоджується з думкою інших), відсоток конформних відповідей значно зменшується. Підтримка позиції суб'єкта хоча б однією особою вже позбавляє його ситуації ізоляції. М.Дойч і Г.Джерард довели, що анонімність відповіді досліджуваного позитивно корелює як з його стійкістю, яка попередньо сформульована в груповій дискусії, так і з індивідуальною впевненістю, що помітно зменшує ефект впливу.

Конформна поведінка виникає тільки в *ситуації тиску* (впливу) групи. При цьому важливим є те, що цей тиск здійснюється не як пряма погроза, а саме як психологічна - через оцінки, спільну думку, образливий жарт тощо.

Конформна поведінка залежить також від *особливостей самого завдання*, його чіткості, інформативності, новизни, зрозумілості для індивіда. І, нарешті, зміст завдання, що стоїть перед індивідом, не може не впливати на міру його конформності.

Чим більше людина зацікавлена у виконанні спільного завдання, тим більшою мірою вона буде піддаватися груповому тиску.

Конформність як міра підпорядкування людини груповим нормам та вимогам є насамперед не особистісною рисою, а властивістю міжособистісних відносин, пов'язаних із рівнем розвитку групи, характером її діяльності, ситуацією. Відомий соціолог І.С.Кон за яскравий приклад конформності наводить казку Г.-Х.Андерсена «Нове вбрання короля». Саме дитина, ще не обтяжена занепокоєністю щодо своїх стосунків з іншими, наслідками їх погіршення для себе виявляє свою незалежну позицію.

Важливою і дискусійною є проблема оцінки конформності. Частина дослідників вважають конформність негативним явищем, тлумачать його як свідоме пристосування, навіть радше пристосовництво до існуючої дійсності. Інші, навпаки, розглядають цей феномен як реальність людських взаємин, відзначаючи при цьому не тільки негативні, а й позитивні риси конформності.

Правомірною, на нашу думку, є і точка зору, згідно з якою конформність до групових норм розглядається як позитивний, а в інших - як негативний чинник функціонування групи. Дотримання деяких встановлених норм, стандартів поведінки важливе, а іноді й просто необхідне для здійснення ефективних групових дій, зокрема в екстремальних ситуаціях. В окремих випадках конформність може мати своїм результатом навіть альтруїстичну поведінку або поведінку, яка узгоджується з моральними критеріями самої особистості. Інша справа, коли згода з нормами групи зумовлюється одержанням особистої вигоди і кваліфікується як пристосовництво. Саме тоді конформність викликає різні негативні ефекти, які так часто приписуються цьому феноменові. Але навіть якщо рішення суб'єкта відображає його дійсну думку, прагнення до однакості думок з тих чи інших проблем, типове для багатьох згуртованих груп, нерідко стає серйозною перепорою їхнього ефективного функціонування, особливо в тих випадках спільної діяльності, де є творче начало.

-і У зв'язку з цим виникає логічне питання: яка саме поведінка є альтернативною конформній, у чому вона виявляється?

Деякі психологи вважають, що конформності протистоїть нонконформність (від лат. поп - не, соптогтіз - подібний) - прагнення будь-що заперечувати думку більшості і чинити протилежним чином, незважаючи ні на що, тобто повне заперечення якоїсь згоди, нехтування будь-якими груповими нормами та цінностями. Нонконформізм - синонім поняття "негативізм", антонім конформності. На їхню думку, нігілізм, бунтарство, свавілля - це абсолютна нонконформність, яка нічим не відрізняється від негативізму, тобто немотивованої поведінки індивіда, і виявляється у незгоді, запереченні певних вимог, очікувань, норм соціального оточення.

На думку інших, альтернативою конформності є самостійність людини, її незалежність, тобто селективне ставлення до різних форм психологічного примусу. Нонконформізм не має нічого спільного з негативізмом (конформізм навпаки). Оскільки негативізм виявляється у прагненні людини обов'язково чинити всупереч правилам — і саме в цьому сенсі він залежить від групових норм. Нонконформіст має свій індивідуальний погляд на явища навколишнього світу і довіряє своїй думці. При цьому він ставиться з повагою і до думки інших людей, але чинити буде відповідно до своїх уявлень про дійсність. Цілком зрозуміло, що співіснування і взаємодія незалежних і вільних індивідів, нонконформістів, є досить складним соціальним явищем, яке зустрічається не так уже й рідко, як може здаватися на перший погляд, оскільки чим вищий рівень культури людини, тим більшою мірою вона здатна бути нонконформістом. При цьому саме нонконформісти здатні реалізувати у своїх соціальних відносинах найпродуктивніші стратегії взаємодії - співробітництво і компроміс, уникаючи непродуктивних стратегій пристосування і суперництва.

Відносно адекватне розуміння явищ навколишнього світу породжує правильні судження і висновки, які підтверджуються соціальним об'єктом. А.Маслоу пов'язує розвиток нонконформізму з такими якостями, як чесність і сміливість, оскільки бути

готовим до незалежної від оточуючих позиції - це досить нелегітимне поведінка, що вимагає певної мужності.

•і Нонконформізм як прагнення будь-що заперечувати точку зору більшості, чинити завжди протилежно їй насправді є не альтернативою конформності, а одним з її виявів, зворотним боком. Так, в експерименті на порівняння відрізків під час повторної спроби досліджуваних попереджали, що насправді досліджувалась не їхня здатність порівнювати відрізки, а їхня залежність від думки групи. При цьому їм не повідомлялося, яка відповідь є правильною. Виявилось, що більше третини досліджуваних дали відповіді, протилежні груповим. Отже, їхня залежність від групи знову підтвердилася, хоча й протилежним чином, у формі негативізму, всупереч здоровому глузду, як конформність навпаки. Найчастіше це виявляється у дітей і підлітків, тому вони є найбільшими конформістами і водночас найбільшими негативістами.

Соціально-психологічний негативізм як зворотний бік конформності є, особливо у молоді, засобом самоствердження себе у світі, доказом «від протилежного» власної самостійності. Він може зумовлюватися орієнтацією на інші референтні групи, прагненням підвищити свій власний статус.

Як пояснюють індивіди свої розходження з групою у відповідях? Тут можливі кілька варіантів. Індивід може звинувачувати себе («не зрозумів завдання», «погано бачу» тощо). Часто цей варіант зустрічається у осіб з низькою самооцінкою. У другому випадку може звинувачуватися група («інші не зрозуміли»). Зустрічаються спроби примирення протилежних позицій («з однієї точки зору це так, з іншої - інакше»).

Деякі індивіди, особливо у повторних експериментах, знаючи про їх справжню мету, здійснюють спроби уникнути тиску групи (особливо це спостерігається у дітей). Вони відвертаються від екрану, закривають очі, затуляють вуха, аби не чути відповідей.

Отже, конформність пов'язана з нормативністю суспільного життя, виявляється у свідомому підпорядкуванні суджень, дій і поведінки індивіда груповому тиску у випадках розходження точок зору людини і групи. Вона може бути зов-

нішньою, тобто без зміни своїх поглядів, і виглядати як лицемірство, пристосовництво, як спосіб уникнути можливого конфлікту, залишитися наодинці без підтримки інших членів групи.

Конформність може бути також внутрішньою - перекладанням вибору на інших людей, чи своєрідним поясненням (раціоналізацією) своєї поведінки.

Конформізм виконує важливі функції у процесі соціалізації індивідів, їхньої інтеграції у соціальну спільність, забезпечує наступність суспільного досвіду та соціального контролю. Водночас він буває перешкодою розвитку особистості і соціальних груп.

### **3.3. Вплив меншості на групу**

Починаючи з дослідів М.Шеріфа і С.Аша в соціальній психології почала домінувати думка про те, що індивід, як правило, поступається тиску групи.

Разом з тим експерименти Д.Лемена, І.Депорта і Ж.Луерна показали й інше: досліджувані з високим статусом порівняно мало змінюють свою оцінку, причому групова норма змінюється в бік оцінки цих осіб. Одержані результати суперечили моделі одностороннього впливу. Виник новий об'єкт емпіричного дослідження внутрішньогрупової динаміки - вплив меншості.

Ще в дослідженнях С.Аша і С.Мілгрема було зазначено, що достатньо досліджуваному в конфліктній ситуації виявити наявність так званої «соціальної підтримки», як його наполегливість у відстоюванні своєї позиції значно підвищується. Для перевірки цього феномена було поставлено низку експериментів, які дали підставу зробити такі висновки. У випадках, коли йдеться про перцептивні судження, досить одного вислову, який суперечить думці більшості, щоб досліджуваний не піддався груповому впливу. Для стійкості нон-конформного 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 побудови інтеракціоністської моделі групового впливу. На відміну від функціоналістської моделі, вона будується з урахуванням того, що в групі під впливом зовнішніх соціальних змін співвідношення сил постійно змінюється і меншість може виступати у групі провідником цих зовнішніх соціальних впливів. Тим самим асиметричність відносин «меншість-більшість» нібито вирівнюється.

Важливою відмінною рисою такого підходу є тлумачення «меншості». У традиційних дослідженнях соціальної психології цей термін використовується в його буквальному значенні, що повністю відповідає загальноприйнятому розумінню соціально-го. У дослідженнях впливу меншості сама «меншість» тлумачиться як та частина групи, яка має менші можливості впливу авторитетом, статусом, владою та ін. З цієї точки зору чисельна меншість фактично може бути «більшістю», якщо вона здатна нав'язати своє уявлення іншим членам групи.

У низці досліджень ставилося завдання виявити умови, які дають змогу меншості впливати на групу. Виявилось, що такими умовами передусім є: послідовність, стійкість поведінки меншості, єдність членів меншості в конкретний момент і збереження, повторення позиції в часі. Показовими щодо цього є експерименти С.Московічі і К.Фошо. В одному з них досліджуваним пропонувались малюнки із зображенням різних предметів для вибору тих, які за одним із чотирьох параметрів можуть бути використані у разі створення приладів управління літаком. Спільник експериментатора, постійно орієнтуючись на один і той самий параметр, помітно впливав на вибір, що його робили досліджувані.

У класичних дослідженнях С.Московічі, Е.Лаж і М.Нафршу, які перевіряли нову модель соціального впливу, вивчалась залежність впливу меншості від таких змінних, як порядок відповідей підставних осіб, тип відповідей досліджуваних, збереження позиції в часі. Результати досліджень показали, що послідовність поведінки меншості справляє помітний вплив, оскільки самий факт стійкості опозиції підриває злагоду в групі. Меншість, по-перше, пропонує норму, яка суперечить нормі бі-

льшості; по-друге,; вона наочно демонструє, що групова думка не є абсолютною. »Ж

У зв'язку з цим виникло й таке питання: якої тактики повинна дотримуватися меншість, щоб зберегти свій вплив? Досліджуючи цей феномен, Г.Мюньї поставив експеримент, в якому предметом оцінки був соціальний об'єкт (армія). Загальна ідея дослідження така: коли йдеться про ціннісні орієнтації, група ділиться на велику кількість підгруп зі своїми різноманітними позиціями. Учасники підгруп орієнтуються не тільки на цю групу, а й на інші групи, до яких вони належать - соціальні, професійні тощо.

Певне значення для досягнення компромісу в групі має стиль поведінки її членів. Г.Мюньї виокремлює два стилі «переговорів» — ригідний і гнучкий. *Ригідний* - безкомпромисний і категоричний, схематичний і суворий у висловлюваннях. *Гнучкий*, навпаки, - адаптивний, м'який у формулюваннях; у ньому виявляється повага до думки інших, готовність до компромісу. Гнучкий стиль - ефективніший, ригідний же може призвести до погіршення позиції меншості. І це справді так, хоча під час вибору стилю завжди слід виходити з конкретної ситуації і завдань, які доводиться розв'язувати.

Отже, меншість, користуючись різними тактичними засобами, може значно посилити свою роль у групі і наблизитись до поставленої мети.

Експериментальні дослідження показали, що процеси впливу більшості та меншості відмінні перш за все формою свого вияву. Більшість здійснює сильніший вплив на прийняття її позиції індивідом. Але при цьому коло можливих альтернатив для нього обмежується, як правило, лише тією, яку пропонує більшість. Індивід у цій ситуації не шукає інших рішень, у тому числі більш правильних.

Вплив меншості відмінний від впливу більшості як за своїми характеристиками, так і за своїми функціями (не підтримання і закріплення соціального контролю над особистістю, а трансляція інновацій). Він здійснюється з меншою силою, але тут стимулюється пошук різних точок зору, що приводить до появи різноманітних, оригінальних рішень і, врешті-решт, підвищує їхню ефективність.

За даними деяких досліджень, вплив меншості викликає більшу концентрацію уваги, пізнавальну активність членів групи.

Це пов'язується з тим, що у ситуації розходження думки індивіда з більшістю виникають стресова ситуація, емоційне збудження, які гальмують пошук варіантів рішення, концентрують увагу лише на одному з них. Коли впливає меншість, ситуація, що виникає, є менш стресогенною, тому умови для пошуку оптимального рішення меншістю сприятливіші.

Важливими умовами впливу меншості є послідовність та стійкість її поведінки, впевненість у правильності своєї позиції, чітка логічна аргументація. Це необхідно особливо тому, що сприймання і прийняття точки зору меншості відбувається значно повільніше і з більшими труднощами, ніж прийняття точки зору більшості.

Дослідження нормативного впливу групової меншості останнім часом набувають дедалі більшого значення, особливо за умов демократичного суспільства. Це зумовлено тим, що часто саме меншість пропонує прогресивніші рішення у різних сферах життєдіяльності - політиці, економіці, мистецтві та ін. Крім того, суспільство - це завжди сукупність різноманітних груп - вікових, професійних, етнічних, національних тощо. Багато з них у той чи інший конкретний час є групами-меншинами. Оскільки перехід від більшості до меншості і навпаки у наш час здійснюється доволі швидко, то аналіз впливу і меншості, і більшості значно повніше розкриває особливості групової динаміки.

### **3.4. Концепція референтних груп особистості**

Концепція референтних груп зародилася в зв'язку з дослідженням соціальних установок і статусу особистості, а також проблем соціальної структури суспільства і соціальної мобільності.

Поняття *«референтна група»* (від лат. гегегепз - повідомляти, доповідати) вперше було запропоновано американським психологом Г.Хайменом у 1942 р. для позначення будь-якої

групи, з якою індивід співвідносить свої установки, поведінку, думки.

Пізніше коло проблем, які пояснювалися за допомогою концепції референтних груп, значно розширилося, набули нового пояснення проблеми соціалізації, дитячої злочинності, психічних хвороб, поведінки політичних лідерів, особливостей виборчих кампаній, громадської думки, засобів масової комунікації тощо.

Її універсалізація, використання для пояснення різноманітних соціально-психологічних явищ привели до появи низки похідних понять: «референтний індивід», «референтна влада», «референтний контроль» та ін. Все це визначило роль і місце концепції референтних груп у соціальній психології.

Теорія референтних груп Т.Хаймена ґрунтувалась на ідеях Ч.Кулі та В.Джемса. Так, у Ч.Кулі його приваблювала думка про селективний потяг індивіда до груп, які перебувають за межами його безпосереднього оточення. Підґрунтям цього, на його думку, є існування «дзеркального я». Сутність останнього полягає в тому, що підвалиною формування уявлень індивіда про себе є думки, оцінки, висловлювання про нього інших людей, які його оточують, взаємодіють із ним. Саме в цих уявленнях індивід, мов у дзеркалі, бачить своє відображення.

Подібну точку зору висловлював інший американський психолог - В.Джеймс. Він висунув ідею потенційного соціального «я» індивіда, яке розвивається під впливом думок окремих груп та індивідів, котрі виступають відправними нормативними пунктами. Інакше кажучи, уявлення індивіда про себе як особистість формується в процесі спілкування з іншими людьми на підставі їхніх оцінок та висловлювань. Оскільки різні групи та індивіди висловлюють про конкретну людину різні думки, дають їй різні оцінки, то вона може мати стільки соціальних «я», скільки індивідів висловлюють своє уявлення про неї.

Слід відзначити, що задовго до Ч.Кулі та В.Джеймса, в 1867 р. у першому томі «Капіталу» цей феномен виокремив К.Маркс, говорячи, що людина спочатку дивиться мов у дзеркало в іншу людину. Щоправда, К.Маркс на відміну від Ч.Кулі не

абсолютизував значення цього феномена для всієї системи соціальних відносин. Він підкреслював вторинність соціально-психологічних механізмів впливу людей, їхню зумовленість соціально-економічними відносинами.

На становлення концепції референтних груп вплинули ідеї американських дослідників - У. Самнера, котрий у 1906 р. висунув ідею про два різновиди груп — внутрішні (групи членства) та зовнішні (групи нечленства), та Дж. Міда, на думку якого «я» людини формується у процесі «прийняття ролі іншого» чи «узгальненого іншого».

Тривалий час у соціальній психології референтна (уявна) група протиставлялась так званим групам членства (реальним групам). Це знайшло своє відображення навіть у класифікації малих соціальних груп. Пізніше деякі дослідники запропонували використовувати два різновиди референтних груп - реальні та ідеальні (умовні, уявні). Широке використання цих понять пов'язане з тим, що референтні групи відіграють важливу роль у регуляції поведінки індивідів.

*Референтну групу можна визначити як реальну чи уявну групу або соціальну спільноту, з якою індивід співвідносить себе як з еталоном і на норми, оцінки, цінності якої орієнтується в своїй поведінці, самооцінці, стосунках з іншими.*

Регуляція поведінки індивіда здійснюється через дві головні функції референтних груп — нормативну та порівняльну.

Нормативна функція референтної групи пов'язана з мотиваційним аспектом поведінки особистості. Вважається, що група стає для індивіда референтною, якщо на його поведінку впливають ті норми і цінності, які має ця група. Вона для індивіда може бути позитивною і негативною. Під *позитивною* референтною групою розуміється група, яка спонукає індивіда прагнути бути прийнятим до неї, стати її членом або хоча б добитися ставлення до себе як до члена цієї групи. *Негативна* референтна група - це група, яка мотивує індивіда виступати проти неї, або та, з якою він не хоче мати відносин як член групи.

Порівняльна функція референтної групи пов'язана з тим, що індивід використовує групу як підставу співвідношення (еталон) під час оцінки себе та інших. Інакше кажучи, *нормати-*

вна референтна група є джерелом норм поведінки, установок, ціннісних орієнтацій для індивіда. *Порівняльна* референтна група є еталоном для оцінювання себе та інших. Тут реалізується не мотиваційний аспект поведінки, а перцептивний.

Обидві функції, нормативну й порівняльну, часто виконує одна й та сама група, особливо якщо вона є реальною групою. Але ці функції може одночасно виконувати й уявна група. Наприклад, для студентів молодших курсів, які хочуть бути прийнятими до якоїсь організації старшокурників, ця група водночас є еталоном їхньої поведінки і джерелом виконання норм, які в ній прийняті.

Референтна група відіграє важливу роль у формуванні самооцінки та оцінки свого статусу. Так, у конкретних дослідженнях було помічено, що люди одержують задоволення від результатів оцінки свого статусу тільки в тому випадку, якщо їхній статус є високим не сам по собі, а у порівнянні з найближчим оточенням.

У кожної людини, як правило, існує кілька референтних груп. Якщо ці групи відстоюють протилежні цінності чи норми, це може призвести до переживання конфліктних ситуацій, тяжкої проблеми вибору, невпевненості в собі. Особливо часто це трапляється в підлітковому та юнацькому віці, коли норми та цінності, скажімо, родини, школи та групи приятелів суперечать одна одній. У цьому випадку особливо важлива тактовна, уважна допомога з боку батьків та вчителів у визначенні правильної поведінки.

Дуже часто зустрічається ситуація, коли людина, особливо молода, обирає за нормативну не реальну групу, де вона вчиться чи працює, а певну уявну групу, що стає для неї референтною. Американський психолог Р.Мертон визначив шерег чинників, які зумовлюють цю ситуацію.

1. Якщо група не забезпечує достатнього авторитету (статусу) своїм членам, то вони обиратимуть якусь зовнішню групу, яка, на їхню думку, має більший авторитет, ніж власна.

2. Чим більше ізольована особа у своїй групі, чим нижчий її статус, тим імовірніший її вибір як референтної тієї групи, де вона сподівається мати порівняно вищий статус.

3. Вибір індивідом референтної групи залежить від його особистісних характеристик — самооцінки, рівня тривожності, схильності до лідерства.

4. Чим більші можливості має індивід, щоб змінити свій соціальний статус і групову приналежність, тим більша ймовірність вибору групи з вищим статусом.

А.В.Петровський досліджував такий феномен міжособистісних відносин як референтність у трьох аспектах:

- як форма міжособистісних стосунків, зумовлених потребою у соціальній орієнтації, залежністю від інших людей;
- як значущість людей для розв'язання завдань, що стоять перед суб'єктом, в основу якої покладено чинники: порівняння; оцінний; прагнення підвищити статус та ціннісно-нормативний;
- як властивість особистості, яка визначається мірою її значущості для інших людей чи груп.

Отже, необхідність дослідження референтних груп особистості визначається такими чинниками:

1. Референтні групи (реальні чи уявні) - це завжди система еталонів (норм та цінностей) для вибору та оцінки індивідом своїх вчинків і поведінки інших людей чи подій.

2. Група стає референтною, якщо індивід визнає її цілі, цінності, норми, добровільно прагне дотримуватися її вимог.

3. За допомогою референтних груп особистість інтерпретує соціальні норми, встановлюючи для себе межі припустимого, бажаного чи неприпустимого.

4. Очікування членів референтної групи (реальної чи уявної) є для людини критерієм оцінки своїх вчинків, які, спонукають її до самоствердження, самовиховання.

5. Референтні групи впливають на характер взаємин індивіда з соціальним середовищем, зумовлюють вибір бажаного кола спілкування.

6. За допомогою референтних груп формується певний тип поведінки особистості, здійснюється соціальний контроль за цією поведінкою, а отже, загалом референтні групи - необхідний чинник соціалізації особистості.

#### 4.1. Поняття згуртованості

Проблема групової згуртованості є однією з найважливіших у розгляді особливостей формування малої групи. Йдеться про утворення і розвиток у групі таких зв'язків, які дають змогу зовнішньо задану структуру перетворити на психологічну спільність людей, на складний психологічний організм, що живе за своїми власними законами.

Початок систематичного вивчення згуртованості відноситься до кінця 40-х років, коли під керівництвом Л.Фестінгера були здійснені перші спеціальні дослідження. Йому належить і найпоширеніше визначення групової згуртованості як складової усіх сил, що діють на членів групи з тим, щоб утриматися в ній. Майже через два десятиліття Д.Картрайт фактично повторить це визначення: *групова згуртованість характеризується тим, якою мірою члени групи бажають залишитися в ній.*

Серед джерел життєдіяльності групи насамперед слід виокремити ті сили, які забезпечують постійне задоволення людини від перебування в групі. Саме ж задоволення можливе за умови, якщо об'єктивна цінність одержуваних людиною вига­ шів перевищує суб'єктивну значущість докладених нею зусиль. З цієї точки зору група задовольняє індивіда тільки в тому разі, якщо вона забезпечує перевагу вига­ шів над програшами більше, ніж будь-яка інша група.

Як бачимо, згуртованість групи має дві головні утво­ рючі: по-перше, це міра привабливості власної групи; по-друге, це сила притягування інших досяжних груп. Виходячи з цього, *групу* можна визначити як сукупність індивідів, пов'язаних таким чином, що кожний із них розцінює переваги від об'єднання як більш значущі, ніж ті, які можна одержати поза групою. Це означає, що будь-яка група з самого початку є згуртованим цілим.

Проте є тут й інше питання: як ця згуртованість підтри­ мується надалі і від чого залежить її сталість? Для його



розв'язання необхідно передусім знайти адекватні засоби вимірювання наявного рівня цієї згуртованості.

Шерег зарубіжних учених тлумачить *згуртованість як міжособистісну атракцію*. Подібна точка зору знайшла найконцентрованіше обґрунтування в праці А.Лотт і Б.Лотт, які визначали згуртованість як таку групову властивість, що є похідною від кількості й сили взаємних позитивних установок членів групи. Автори виокремили групу змінних, які складають сукупність причин і наслідків симпатії, тобто міжособистісної атракції, згуртованості членів малої групи.

До причин, що впливають на рівень симпатії (згуртованості), вони відносять: частоту взаємодії; стиль керівництва групою (переважно демократичний); фрустрацію та загрозу перебігу групового процесу; статусні й поведінкові характеристики членів групи; різноманітні вияви подібності між людьми (за установками, віком, професією тощо); успіх у виконанні групового завдання та ін. Наслідком симпатії (згуртованості) є сприятливіша оцінка членами групи ситуації міжособистісної взаємодії, зміна оцінки інших осіб у внутрішньогруповій комунікації, зростання конформної поведінки, можливе зростання продуктивності групи. Антиподом — агресивна поведінка щодо несимпатичної особи.

Слід зазначити, що перелічені чинники і наслідки згуртованості мають емпіричний, а тому багато в чому випадковий характер. Згуртованість у цьому разі постає як суто емпіричний феномен, чого, звичайно, недостатньо для пояснення причин єднання соціальної групи. Тлумачення згуртованості як переважно емоційного феномена міжособистісних стосунків властиве не тільки зарубіжним, а й деяким вітчизняним дослідникам (І.О.Донцов).

*Згуртованість як результат мотивації групового членства*. Цікавою є запропонована Д.Картрайтом досить розгорнута модель, в основу якої покладено уявлення про групову згуртованість як деяку складову сил або мотивів, що спонукають індивіда до збереження членства в конкретній групі. Сукупність сил (детермінант) згуртованості репрезентована в цій моделі таким набором змінних:

- I; - мотиваційне підґрунтя потягу індивіда до групи, яке включає в себе сукупність його потреб і цінностей;
- спонукальні властивості групи (цілі, програми, характеристики її членів, спосіб дії, престиж тощо);
  - очікування індивіда або суб'єктивна ймовірність того, що членство матиме для нього позитивні або негативні наслідки;
  - індивідуальний рівень порівняння як деяка середня суб'єктивна оцінка наслідків перебування людини в різних соціальних групах.

Головна увага зосереджується на аналізі спонукальних властивостей груп, до яких належать:

- привабливість членів групи (міра симпатії до них оточуючих людей);
- подібність між членами групи щодо цінностей, установок;
- особливості групових цілей, їхня відповідність потребам членів групи, чіткість визначення, успіх групи в їх досягненні;
- своєрідність взаємозв'язку членів групи;
- задоволеність групою діяльністю;
- характер керівництва і прийняття рішень;
- структурні властивості групи (моделі комунікативних мереж і статусно-рольові аспекти структури);
- групова атмосфера (клімат);
- величина групи.

Крім цього, в моделі Д.Картрайта передбачалися і можливі наслідки зростання групи. Це, зокрема, збереження групового членства, посилення впливу групи на своїх членів, більша включеність індивідів до групової діяльності, зростання індивідуальної адаптації до групи і виникнення почуття особистої безпеки тощо.

Розглянутий підхід є спробою подати згуртованість як деякий багатофакторний феномен, який має в основі досить складне переплетення змінних групового та особистісного характеру. Але модель практично не піддається операціоналізації, тому застосування її по суті зводиться до з'ясування міжособистісної

привабливості. У рамках цього підходу відсутній адекватний інструмент для вимірювання згуртованості.

*Згуртованість як ціннісно-орієнтаційна єдність* розглядається у стратометричній концепції А.В.Петровського. Згідно з нею, вся структура малої групи ділиться на три прошарки. Перший прошарок - зовнішній рівень групової структури, де виокремлюються безпосередні емоційні міжособистісні відносини (емоційна єдність), тобто те, що традиційно вимірювалося соціометрією. Другий прошарок - дещо глибше утворення, яке позначається терміном «ціннісно-орієнтаційна єдність» і характеризується тим, що відносини тут мають опосередкований спільною діяльністю характер. Стосунки між членами групи в цьому разі будуються не тільки на ґрунті симпатій-антипатій, а на збігові ціннісних орієнтацій. І, нарешті, третій прошарок групової структури лежить ще глибше і передбачає ще більшу «включеність» індивіда до спільної групової діяльності. На цьому рівні члени групи поділяють цілі групової діяльності, тому його називають «ядром» групової структури, предметно-цільовою єдністю.

Згідно з цією моделлю, згуртованість як ціннісно-орієнтаційна єдність - це характеристика системи внутрішньогрупових зв'язків, яка показує міру збігу оцінок, установок і позицій групи щодо об'єктів (осіб, завдань, ідей), найбільш значущих для групи загалом. Причому ціннісно-орієнтаційна єдність групи як показник її згуртованості зовсім не передбачає нівелювання особистості в групі, збігу оцінок і позицій членів групи у всіх відношеннях. Йдеться насамперед про зближення оцінок у підходах до цілей і завдань спільної діяльності.

Техніка вимірювання групової згуртованості включає два методичні підходи. Перший - це вимірювання емоційної привабливості членів групи. Він базується на припущенні: чим більше членів групи, які подобаються один одному, тим привабливіша для них група загалом, тим вищий індекс групової згуртованості. Методичний апарат у цьому разі репрезентований соціометрією в різних варіантах або спеціальними шкалами симпатії. Соціометричний коефіцієнт групової згуртованості є результатом ділення кількості взаємних позитивних виборів на

теоретично можливу їхню кількість. При використанні шкал досліджувані оцінюють взаємну симпатію в континуумі з полюсами від «дуже подобається» до «дуже не подобається». Підсумкові індекси обчислюють як середньоарифметичне взаємооцінок членів групи.

Другий методичний підхід — вивчення емоційних оцінок групи загалом - репрезентований технікою шкал-запитань. В одних випадках досліджувані дають загальну оцінку групи: «Наскільки приваблива для Вас ця група?». В інших - оцінюють привабливість власного членства в ній: «Чи хочете Ви залишитися членом цієї групи?» Підсумкові показники визначаються шляхом усереднення індивідуальних даних.

Виходячи з того, що в основі групової єдності лежать відносини симпатії-антипатії, розглянемо чинники і детермінанти згуртованості. У зв'язку з тим, що цей феномен базується на «законі» взаємного підкріплення як рушійної сили будь-яких людських стосунків, репертуар засобів підтримання групової єдності включає все, що:

1) сприяє підвищенню індивідуальних вигравів і дає можливість членам групи досягти результатів, необхідних для задоволення їхніх особистих інтересів;

2) зменшує розмір витрат, які здійснює кожний у процесі реалізації спільної мети;

3) підтримує у членів групи очікування додаткових переваг від перебування в ній (престиж групи, ясність цілей, особисті якості членів групи).

Групова згуртованість як характеристика міцності, єдності, стійкості міжособистісної взаємодії та взаємин у групі впливає на різні аспекти її життєдіяльності. Дослідження взаємозв'язку згуртованості та продуктивності діяльності групи виявили, що лінійної залежності між ними не існує. Було також встановлено два головні чинники, які впливають на взаємозв'язок цих двох змінних:

1. *Прийняті в групі норми.* Цей чинник був зафіксований ще в ході Хауторнських експериментів Е.Мейо. Якщо групові норми передбачають низькі рівні продуктивності, то члени високозгуртованих груп більшою мірою перешкоджатимуть її зростанню, ніж у низькозгуртованих групах.

2. *Чинник мотивації*. Його можна сформулювати так: продуктивність і згуртованість групи мають тенденцію до позитивного зв'язку в разі високої мотивації і до негативного зв'язку, коли мотивація до праці є низькою.

## 4.2. Міжособистісна сумісність

Феномен міжособистісної сумісності досить детально висвітлений у вітчизняній літературі. Зупинимося лише на головних напрямках його дослідження.

*Міжособистісна сумісність розглядається як взаємне прийняття партнерів із спілкування та спільної діяльності, яке базується на подібності чи взаємній доповнюваності соціально-психологічних та індивідуально-психологічних характеристик — мотивів, інтересів, установок, характерів, темпераментів тощо.* Критерієм міжособистісної сумісності є суб'єктивна задоволеність партнерів процесом та результатами взаємодії, яка супроводжується взаємними симпатіями, взаєморозумінням, взаємоповагою.

К.К.Платонов виокремлює *чотири рівні сумісності*: фізіологічний, психофізіологічний, психологічний і соціально-психологічний. На перших двох рівнях сумісність представлена поєднанням особливостей темпераменту, динамічних характеристик психофізіологічних реакцій, потреб, біоритмів, основних психічних процесів, психофізіологічної витривалості і емоційної стійкості до роботи в екстремальних умовах. Психологічний рівень передбачає відповідність характеру, мотивів. Соціально-психологічний рівень ґрунтується на узгодженні соціальних ролей, інтересів, ціннісних орієнтацій, культурного і загальноосвітнього рівня розвитку.

У науковій літературі зустрічаються спроби дати класифікацію сумісності. Так, М.Шоу виокремлює два типи міжособистісної сумісності: *потребнісну сумісність* (вважається, що в одних випадках в її основі лежить подібність потреб партнерів, natomiast в інших випадках ведуть мову про взаємодоповнення потреб або про будь-які складні, комбіновані їх поєднання) і *по-*

*ведінкову сумісність* (передбачається, що певні особистісні властивості партнерів по взаємодії детермінують типові поведінкові моделі, здатні продукувати сумісність або несумісність між ними).

Інша класифікація розроблена М.М.Обозовим і А.М.Обозовою, котрі виокремлюють сумісності: *структурну* (визнання подібності індивідуально-особистісних характеристик партнерів), *функціональну* (узгодженість внутрішньогрупових функцій або ролей партнерів) і *адаптивну* (розглядається не стільки сама сумісність, скільки її наслідки у вигляді міжособистісних стосунків партнерів).

На думку Р.М.Кричевського та І.Б.Антонової, сумісність доцільно розглядати у зв'язку з двома головними типами групової діяльності - *інструментальним* (ділова, трудова сфера групової згуртованості) і *емоційним*, або експресивним (сфера внутрішньогрупового спілкування).

Автори здійснили спробу на прикладі спортивної діяльності показати системний характер сумісності, звернувшись до такої ознаки системності, як багатовимірність. Одержані ними дані дають можливість виокремити міжособистісну сумісність, яка ґрунтується на спрацьованості партнерів і зумовлена тривалою, інколи багаторічною взаємодією; операціонально-рольову, в основі якої лежить розуміння партнерами задумів та дій один одного; сумісність особистісних якостей, а також сумісність у спілкуванні в процесі спортивної діяльності.

Наведені виміри сумісності, на їхню думку, можна згрупувати у два блоки: один з них об'єднує перші два виміри сумісності й належить до сфери власне інструментальної діяльності, другий включає два інші виміри і пов'язаний зі сферою інструментального спілкування.

Розглядаючи різні точки зору у визначенні сумісності, слід підкреслити те спільне, що виокремлює більшість дослідників.

*Групова сумісність* - це показник згуртованості групи. Вона виявляється в узгодженості дій у спільній діяльності як результат сформованих позитивних взаємин між членами групи.

Встановлено, що значущими для підтримки сприятливих міжособистісних стосунків є наступні індивідуально-психологічні властивості: емоційно-вольові (високий самоконтроль поведінки та емоцій, фрустраційна толерантність), психоенергетичні (працездатність, активність) і комунікативні (відсутність надмірної товариськості, недовірливості, підозрливості щодо оточуючих, завищених домагань і прагнення тільки до особистого успіху).

Стосунки, що ґрунтуються на спільних цінностях і мотивації, більше сприяють ефективній діяльності, ніж стосунки на основі симпатій-антипатій. Перебільшена увага до емоційно-міжособистісних зв'язків може зашкодити формуванню системи ділових стосунків, особливо в групах, що формуються.

Виявлено, що в сумісних діадах партнери майже не відрізняються за мірою адекватності самооцінок, рівнем домагань, мотиваційною спрямованістю, емоційною стабільністю. У несумісних парах виявлена подібність у невисокій емоційній зрілості, низькому рівні самоконтролю, а також відмінності у самооцінці, інтелектуальних здібностях.

Для ефективної спільної діяльності недостатньо самої тільки сумісності членів групи. Необхідна також їхня злагоженість у розв'язанні спільних завдань, тобто *спрацьованість*. Порівнюючи сумісність і спрацьованість, слід відзначити, що для спрацьованості головним є поведінковий компонент: висока результативність взаємодії, задоволеність партнерами, низькі емоційно-енергетичні затрати. Провідний компонент сумісності - емоційний: задоволеність спілкуванням з партнерами, високі емоційно-енергетичні затрати. Таким чином, сумісність більшою мірою виявляє орієнтацію на гарні міжособистісні стосунки, а спрацьованість - спрямованість на результативність взаємодії. Спрацьованість є результатом взаємодії конкретних людей у конкретній діяльності, коли досягається максимально можлива успішність за мінімальних психологічних витрат. Головним у спрацьованості на відміну від сумісності є продуктивність діяльності, її успішний результат.

Протилежним сумісності є феномен несумісності, яка констатується у випадку, коли потреби людей не знаходять задово-

лення у взаємодії, дії і поведінка взаємовиключають одна одну. Цей процес супроводжується суб'єктивною незадоволеністю партнерів і просторово-часовою уособленістю. Психологічна несумісність - нездатність у критичних ситуаціях зрозуміти один одного, несинхронність психомоторних реакцій, відмінності у функціонуванні психічних процесів, існування природжених та набутих рис особистості, які перешкоджають спільній діяльності.

На думку американського соціолога Л.Козера, кожне суспільство містить у собі деякі елементи напруженості і потенційних соціальних конфліктів, які він розглядає як важливу складову частину соціальної взаємодії, що сприяє руйнуванню або укріпленню соціальних зв'язків. Л.Козер визначає конфлікт як явище, що відображає прагнення і почуття соціальних груп та індивідів у боротьбі за об'єктивні цілі: владу, зміну статусу, перерозподіл прибутків, переоцінку цінностей тощо.

Однак, незважаючи на різні підходи до визначення конфлікту, виокремлюють головні його властивості:

- наявність протиріч, у всякому разі, відмінностей між інтересами, цінностями, цілями, мотивами, ролями суб'єктів;
- протидія, протиборство суб'єктів конфлікту, прагнення зробити шкоду опоненту, травмувати "Я";
- негативні емоції і почуття стосовно один одного як фонові характеристики конфліктної взаємодії.

### 4.3. Групові конфлікти

**Конфлікт** (від лат. сопітікііз - зіткнення) означає зіткнення різноспрямованих інтересів, цілей, позицій, думок чи поглядів учасників взаємодії.

Підґрунтям конфлікту завжди є проблемна ситуація, яка містить у собі або протилежні позиції (інтереси) сторін, або протилежні цілі чи засоби їхнього досягнення. Для того щоб конфлікт почав розвиватися, необхідний інцидент, тобто ситуація, коли одна з сторін починає діяти на шкоду інтересам іншої. Якщо протилежна сторона починає відповідати тим самим, конф-



лікт із потенційного перетворюється на актуальний (реальний). Далі конфлікт може розвиватися як конструктивний (стабілізуючий) чи деструктивний; прямий чи опосередкований.

Залежно від ситуації та діючих сторін (суб'єктів) виокремлюють *різновиди* конфліктів: *міжособистісні, міжгрупові, міжнаціональні, організаційні, міждержавні* та ін. Якщо суб'єктом конфлікту виступає одна особа, говорять про внутрішньоособистісний конфлікт.

Соціальна психологія найбільше уваги приділяє дослідженню міжособистісних (групових) конфліктів. Щодо цього конфлікт визначають ще як дисгармонізацію міжособистісних відносин.

Виокремлюють принаймні чотири головні підходи до вивчення проблеми міжособистісного конфлікту - мотиваційний, когнітивний, діяльніший, організаційний.

Підґрунтям *мотиваційного підходу* є ідея протиборства несумісних намірів, цілей, які спрямовують поведінку учасників міжособистісної взаємодії. Цей підхід був започаткований під час досліджень кооперативної і конкурентної поведінки. Згідно з ним, кооперативній поведінці учасників міжособистісної взаємодії властиве сприяння один одному в досягненні своєї мети, обмін інформацією, корисною для партнера, вияв взаємної підтримки в праці. За умов конкурентної поведінки учасники взаємодії можуть навіть перешкоджати один одному в досягненні поставлених цілей, з підозрою сприймати взаємну інформацію, формувати негативні установки один щодо одного та ін. Але конкуренція не обов'язково призводить до надмірного загострення стосунків, що ми бачимо і на практиці.

В дослідженнях конфлікту з позицій мотиваційного підходу використовуються і методики, розроблені на ґрунті відомої гри «дилеми в'язня», в яких стратегії гравців настільки тісно взаємопов'язані, що поряд із прагненням до конкуренції має місце і ситуація співробітництва.

Ч.Макклінток виявив різновиди соціальних мотивів у ситуаціях експериментальних ігор: мотив максимізації загального виграшу (кооперація), мотив максимізації власного виграшу (індивідуалізм), мотив максимізації виграшу іншого (альтруїзм).

Пізніше цей перелік мотивів був розширений і до нього увійшли мотиви мінімізації виграшу іншого (агресія) і мінімізація різниці між власним і чужим виграшем (рівність).

Другий підхід до аналізу конфліктних ситуацій - *когнітивний*. У його рамках розглядається і так званий когнітивний конфлікт, виникнення і розвиток якого зумовлені структурою завдання, когнітивними структурами протилежних сторін, мірою узгодженості використовуваних ними стратегій.

Розв'язання когнітивного конфлікту є необхідною передумовою розгортання колективної творчої діяльності. В ході протиставлення і зіткнення різних точок зору стосовно предмета спільної діяльності саме і відбувається вироблення колективного рішення. Тут має місце своєрідний перехід когнітивних конфліктів у площину емоційних відносин, які включають особистісні характеристики людей. Подібні трансформації викликані неадекватністю оцінки когнітивного конфлікту учасниками міжособистісної взаємодії внаслідок негативності й неаргументованості критичних висловлювань, що призводить до руйнування колективного творчого процесу.

Крім зазначених особливостей когнітивного конфлікту окремі його елементи можуть виявлятися також і в характері міжособистісної перцепції індивідів, що конфліктують. Н.В.Крогіус, наприклад, виокремив у поведінці шахістів низку експресивних і предметних дій, які виконують функцію маскування істинних намірів суперників і викликають у них помилкові уявлення стосовно стану і задумів один одного.

Провідним напрямком у дослідженні конфліктів є *діяльний підхід*. Згідно з ним, рівень розвитку групи як колективу і міра ефективності її спільної діяльності є головними чинниками виникнення і наступного перебігу внутрішньогрупового конфлікту. Зазвичай, виявляються два типи конфліктів - предметно-ділові і особистісно-прагматичні. У групах вищого рівня розвитку особистісно-прагматичні інтереси рідко бувають причиною міжособистісних конфліктів. Хоча із зростанням ефективності спільної діяльності нерідко збільшується кількість внутрішньогрупових конфліктів, які мають своїм підґрунтям предметно-ділові неузгодження. Щоправда, у високорозвинених

групах, де домінують ділові суперечності, конфлікт рідше призводить до розриву міжособистісних відносин і не супроводжується таким емоційним негативізмом, як це буває у разі зіткнень міжособистісного характеру.

Слід окремо розглянути і так званий *організаційний підхід* до вивчення конфлікту. Розроблені в рамках цього підходу теоретичні конструкції («конфлікт переговорів», «бюрократичний конфлікт», «системний конфлікт») широко використовуються для описання конфліктів, які відображають суперництво сторін за володіння дефіцитними ресурсами, що розгортаються на рівні вищої управлінської структури у вертикальному (між керівниками і підлеглими) і горизонтальному (між рівностатусними індивідами) зрізах внутрішньоорганізаційних відносин.

Оригінальна модель організаційного конфлікту розроблена Н.В.Гришиною. В її основу покладено аналіз взаємозв'язків, що встановлюються між людьми, які включені до процесу виготовлення спільного виробничого продукту. Ці зв'язки поділяються на функціональні (зумовлені особливостями виконуваної спільної діяльності), соціальні (зумовлені приналежністю людей як до первинного колективу, так і до соціальної організації загалом) і психологічні (зумовлені потребою людей у спілкуванні). Порушення ефективності їхнього функціонування призводить до різноманітних виробничих конфліктів.

До речі, прибічниками організаційного підходу висловлено найбільше плідних міркувань стосовно розв'язання внутрішньогрупових конфліктів, які відбуваються за схемою: організаційний контекст - спільна діяльність - цілепокладання - когнітивні процеси.

У *концепції бюрократії* М.Вебера, *доктрині «людських відносин»* Е.Мейо конфлікт розглядався як ознака неефективної діяльності організації та невмілого управління. Прихильники цієї точки зору вважали за обов'язкове за будь-яких обставин і будь-якою ціною запобігати конфліктам.

Більшість дослідників вважає, що конфлікти не тільки бажане, а й необхідне явище у житті групи. Вони є дійовим засобом вияву альтернативних точок зору, позиції сторін, додаткової інформації. Зокрема, дослідження Л.Козера, М.Дойча та

інших показали, що за певних умов міжгруповий конфлікт може виконувати інтегративну функцію, згуртовувати членів групи, стимулювати ефективний вихід з проблемної ситуації. У наукових колективах конфлікти зумовлені предметно-пізнавальною діяльністю їх членів, створюють інтелектуально-емоційну напруженість, яка сприяє пошуку продуктивних шляхів розв'язання проблеми.

Це дає змогу класифікувати конфлікти залежно від їх впливу на розвиток групи і виокремити такі типи конфліктів: *конструктивні, стабілізуючі та деструктивні*. Перші з них сприяють підвищенню ефективності діяльності групи за рахунок перебудови її структури та функцій, формування нових зв'язків, перерозподілу ролей. Стабілізуючі конфлікти спрямовані на збереження існуючих у групі норм, їхнє закріплення та розвиток. Деструктивні - це конфлікти, які призводять до дестабілізації діяльності групи, руйнування існуючих норм, поглиблення протистояння членів групи. Вони спрямовують свою енергію на постійний контроль один за одним, повсякчасно підкреслюючи непримиренність своїх позицій.

*Причини конфліктів* можуть бути різні, здебільшого це відмінності у цілях, уявленнях та цінностях, манерах поведінки та досвіді, а також неефективність комунікації (недоліки у передачі інформації, неоднозначність критеріїв розуміння та ін.).

Конфлікт стає реальністю тоді, коли він сприйнятий сторонами та усвідомлений ними.

*Структуру конфлікту* складають наступні його характеристики:

- сторони або учасники конфлікту (окремі індивіди, соціальні групи, держави тощо);
- кількість учасників і масштаб поширення: глобальний, регіональний, локальний, міжособистісний;
- предмет конфлікту;
- образи конфліктної ситуації як внутрішні її картини: уявлення учасників про самих себе (мотиви, цінності, можливості), про протилежну сторону; уявлення кожного учасника про те, як інший сприймає його, про середовище, в якому складаються конкретні стосунки;

- сфери виникнення і прояву (політика, економіка, суспільство);
- просторово-часові характеристики (місце і час виникнення конфліктів);
- умови і привід для зіткнення;
- частота - кількість зіткнень учасників конфлікту за певний відрізок часу (епізодичні, хронічні, циклічні конфлікти);
- тривалість - кількість часу від початку до розв'язання конфлікту (короткочасні та довготривалі);
- засоби і дії, що використовуються учасниками для досягнення своїх цілей (шантаж, дезінформація, чутки тощо);
- форма прояву, що виявляється на вербальному і невербальному рівнях, відкрито чи приховано;
- результат конфлікту.

Залежно від специфіки сприймання виділяють чотири *типи конфліктних ситуацій*:

1) конфліктна ситуація об'єктивно існує, але вона не усвідомлюється, не сприймається учасниками; конфлікт як явище не існує;

2) конфліктна ситуація існує об'єктивно, і сторони сприймають її як конфліктну, однак з певними відхиленнями від дійсності (випадок неадекватного сприймання конфлікту);

3) конфліктна ситуація об'єктивно відсутня, але відносини сторін помилково сприймаються як конфліктні (випадок хибного конфлікту);

4) конфліктна ситуація об'єктивно існує і більш-менш адекватно сприймається учасниками (випадок об'єктивного конфлікту).

Конфлікт виконує різні *функції* — руйнівну, конструктивну і діагностичну. *Руйнівна (деструктивна)* функція виявляється в негативних наслідках конфлікту — емоційній напруженості, психічних травмах, порушеннях закону, дисципліни тощо. *Конструктивна* функція полягає в подоланні труднощів, криз; конфлікт сприяє закріпленню норм спілкування, приводить до підвищення рівня організованості, покращення психологічного клімату. *Діагностична* функція пов'язана з розумінням причин протиставлення, мотивів його учасників.

-Н-VIII Конфлікт - соціально-психологічне явище, яке характеризується певним розвитком у часі. *Динаміка* конфлікту має наступні стадії:

1. *Передконфліктна ситуація* - напруженість стосунків, підкреслена офіційність, поділ спільноти на групи тощо. При її усвідомленні відбувається перехід до наступної стадії.

2. *Конфліктна взаємодія*, яка може мати три варіанти: 1) вихід із конфлікту; 2) конфлікт; 3) боротьба до переможного кінця.

3. *Розв'язання конфлікту* - обстановка після конфлікту. Виходячи з цього, конфлікт буває розв'язаний повністю, частково і зовсім не розв'язаний.

*Реальне розв'язання конфлікту* - це розв'язання та усунення проблемної ситуації.

Усунення конфлікту означає розв'язання проблемної ситуації і включає п'ять необхідних умов:

1) визначення проблеми (проблемної ситуації) у категоріях цілей, а не рішень;

2) вибір рішення, прийняттого для обох сторін;

3) зосередження уваги на проблемі, а не на особистісних якостях іншої сторони;

4) створення атмосфери довіри шляхом збільшення взаємного впливу та обміну інформацією;

5) формування позитивного ставлення один до одного (унеможливлення погроз, агресії, демонстрування симпатії, поліпшення думки один про одного).

Розв'язання конфлікту може бути реальним чи уявним. За *уявного розв'язання конфлікту* підгрунтя його виникнення залишається. Конфлікт у цьому випадку завершується одним із трьох можливих варіантів: усуненням одного з учасників; досягненням компромісу; придушенням конфлікту силою влади або авторитету.

При цьому в учасників конфлікту залишається відчуття незадоволення, що призводить до нового спалаху конфлікту.

Відомі дослідники конфліктів Р.Блейк і Дж.Мутон виокремлюють п'ять головних способів розв'язання міжособистісних конфліктів.

1. *Уникнення*. Людина намагається уникнути конфлікту, тобто не потрапити у ситуацію, яка провокує зіткнення суперечностей, не вступає в обговорення питань, що містять у собі розбіжності в поглядах. Крім того, це прагнення вийти з конфліктної ситуації, не розв'язуючи її, не поступаючись своїм, але й не наполягаючи на своєму.

2. *Пристосування*. Характеризується прагненням солідаризуватися з іншою стороною, стримувати свої емоції і не давати їм виявитися в опонента, поступатися своїми інтересами заради інтересів партнера. Це не зовсім вдалий прийом, бо не ліквідується причина конфлікту.

3. *Суперництво (протиборство)*. Зводиться до спроби примусити іншу сторону будь-що прийняти свою точку зору і до відкритої боротьби за свої інтереси. Особа, яка сповідує цей стиль поведінки, не цікавиться думкою протилежної сторони, поводить себе агресивно, використовує свою владу. Такий стиль може бути ефективним тоді, коли керівник справді має владу над підлеглими, але гальмує їхню ініціативу, викликає у них обурення, тривожність, що також не ліквідує причину конфлікту.

4. *Компроміс*. Полягає у врегулюванні розбіжностей через взаємні поступки. Точки зору опонентів приймаються частково, що зменшує взаємне незадоволення і може привести до розв'язання конфлікту. Цей спосіб недоцільно використовувати на ранніх стадіях конфлікту, бо він заважає діагностиці проблемної ситуації та пошуку альтернативних рішень.

5. *Співробітництво*. Характеризується спрямованістю на пошук рішення, що задовольняє інтереси всіх сторін. Визначається розбіжність у позиціях та поглядах, але демонструється готовність знати інші точки зору. Важливим є те, що зберігаються та розкриваються позиції учасників конфлікту.

У ході управління та регулювання конфлікту важливим є порівняння психологічних та організаційних витрат, потрібних для розв'язання проблемної ситуації через конфлікт і без нього. Інакше кажучи, завжди повинен бути ретельний аналіз стратегії поведінки і тих способів розв'язання конфлікту, які найкраще відповідають поставленій меті.

Це, в свою чергу, веде до пошуку реальної причини конфлікту і знаходження дій, прийнятних для обох сторін. Розв'язання проблемної ситуації відбувається в ході обговорення, діалогу, аналізу, за умови відкритості позицій. Як свідчать дослідження, цей стиль поведінки є найефективнішим у розв'язанні конфліктів.

Важливим моментом розв'язання конфлікту є знаходження адекватних форм руху конфлікту, прискорення його розвитку аж до «вибуху» (А.С.Макаренко).

## Розділ 5

### ЛІДЕРСТВО І КЕРІВНИЦТВО В МАЛИХ ГРУПАХ

#### 5.1. Поняття про лідерство і керівництво

Визначальний вплив на способи організації групової діяльності справляють форми керівництва, які складаються стихійно і нестихійно. У першому випадку йдеться про лідерство, в другому - про офіційне керівництво.

Керівництво і лідерство - персоніфіковані форми соціального контролю та інтеграції всіх механізмів і способів соціально-психологічного впливу з метою досягнення максимального ефекту в груповій діяльності та спілкуванні.

*Під лідерством (від грец. leader - ведучий, керівник) зазвичай розуміють один із процесів організації малої соціальної групи й управління нею, який сприяє досягненню групової мети в оптимальний термін і з оптимальним ефектом, детермінований панівними в суспільстві соціальними відносинами. Лідер — член групи, який спонтанно висувається на роль неофіційного керівника в умовах певної, специфічної і досить значущої ситуації, щоб забезпечити організацію спільної діяльності людей для найшвидшого і успішного досягнення спільної мети.*

Характеризуючи поняття «лідер», слід виокремити кілька моментів. По-перше, лідер не висувається групою на відповідну посаду, а спонтанно займає лідерську позицію з відкритої чи



прихованої згоди групи. По-друге, він висувається на роль неофіційного керівника, а отже, з його особистістю ідентифікується специфічна система групових норм і цінностей, яка не вичерпується системою офіційно визнаних значень. По-третє, лідер висувається на відповідну роль в умовах не тільки специфічної, а й завжди досить значущої для життєдіяльності групи ситуації.

Для того щоб стати лідером групи, людина повинна мати певну сукупність особистісних соціально-психологічних якостей, зокрема — досить високий рівень ініціативності й активності, досвід і навички організаторської діяльності, зацікавленість у досягненні групової мети, бути поінформованою щодо справ групи, достатньо товариською і особисто привабливою, а також відзначатися високим рівнем престижу й авторитету в групі. Лідерство за своєю природою є результатом як об'єктивних (інтереси, мета, потреби і завдання групи в конкретній ситуації), так і суб'єктивних (індивідуально-особистісні особливості індивіда) чинників.

У зв'язку з проблемою лідерства слід розглянути поняття «динаміка лідерства». Воно означає всілякі зміни, пов'язані як зі змістом (статусом і типами), так і з масштабами лідерства. Стосовно малих груп можна говорити про різну міру стійкості або динамічності лідерів, про природу та механізми зміни одного лідера іншим. Причиною зміни лідера найчастіше є його невідповідність вимогам, нормам, цілям і завданням групи. Це може статися внаслідок як надмірної авторитарності лідера, так і його нездатності справлятися з новими, складнішими завданнями групової діяльності.

Залежно від того, яким чином лідер, що висувається, компенсує своєю активністю недоліки у діяльності інституційного керівника, розрізняють два головних *способи досягнення лідерського статусу*.

Перший з них пов'язаний зі здатністю лідера уникати конфронтації з інституціональним керівником і полягає в мотивації своїх зусиль та ініціатив прагненням допомогти останньому у розв'язанні поставлених ним завдань. Цей шлях носить характер поступового і не надто яскравого процесу накопичення і реалізації потенціалу нового лідера.

Другий передбачає відкриту конфронтацію щодо інституціонального керівника або якогось іншого неінституціонального лідера, який до цього займав аналогічне становище у спільноті. Цей шлях, що проходить через опозицію і конфлікт з попереднім керівництвом, може виявитися як швидшим і ефективнішим розгортанням потенціалу нового лідера та його визнанні в цій ролі оточуючими, так і менш надійним шляхом лідерської самореалізації.

На відміну від лідерства, *керівництво* є суто управлінським феноменом. Б.Д.Паригін наводить такі відмінності між функціями лідера і керівника:

- лідер покликаний здійснювати переважно регуляцію міжособистісних стосунків у групі, натомість керівник здійснює регуляцію офіційних відносин групи як певної соціальної організації;

- лідерство виникає за умов мікросередовища, яким є мала група, керівництво - елемент макросередовища, тобто воно пов'язане з усією системою суспільних відносин;

- лідерство виникає стихійно, керівник будь-якої реальної соціальної групи або призначається, або обирається, але так чи інакше цей процес є не стихійним, а, навпаки, цілеспрямованим, здійснюваним під контролем різних елементів соціальної структури;

- явище лідерства менш стабільне, висунення лідера залежить від настрою групи, натомість керівництво - явище більш стабільне;

- керівництво підлеглими порівняно з лідерством має визначенішу систему санкцій;

- процес прийняття рішення керівником (і взагалі в системі керівництва) значно складніший — він опосередкований багатьма обставинами, які не обов'язково мають витоки в цій групі, натомість лідер здебільшого 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.

Попри різницю у функціональних ролях лідера і керівника, в психологічних характеристиках їхньої діяльності існує чимало спільних рис, що й дає підстави описувати цю діяльність як подібну.

Отже, лідерство відображає відносини домінування-підпорядкування, впливу-наслідування у системі міжособистісного спілкування. Лідер у психологічному плані — це завжди ведучий, за яким визнається центральна роль в організації діяльності та регуляції міжособистісних відносин у групі.

Здатність впливати на окремих індивідів і групу, спрямовувати їхні зусилля на досягнення цілей групи визначає психологічну сутність лідерства. Його авторитет і вплив мають неформальний характер, формуються стихійно і підтримуються неофіційними засобами групового контролю.

Керівництво на відміну від лідерства є офіційно регламентованим соціально організованим процесом. Спільним для лідерства і керівництва є можливість і здатність розвивати і застосовувати владу, тобто впливати на поведінку інших людей чи на ситуацію. Цей вплив здійснюється за допомогою різних засобів — авторитету, права примусу, традицій, економічних чи ідеологічних механізмів.

Залежно від засобів впливу виокремлюють такі різновиди влади: законну (традиційну); еталонну (базується на прикладі); експертну, яка ґрунтується на знаннях та компетентності; засновану на насильстві чи винагородах тощо.

У психологічному плані міра влади визначається не формальними повноваженнями особи, а залежністю від інших осіб. Чим більша ця залежність, тим більшою є влада цієї особи. Інакше кажучи, рівень впливу особи А, яка втілює владу, на особу В є рівнем залежності особи В від особи А.

Соціально-психологічний зміст як лідерства, так і керівництва полягає у тому, що вплив і влада спонукають підлеглих до певної поведінки, відповідно до вимог групи і уявлень керівника чи лідера.

## 5.2. Теорії походження лідерства і керівництва

Як і керівництво, лідерство стало об'єктом дослідження на початку ХХ ст., коли почали виявляти інтерес до управління як науки. Проте тільки в 30-40-х роках вперше було здійснено вивчення цього явища на систематичних засадах. Ранні дослідження мали на меті виявити загальні властивості або особистісні характеристики ефективних керівників, що зумовлювалося насамперед потребами виробництва. Так виникла *особистісна теорія лідерства* (теорія рис, теорія великих людей), згідно з якою кращі з керівників мають певний набір природжених, спільних для всіх особистісних якостей. Різні дослідники намагалися з'ясувати найбільш необхідні для лідера риси. Такі набори рис ретельно фіксувалися і розглядалися як підґрунтя для побудови системи тестів для відбору осіб, придатних для лідерства.

На жаль, незважаючи на велику кількість проведених досліджень, вчені так і не дійшли єдиної думки про те, яким має бути набір якостей, властивих великому лідеру. К.Берд, наприклад, склав список із 79 рис, що визначалися різними дослідниками як «лідерські». Серед них були такі: ініціативність, товариськість, почуття гумору, ентузіазм, упевненість, дружелюбність тощо. Але жодна з рис не посідала надійного місця в переліках: 65% названих рис були згадані один раз, близько 20% - двічі і лише 5% - чотири рази.

Абсолютним втіленням теорії рис є поняття *харизматичного лідера*. У соціологічних концепціях М.Вебера і Е.Трольча був навіть введений спеціальний термін для позначення таких специфічних рис лідерства - харизма (від грец. σβαγίς - дар, милість, благодать Божа). За М.Вебером, харизма - якість особистості, що є незвичайною і недосяжною для інших людей. Харизма - виключна обдарованість людини, яка має особливий вплив на оточуючих її людей. Людина, яка має харизму, виглядає в очах своїх прихильників як непогрішна, така що має надприродну силу. Харизматичному лідерові приписують усі успіхи його прихильників, навіть явні помилки обертаються на його заслуги. Як феномен групової психології харизма сприймається у зворотному вигляді: увага зосереджується

на лідері, а не на його послідовниках. Саме для харизматичного лідера слухним є прислів'я: «Короля грає оточення». Потреба людей у такому лідері виникає за екстремальних історичних умов, частіш за все в релігійному чи політичному житті. Харизматичний лідер викликає в оточення абсолютну довіру, спонукає до схилення перед ним.

В сучасних умовах «теорія рис» продовжує привертати увагу дослідників. Д.Майєрс наводить відповідні розробки останніх десяти років. Їх результатом стало виявлення рис найбільш ефективних лідерів у сучасних умовах: впевненість у собі, що породжує підтримку з боку послідовників; наявність уявлень про бажаний стан справ і здатність повідомити про них оточуючих простою і зрозумілою мовою; достатній запас оптимізму і віри в своїх людей, щоб надихати їх; енергійність; добросовісність; покладливість; емоційна стійкість.

Думка про те, що взагалі не існує набору особистісних рис, властивих талановитим керівникам, нерідко є переконливим доказом того, що ефективність керівництва має ситуативний характер. Тому на зміну теорії рис прийшла *ситуаційна теорія лідерства*, згідно з якою лідерство тлумачать як продукт певної ситуації. У різних конкретних ситуаціях групового життя звичайно виявляються окремі члени групи, які мають перевагу над іншими хоча б за однією рисою чи властивістю, а оскільки саме вона їй необхідна в цій ситуації, людина стає лідером. На відміну від інших, він краще за них уміє актуалізувати в конкретній ситуації притаманну йому рису. Властивості, риси і якості лідера стають відносними. Саме цей момент ситуаційної теорії піддав критиці Ж.Піаже, який стверджував, що при цьому по суті повністю знімається питання про активність особистості лідера.

З метою подолання недоліків цієї теорії Дж.Хартлі запропонував систему аргументів, які, на його думку, дають змогу інтерпретувати той факт, чому саме певні люди стають лідерами і чому не тільки ситуація визначає їхнє висунення. Це можливо, зокрема, тому, що, по-перше, якщо хтось став лідером в одній ситуації, не виключено, що він же стане лідером і в іншій; по-друге, внаслідок впливу стереотипів лідери в одній ситуації ін-

коли розглядаються групою як лідери взагалі; по-третє, людина, будучи лідером в одній ситуації, набуває авторитету, і цей авторитет працює далі на те, що цю людину оберуть лідером іншим разом; по-четверте, певні особистісні риси, звичайно, існують і тому окремим людям властиво «шукати посади», внаслідок чого вони ведуть себе саме так, що їм «дають посади».

Але подібні міркування навряд чи можна вважати переконливими для подолання недоліків ситуаційної теорії. І все ж, незважаючи на це, вона набула популярності - саме на її ґрунті здійснено велику кількість експериментальних досліджень лідерства в школі групової динаміки.

Ситуаційна теорія лідерства стимулювала розробку *"теорії визначальної ролі послідовників"*. Згідно з цією теорією, лідерство - функція від очікувань (експектацій) послідовників. Лідер не може існувати без соціальної групи. Якщо група не підтримує лідера, то він втрачає можливість впливати на її діяльність. Послідовники можуть приймати або не приймати лідера. У зв'язку з цим необхідно вивчати вимоги та інтереси групи, суспільну думку та інші психологічні характеристики групи. Група буде підтримувати лідера до тих пір, поки він поділяє цінності, значущі для неї. Лідер розглядається як людина, здатна повести за собою інших, тому важливою є можливість справити враження на інших і переконати їх діяти певним чином. Теорія визначальної ролі послідовників є однією з найпопулярніших у сучасному суспільстві у зв'язку з необхідністю політиків підтримувати свою популярність і впливати на прибічників.

Інший підхід до проблеми лідерства на противагу попереднім ґрунтується на зосередженні підвищеної уваги на *поведінці керівника*. Згідно з цим підходом, ефективність лідера визначається не його особистісними якостями, а радше манерою поведінки щодо підлеглих. Концентруючи увагу на фактичній поведінці керівника, поведінковий підхід певною мірою сприяв вивченню лідерства. Але він мав і суттєвий недолік, що полягав у абсолютизації якогось одного оптимального стилю керівництва. Крім того, ефективність стилю значною мірою залежить і від характеру конкретної ситуації, і коли ситуація змінюється — змінюється і відповідний стиль. Зрештою, дослідники змушені

були відмовитись від поведінкового підходу і повернутися до ситуаційного.

На Ґрунті узагальнення практичного досвіду і попередніх підходів виникла *синтетична теорія лідерства*, згідно з якою лідерство розглядається як процес організації міжособистісних відносин у групі, а лідер - як суб'єкт управління цим процесом. За такого розуміння лідерство інтерпретується як функція групи і тому вивчати його слід з точки зору цілей та завдань групи, хоча і структура особистості лідера при цьому повинна братись до уваги. Рекомендується враховувати й інші змінні — наприклад, тривалість існування групи. З точки зору синтетичності ця теорія має низку переваг. Більшість вітчизняних дослідників, вивчаючи динамічні процеси в групі, ґрунтуються саме на ній. При цьому вони використовують нові принципи, головний зміст яких полягає в тому, що сутність лідерства в малих групах розглядається в контексті спільної групової діяльності, тобто в центр уваги ставиться не просто ситуація, а конкретні завдання групової діяльності, й певні члени групи можуть продемонструвати свою спроможність організувати групу для розв'язання цих завдань. Лідер відрізняється від інших членів групи не наявністю в нього якихось особливих рис, а вищим рівнем впливу. Особливості цього впливу, його якісні та зовнішні вияви знайшли своє відображення в дослідженнях стилю лідерства (керівництва).

і\*  
\*"

### 5.3. Стилi лідерства і керівництва

Традиційно в соціальній психології досліджується проблема стилю лідерства, а не керівництва. Але в зв'язку з неоднозначністю використання термінів дуже часто її визначають як стиль керівництва.

*Стиль лідерства (керівництва)* (від грец. *зіуіох* - *наличка для письма*) означає *спосіб, прийом, метод роботи, характерну манеру поводитися*. Отже, під стилем розуміється *типова для лідера система способів та прийомів впливу на підлеглих*.

Перші спроби дослідження ефективності стилю лідерства були здійснені в «школі групової динаміки» під керівництвом К.Левіна. Вченими були виокремлені три стилі, які й досі широко використовуються в соціальній психології: *авторитарний, демократичний та ліберальний*. Деякі дослідники використовують інші назви для опису вказаних стилів — *директивний* (вольовий, жорсткий, одноосібний, адміністративний тощо); *колегіальний* (партнерський, колективістський тощо); *анархічний* (номінальний, вільний, потуральний, безвладний тощо).

Об'єктом вивчення в експериментах були десятирічні хлопчики, яких розподілили на кілька груп по різних клубах, на чолі яких стояли дорослі з авторитарним, демократичним і ліберальним стилями керівництва. Авторитарне керівництво відзначалось високою мірою влади керівника: він визначав усю стратегію діяльності групи, ніякі повноваження групі не делегувались. Демократичне керівництво здійснювалось за принципом поділу влади і участі підлеглих в управлінні, відповідальність не концентрувалась, а розподілялась. Ліберальне керівництво характеризувалось мінімальною участю керівника в груповій діяльності — група мала повну волю приймати власні рішення.

У своєму дослідженні К.Левін встановив, що авторитарне керівництво веде до виконання більшого обсягу роботи, ніж демократичне, але для нього властиві низька мотивація, менша оригінальність, не така міцна товариськість у групі, відсутність групового мислення, більша агресивність, тривожність, залежність і покірніша поведінка. Порівняно з демократичним керівництвом при ліберальному обсяг роботи зменшився, якість її знизилась, стало більше гри. Досліджувані перевагу віддавали демократичному стилю керівництва.

Узагальнюючи численні дослідження стилів керівництва, Г.М.Андреева виокремлює змістовну і формальну сторони, а кожен із стилів описує таким чином.

### **Формальна сторона**

*Авторитарний*  
Ділові, короткі розпорядження

### **Змістовна сторона**

*стиль*  
Справи групи плануються



Заборони без попускать,  
з погрозами  
Чітка мова, непривітний тон  
Похвала і покарання суб'єктивні  
Емоції не беруться до уваги  
Показ прийомів - не система  
Позиція лідера - поза групою

наперед (в усьому обсязі)  
Визначаються лише  
безпосередні цілі,  
віддалені - невідомі  
Голос керівника -  
визначальний

#### *Демократичний стиль*

Інструкції у формі пропозицій  
Не суха мова, а товариський тон  
Похвала і покарання - з порадами  
Розпорядження і заборони -  
з дискусіями  
Позиція лідера - всередині групи

Заходи плануються  
не наперед, а в групі  
За реалізацію пропозицій  
відповідають усі  
Усі розділи роботи не По-  
тільки пропонуються,  
а й обговорюються

#### *Ліберальний (потуральний) стиль*

Тон - конвенційний  
Відсутність похвали, покарань  
Ніякого співробітництва  
Позиція лідера - непомітна,  
- збоку групи

Справи в групі йдуть самі  
собою  
Лідер не дає вказівок  
Розділи роботи  
складаються з окремих  
інтересів членів групи або  
йдуть від нового лідера

При *авторитарному стилі* якість рішень керівника залежить від інформації, яку він має та від його здатності правильно її інтерпретувати. Однак авторитарний керівник не завжди має достатню для прийняття рішення кількість інформації, оскільки між ним та його групою існує значна соціальна дистанція. Підлеглі не надто відверті з таким керівником і про деякі події в групі він може не знати. Авторитарний стиль породжує формалізацію стосунків. Прийняття рішень та їх підтримка членами групи залежить від авторитету керівника. Рішення доводяться до підлеглих в конкретній, чіткій формі. Авторитарний керівник ніколи не дає підлеглим повної інформації про стан справ. Про-

відною управлінською функцією виступає контроль. Авторитарний стиль передбачає чітке планування роботи, виконання всіх справ відповідно з терміном, оперативне прийняття рішень з важливих питань функціонування групи.

Керівник з *демократичним стилем* керівництва має більше інформації про групові процеси, що полегшує прийняття рішень і робить їх адекватними ситуації. Самий процес прийняття рішення здійснюється повільніше у зв'язку з демократичними процедурами. Керівник характеризується такими якостями, як гнучкість поведінки, толерантність щодо підлеглих, терпимість і стриманість, високий рівень товариськості. Даний стиль сприяє більш сприятливому психологічному клімату в групі, ніж авторитарний. Як правило, підлеглі задоволені своєю діяльністю та становищем серед колег, мають змогу не просто виконувати свою діяльність, а виявляти при цьому творчість.

*Ліберальний (потуральний) стиль* зустрічається значно рідше, ніж попередні. За такого стилю група існує самостійно і сама визначає головні напрямки своєї життєдіяльності. Соціальна дистанція між членами групи незначна, збільшується неформальність у спілкуванні. У результаті такого керівництва може знизитися інтерес до справи, і спільна мета може бути не досягнута. Тільки високий рівень особистісного та професійного розвитку членів групи може сприяти нормальній роботі групи за такого керівництва. Водночас даний стиль може сприяти росту відповідальності та самостійності членів групи.

Кожний стиль має свої переваги та недоліки, кожен може бути прийнятним за одних обставин і неприйнятним за інших. Авторитарний стиль простий і оперативний, однак веде до пасивності підлеглих і лицемірства стосовно керівника. Демократичний стиль робить можливою участь усіх в управлінні, однак перешкоджає швидкому прийняттю рішень. Ліберальний стиль орієнтується на самостійність членів групи, але це можливо тільки за умови їх високої кваліфікації. Успішні лідери використовують у своїй діяльності всі три стилі керівництва залежно від обставин та умов — терміновості прийняття рішення, конфіденційності завдань, розміру групи, розумових здібностей підлеглих, рівня їх професіоналізму.

»•

У практиці експериментальних досліджень використовуються й інші схеми. Так, у працях Л.І.Уманського названі такі типи лідерів: лідер-організатор, лідер-генератор емоційного настрою, лідер емоційного тяжіння, лідер-умілець.

Модель типології лідерства, запропонована Б.Д.Паригінім, вибудовується на засадах, пов'язаних із визначенням: а) змісту, б) стилю, в) характеру діяльності лідера. При цьому за *змістом* діяльності ним виокремлені: 1) лідер-натхненник, який пропонує свою програму; 2) лідер-виконавець, організатор вже заданої програми; 3) лідер, який є одночасно і натхненником, і організатором.

За *стилем* керівництва: 1) Авторитарний лідер; 2) демократичний лідер; 3) лідер, який поєднує у собі елементи цих двох стилів.

За *характером* діяльності: 1) універсальний лідер, тобто той, що постійно виявляє свої якості; 2) ситуативний, тобто такий, що виявляє якості лідера в певній спеціалізованій ситуації.

Різні поєднання цих ознак утворюють вісім типів лідерів:

- 1) натхненник (програміст)-авторитарний-універсальний;
- 2) програміст-авторитарний-ситуативний;
- 3) програміст-демократичний-універсальний;
- 4) програміст-демократичний-ситуативний;
- 5) організатор (виконавець)-авторитарний-універсальний;
- 6) організатор-авторитарний-ситуативний;
- 7) організатор-демократичний-універсальний;
- 8) організатор-демократичний-ситуативний.

У вужчому і традиційному смислі лідерство пов'язане з уявленням про здатність одного з членів групи вести за собою інших, бути прикладом для наслідування, мати здатність згуртувати людей навколо себе та ініціювати дії, що мають позитивний ефект у діяльності групи. Однак життя показує, що далеко не будь-яке лідерство здатне дати позитивний результат у спільній діяльності людей.

Зважаючи на це, Б.Д.Паригін до репрезентованої раніше типології лідерства вважає за необхідне додати і критерій, пов'язаний з оцінкою ефективності лідера або, точніше, *оцінкою спрямованості його діяльності*. За цим критерієм можна поділити лідерство на *конструктивне*, якщо воно сприяє успіху і

розвитку групи, і *деструктивне*, якщо доно призводите» до втра-  
ти ефективності спільної дії- і може завершитися навіть руйну-  
ванням спільноти. • »( і\*и. \*і па

Правомірне також доповнення типології і критерієм,  
пов'язаним з відмінністю лідерів за *характером предметної*  
*спрямованості їхньої діяльності*. Це дає підстави говорити про  
такі різновиди лідерства, як політичне, релігійне, наукове, духо-  
вне, економічне тощо.

І, нарешті, правомірна, на думку вченого, диференціація  
лідерів за рівнем їх енергетичної активності або, слідуючи кон-  
цепції пасіарності Л.М.Гумільова, за рівнем і силою їх емоцій-  
ної «заразливості», наполегливості в прагненні до здійснення  
поставленої перед собою мети, а відповідно цьому і за масшта-  
бом діяльності від лідера малої групи до ролі видатних особис-  
тостей у всесвітній історії.

Слід зазначити, що у працях західних психологів феноме-  
ни лідерства та керівництва використовуються як тотожні. Так,  
Д.Маиєрс вважає, що лідерство - це процес, за допомогою якого  
певні члени групи мотивують і ведуть за собою групу. При цьо-  
му лідер може бути офіційно призначений або обраний, але мо-  
же бути й висунутий у процесі групової взаємодії. Такий погляд  
виправданий, оскільки соціально-психологічна сутність лідерст-  
ва і керівництва збігається.

Саме тому, скажімо, типологія лідерства, запропонована  
К.Левінім, фактично є типологією керівництва. Адже у характе-  
ристиці лідера головними ознаками є його особистісний вплив  
на оточуючих, стихійність виникнення, центральна роль в  
управлінні групою і прийнятті рішень. Навряд чи можна ці  
ознаки віднести до так званого ліберального (потурального, без-  
владного) лідера. Водночас на практиці керівники такого стилю  
зустрічаються досить часто. Особливо це стосується тих су-  
спільств, де відсутня конкуренція, а володарює так звана номен-  
клатура.

Ототожнення лідерства та керівництва призводить до то-  
го, що методики виявлення стилю лідерства вважаються прида-  
тними і для визначення стилю керівництва, хоча не в усіх випа-

дках ці методики релевантні, зважаючи на різницю функцій лідера і керівника, характерів їхньої діяльності та походження.

Враховуючи це, розглянемо типологію К.Левіна під іншим кутом зору. Можна погодитися з ним у тому, що за стилем існують три типи керівників, але тільки два з них є стилями лідерства - авторитарний та демократичний. Вони альтернативні за своєю суттю, коли йдеться про лідерство. Коли ж ми розглядаємо стилі керівництва, то альтернативними, на наш погляд, є авторитарний-безвладний (ліберальний), а демократичний займає проміжне місце між ними. Такий підхід має не тільки смислове, а й семантичне підґрунтя. Адже основу значення слів «авторитарність», «демократизм», «авторитет» складають поняття «влада», «вплив». Але авторитарність як соціально-психологічна характеристика особистості відображає її прагнення максимумно підкорити своєму впливові оточуючих. Вона пов'язана з такими особистісними рисами, як агресивність, завищена самооцінка, суб'єктивність в оцінках тощо. Демократичність як поведінкова характеристика також базується на впливові (авторитеті) особистості, але форми її реалізації протилежні авторитарності. Отже, авторитарність-безвладність є виявом крайнощів, у континуумі яких демократичність займає центральне місце.

Стиль керівництва та лідерства не обмежується тільки параметрами авторитарності-демократичності. Поступове усвідомлення того, що функції лідерства та керівництва не тотожні між собою, спонукає до пошуків нових підходів та моделей, за допомогою яких можна було б пояснити їхню діяльність. Головна увага при цьому зосереджується на управлінських функціях керівництва та лідерства. Це зумовлено розумінням того, що лідерська роль на відміну від ролі керівника, не обов'язково включає управлінську функцію - її підґрунтя складають емоційні, моральні та особистісні чинники впливу.

Пошук нових критеріїв ефективності діяльності управлінців приводить до появи двовимірної моделі стилю керівництва. Р.Лайкерт та його колеги розробили альтернативну систему, порівнюючи групи з високою і низькою продуктивністю праці в різних організаціях. Відмінність у продуктивності вони

пояснювали різними стилями керівництва, і виокремили два континууми, що перебувають у межах двох крайностей: зосередження на роботі-зосередження на людині.

Керівник, зосереджений на роботі, орієнтований на завдання, турбується про його проектування і розробку системи винагород із метою підвищення продуктивності праці. На противагу цьому, керівник, зосереджений на людині, насамперед і турбується про людей. Він концентрує увагу на підвищенні продуктивності праці шляхом удосконалення людських стосунків, робить наголос на взаємодопомозі, дозволяє підлеглим максимально брати участь у прийнятті рішень, уважно враховує потреби працівників, допомагає розв'язувати їхні проблеми, заохочує професійне зростання. Так формується уявлення про «інструментального» (ділового) та «емоційного» лідерів.

На підставі своїх досліджень Р.Лайкерт зробив висновок, що стиль керівництва, зосереджений на людині, майже в усіх випадках сприяє підвищенню продуктивності праці. Пізніше встановили, що стиль деяких керівників може бути орієнтований одночасно і на роботу, і на людину. Виявилось й інше: стиль, зосереджений на людині, не завжди сприяє підвищенню продуктивності праці і не завжди є оптимальною поведінкою керівника.

Продовжуючи ці дослідження Р.Лайкерт показав, що у континуумі «авторитаризм-демократизм» можуть бути проміжні типи поведінки керівників. Його чотири стилі лідерства мають такий вигляд: 1)експлуататорсько-авторитарний; 2)прихильно-авторитарний; 3)консультативно-демократичний; 4)стиль, що базується на участі у прийнятті рішень.

На думку Р.Лайкерта, четвертий стиль є найефективнішим. Він ґрунтується на двобічному спілкуванні керівника та підлеглих, на довірі до них і заохоченні до прийняття рішень.

Врахування такого чинника, як участь робітників у прийнятті рішень, почало широко використовуватися у різних моделях лідерства. Крім того, в них дедалі більше починає домінувати думка про помилковість концепції поділу керівників на тих, хто зосереджений або тільки на роботі, або тільки на людині. Реальна практика досліджень довела, що навіть керівник-

автократ, приділяючи багато уваги роботі як такій, не може одночасно не приділяти уваги і людським стосункам. Було зроблено висновок, що люди можуть поводити себе таким чином, що це буде одночасно орієнтацією і на роботу, і на людину. Оскільки увага до підлеглих та ставлення до роботи у різних керівників мають різні рівні вияву, були запропоновані моделі керівництва, які намагались це врахувати. Однією з цих спроб є так звана *управлінська решітка*, запропонована Р.Блейком та Дж.Мутоном (табл. 1).

Р.Блейк і Дж.Мутон побудували решітку, яка включає п'ять головних стилів керівництва. Вертикальна вісь її- міра врахування інтересів людей (від 1 до 9), горизонтальна - міра врахування інтересів виробництва. Стилi керівництва визначаються обома цими критеріями.

Р.Блейк і Дж.Мутон виходили з того, що найефективнішим стилем керівництва є поведінка керівника в позиції 9.9. На їхню думку, такий керівник органічно поєднує високу увагу до підлеглих і до виробництва. Вони також зрозуміли, що є багато різновидів діяльності, в яких важко однозначно визначити стиль керівництва, але вважали, що професійна підготовка і свідоме ставлення до мети дає можливість усім керівникам наблизитися до стилю 9.9.

Слабким місцем усіх згаданих теорій та моделей лідерства була нездатність дослідників знайти залежність між стилем керівництва, задоволеністю працею та її продуктивністю. Для розв'язання цього питання було запропоновано враховувати не тільки взаємини між керівником та виконавцем, а й особливості всієї ситуації загалом. Так, були розроблені ситуаційні моделі керівництва, найбільш поширеною з яких є модель керівництва Ф.Фідлера (табл. 2).

На відміну від своїх попередників, вчений не зосереджує увагу на одному чи двох чинниках (орієнтація на роботу - орієнтація на відносини), а бере загалом ситуацію, яка зумовлюється трьома чинниками одночасно.

Ви-  
сока

1.9.

*Управління в душі  
сільського клубу*

Підвищена увага до задоволення потреб людей веде до створення комфортної та дружньої атмосфери і робочого ритму в організації

9.9.

*Групове управління*

Виробничі успіхи забезпечуються працею людей, відданих справі, їхні прагнення до спільної діяльності зумовлюють взаємини, які ґрунтуються на довірі і повазі

Ч  
Я  
Ш  
О  
Ю  
О  
Ш  
Г.  
О;  
і  
гоХ  
ГВ  
О  
Ш  
ТО  
О.

5.5

*Організаційне управління*

Можна досягти доброго управління шляхом балансування потреби у виробничих результатах і підтримки на задовільному рівні морального настрою людей

1.1

*Збіднене управління*

Досить мінімальних зусиль для досягнення необхідних виробничих результатів і збереження членства в організації

9.1

*Влада-підпорядкування*

Ефективність виробництва залежить від створення таких робочих місць, де людина працює з нормальною віддачею

Низь-  
ка

1

Низька

Міра врахування інтересів виробництва

Висока

Згідно з Ф.Фідлером, це:

- відносини між керівником і членами колективу: лояльність, яку виявляють підлеглі, їхня довіра до свого керівника і привабливість особистості керівника для виконавців;
- структура завдання: звичність завдання, чіткість його формулювання і структуризації;
- посадові повноваження: обсяг влади, пов'язаної з посадою керівника, що дає йому змогу використовувати винагороду,



а також рівень підтримки, яку надає керівникові формальна організація.

Ф.Фідлер вважав, що хоча кожній ситуації й відповідає свій стиль керівництва, загалом стиль того чи іншого керівника залишається сталим. Оскільки людина не може пристосувати свій стиль до ситуації, доцільно ставити керівника в такі обставини, які найкращим чином підходять до стабільного стилю керівництва. Це забезпечує надійний баланс між вимогами, висунутими ситуацією, і особистісними якостями керівника, що приведе до вищої продуктивності праці.

Таблиця 2

Стиль керівництва	Потенційна ситуація							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Стосунки між керівником і підлеглими	Добрі	Добрі	Добрі	Добрі	Погані	Погані	Погані	Погані
Структура завдання	Структурована		Не структурована		Структурована		Не структурована	
Посадові повноваження керівника	Сильні	Слабкі	Сильні	Слабкі	Сильні	Слабкі	Сильні	Слабкі

Щоб визначити особисті якості керівника, Ф.Фідлер звертався до конкретних робітників з проханням дати портрет гіпотетичного колеги, чиї особисті якості були б для них найменш привабливими, з ким би їм найменше хотілося б працювати. Результати показали, що менеджери, які мали високий рейтинг за цим критерієм, хотіли, щоб їхні відносини з колегами базувалися на особистісних засадах і взаємодопомозі, а ті, які мали низький рейтинг, зосереджувалися на конкретному завданні й турбувалися про виробництво.

Як свідчить таблиця 2, відносини між керівником і підлеглими можуть бути добрими і поганими, завдання може бути структурованим і неструктурованим, а посадові повноваження керівника - сильними чи слабкими. Різне поєднання цих трьох показників дає вісім потенційних стилів керівництва. Керівник,

орієнтований на завдання, найефективніше діє в ситуаціях 1, 2, 3 і 8, натомість керівники, орієнтовані на людські стосунки, краще працюють у ситуаціях 4, 5, 6. У ситуації 7 добре працюють і ті, і ті.

З усіх потенційних ситуацій ситуація 1 є найсприятливішою для керівника. У ній завдання добре структуроване, посадові повноваження великі, а відносини між керівником і підлеглими добрі, що створює максимальні можливості для здійснення відповідного впливу. На противагу цьому ситуація 8 - найменш сприятлива, тому що посадові повноваження керівника слабкі, відносини з підлеглими - погані й завдання не структуроване. Результати дослідження Ф.Фідлера свідчать, що найефективнішим стилем керівництва в обох крайніх випадках буде орієнтація на завдання. Цю, здавалося б, непослідовність можна пояснити таким чином.

Потенційні переваги стилю керівництва, орієнтованого на завдання, - це швидкість дій і прийняття рішень, єдність мети і суворий контроль за працею підлеглих. То ж для успішності виробництва авторитарний стиль є ефективним засобом досягнення цілей організації за умови, якщо виконавці охоче вступають у співробітництво з керівником. У такій ситуації перевага за стилем керівництва, орієнтованим на завдання, оскільки відносини між керівником і підлеглими вже добрі. Тому керівникові не треба витратити багато часу на підтримання цих відносин. Крім того, оскільки керівник має значну владу, підлегли підкоряються його вказівкам і майже не потребують допомоги. Роль керівника в цій ситуації полягає в тому, щоб вказувати, що саме треба робити.

Через те, що ситуація 1 трапляється порівняно рідко («у керівника в руках велика палиця, але всі його люблять»), потенційні недоліки авторитарної тактики - мінімальні. Виконавці не намагаються обійти систему контролю або зробити необхідну роботу по мінімуму. Тому керівник, особливо у випадках нетворчої роботи, може реалізувати потенційну ефективність стилю, орієнтованого на завдання. Проте він повинен враховувати, що орієнтація на завдання і диктаторство чи образа підлеглих - не одне й те саме. У разі вияву диктаторства щодо підлеглих можливі вияви недовіри,

небажання співробітничати. Це може зробити керівництво неефективним.

У ситуації 8 влада керівника слабка і виконавці чинять опір будь-якому впливові. Тут найефективнішим є авторитарний стиль, бо він максимально підсилює прямий контроль, що є необхідним для правильного спрямування зусиль підлеглих.

Стилі керівництва, орієнтовані на людські стосунки, на думку Ф.Фідлера, найефективніші в помірно сприятливих для керівника ситуаціях — наприклад тоді, коли в керівника немає достатньої влади, щоб забезпечити повне співробітництво підлеглих. Але на противагу ситуації 8 тут підлегли активно не шукають будь-якого приводу для нарікань. У більшості випадків виконавці схильні робити те, чого хоче від них керівник, якщо їм пояснити, для чого це робиться, і надати можливість виконати його бажання. Якщо ж керівник надмірно зосереджений на завданні, він ризикує викликати антагонізм виконавців і тим самим сприяти вияву потенційних недоліків цього стилю. Така зосередженість на завданні знижує вплив керівника.

Стиль керівника, орієнтований на людські стосунки, радше за все розширить можливості керівника. Вияв турботи про працівників покращить стосунки між ним і підлеглими. За умови, коли підлегли виходять з мотивів вищого порядку, використання такого стилю керівництва дасть керівникові можливість стимулювати особисту зацікавленість виконавців конкретною роботою. Це зменшує необхідність постійного нагляду за підлеглими, до того ж мінімізує матеріальні затрати на контроль.

Як і всі інші, розглянута модель через недоліки не стала загальноновизнаною. Але це не означає, що вона не має значення для практики. Розробляючи її, Ф.Фідлер відкинув твердження, що існує лише один стиль керівництва, залежний від обставин, і тим самим відкрив шлях до пошуків раціональніших підходів. Одержані ним результати допомагають здійснювати добір і розстановку керівних кадрів з урахуванням їхніх ділових та професійних якостей.

### 6.1. Індивідуальні та групові рішення

Прийняття рішення - це завжди вибір певної альтернативи. В науці існує два різновиди теорії рішень: теорія прийняття раціональних рішень та психологічна теорія прийняття рішень (поведінкова теорія).

Перша з них вивчається головним чином математиками та економістами і відповідає на запитання «Які з альтернатив є оптимальними?».

Друга теорія є системою тверджень про те, як люди насправді приймають особистісні та організаційні рішення, яких помилок вони при цьому припускаються. Якщо у першій теорії ставляться нормативні цілі, то психологічна теорія прийняття рішень відповідає на дескриптивні (описові) запитання: «Як люди роблять вибір?», «Як вони розв'язують завдання, що вимагають прийняття рішення?».

Отже, *психологічна теорія прийняття рішень* — це система мотивованих тверджень про те, як люди розв'язують завдання, які вимагають прийняття рішень. Її предметом є діяльність особи, яка приймає рішення у процесі виконання завдання - індивідуального чи групового.

**Прийняття рішення** — акт формування послідовності дій, що ведуть до досягнення цілей на ґрунті перетворення вихідної інформації в ситуації невизначеності. Процес прийняття рішення є центральним на всіх рівнях переробки інформації і психічної регуляції в системі цілеспрямованої діяльності. Головні етапи процесу прийняття рішення включають інформаційну підготовку рішення і власне процедуру прийняття його - формування і зіставлення альтернатив, вибір, побудова і корекція еталонної гіпотези або програми дій. Структуру прийняття рішення утворюють мета, результат, способи досягнення результату, критерії оцінки і правила вибору.

Психолог, котрий вивчає діяльність щодо прийняття рішень, ставить за мету дослідити структуру завдання з прийняття рішення і властивості людини, яка розв'язує ці завдання.

Сучасне суспільне життя, ускладнення проблем, які стоять перед людством у всіх сферах його діяльності, призводять до того, що дедалі частіше рішення приймаються групами, спеціально створеними для цього. Існують певні відмінності між індивідуальними та груповими (колегіальними) рішеннями:

1) групові рішення більш раціональні, тобто менш суб'єктивні; обговорення у групі дає змогу краще і повніше оцінити альтернативи і обрати ефективнішу;

2) групові рішення більш демократичні — члени групи, спільно приймаючи рішення, поділяють відповідальність за їх виконання. Це також веде до покращення відносин у групі;

3) груповий принцип прийняття рішень підвищує ймовірність їх виконання, оскільки вся група чи принаймні її більшість включається до процесу реалізації свого рішення.

Процес прийняття рішення може бути: а) інтуїтивним (на підставі відчуття, що воно правильне, немає боротьби альтернатив «за» чи «проти»); б) досвідним - його не вдається використати у новій, нестандартній ситуації; в) раціональним, яке є аналітичним процесом вибору альтернатив і не залежить від минулого досвіду.

Виділяють три головні чинники, від яких залежить раціональність прийнятих рішень: характер завдання, характеристики групи та процедура її діяльності.

## • I 6.2. Групове завдання

Групове рішення є однією з системних ознак малої групи, своєрідним атрибутом останньої як сукупного суб'єкта і в багатьох випадках воно ефективніше, ніж індивідуальне.

Серед змінних процесу прийняття групового вирішення завдання посідає важливе місце, оскільки воно може кваліфікуватися як джерело і об'єкт цього процесу. М.Шоу вважав головними напрямками вивчення групових завдань описання

стандартних групових завдань; побудову типологій; дімєнсіональний аналіз; виявлення впливу характеристик завдання на груповий процес.

Під *стандартним груповим завданням* розуміють завдання з чітко встановленими характеристиками, які легко видозмінюються залежно від цілей дослідження тих чи інших аспектів групової поведінки. У таких завданнях описано умови, кінцеві продукти і визначено дії, необхідні для успішного досягнення мети. Проте дуже сумнівно, щоб складна групова поведінка могла бути досліджена за допомогою розв'язання подібного завдання, призначеного радше для вивчення механічних дій, ніж таких явищ, як групова дискусія або груповий інтелектуальний аналіз.

*Побудова типологій* групових завдань - другий напрямок аналізу цієї проблеми. У найелементарнішому вигляді завдання можуть класифікуватися за двома категоріями: 1) прості й складні; 2) кон'юнктивні та диз'юнктивні.

Дещо складнішою є класифікація групових завдань, зроблена Д.Хакменом і Ч.Моррісом. Вона включає такі їх типи: продуктивні - вирішення їх дає оригінальні, творчі доробки, спонукає до генерування нових ідей; дискусійні, що вимагають від членів групи дискусії з приводу конкретного питання і вироблення узгодженого рішення; проблемні - вимагають специфікації процесу, який розгортається з метою розв'язання певної проблеми. Аналогічною за кількістю виокремлених варіантів є типологія групових завдань, запропонована Л.І.Уманським. Ним описані спільно-індивідуальна, спільно-послідовна і спільно-взаємодіюча діяльності.

Найбільш розгорнуту типологію групових завдань побудував Д.Макгрет. Вона ґрунтувалася на уявленні про групу як систему, що здійснює чотири завдання: генерує (породження задумів та висунення оригінальних гіпотез); вибирає (пошук правильної відповіді); розв'язує (завдання у сфері когнітивного конфлікту і в ситуації взаємодії зі змішаними мотивами); виконує (завдання змагання і протилежні їм, які передбачають фізичну взаємодію). Запропонована типологія охоплює досить великий спектр внутрішньогрупових завдань.

Коли йдеться про *діменсиональний аналіз*, то головну увагу звертають на різні виміри або аспекти розгляду групового завдання як багатовимірного утворення. М.Шоу виокремлює такі його виміри: складність (величина зусилля, яке необхідне для виконання завдання); чисельність рішень (складне вимірювання, що включає набір можливих прийнятих рішень, альтернативи виконання завдання); внутрішній інтерес до завдання; вимоги кооперації; інтелектуально-маніпулятивні вимоги (від чисто розумових до рухових); популяційне знайомство.

Важливо враховувати також *вплив характеристик завдання на груповий процес*. Ця залежність виявилась, зокрема, в серіях лабораторних експериментів, виконаних Д.Хакменом і Ч.Моррісом, які використовували три типи групових завдань: продуктивний, дискусійний та проблемний. Аналогом ефективності групової поведінки виступала її продуктивність, репрезентована такими параметрами, як орієнтація на дію, оригінальність рішення, оптимізм, включеність до дискусії, тривалість і якість рішення. Було показано, що розв'язання проблемних завдань характеризувалось значною орієнтацією на дію, продуктивних - значним рівнем оригінальності висунутих ідей, а дискусійних завдань - високою мірою включеності досліджуваних в обговорення питання. Крім того, встановлено, що лідери експериментальних груп виявляли найбільшу активність у ході розв'язання проблемних завдань.

й

### **6.3. Аналіз якості групових рішень. Групові деформації**

Аналізуючи групове розв'язання завдання, не можна обійти питання про співвідношення ефективності індивідуальних і групових дій.

У соціально-психологічній літературі описані численні дослідження, які мали на меті порівняти якість групових та індивідуальних рішень. Найвідомішим із них є експеримент Б.Шонера, який складався з двох серій. У серії А досліджувані спочатку приймали індивідуальні рішення, а потім розв'язували

ті ж самі завдання в групі. У серії Б послідовність була проти- лежною. Обговорення у групі було довільним. На підставі цих експериментів були сформульовані певні висновки.

По-перше, індивідуальні рішення в серії А були набагато гірші, ніж групові рішення в серії Б. Індивіди обирають опти- мальне рішення у 16,8% випадків, група - у 66,7%.

Дуже цікавим є другий висновок. Порівняння групових рішень в обох серіях показує, що в серії Б ці рішення значно кращі, ніж у серії А. Особи, які не мали досвіду і починали ро- боту з прийняття групових рішень, мали кращі результати, ніж особи з досвідом, але які починали колективну роботу після то- го, як приймали індивідуальні рішення. Таким чином, можна сказати, що індивідуальні рішення в серії А ускладнювали раці- ональну діяльність у колективі. Водночас групові рішення в се- рії Б підвищували якість індивідуальних рішень. Можна припу- стити, що в серії А діє негативний, а в серії Б - позитивний вплив попередніх результатів.

Весь попередній аналіз свідчить про те, що групова діяль- ність підвищує якість рішень. Але під час дискусії у групі мо- жуть виникати деякі деформації (помилки, розбіжність думок), які знижують якість рішення. Одним з прикладів деформації є відкритий в 70-х роках І.Янісом феномен «§гоирпїпк» (групове мислення). Він визначається як стиль мислення людей, які пов- ністю включені до однієї групи, де прагнення до єдності думок важливіше, ніж реалістична оцінка можливих варіантів дій. Йо- го симптоматика характеризується такими ознаками:

- ілюзією невразливості, яка поділяється більшістю або всіма членами групи, наслідком чого є перебільшений оптимізм і схильність до надмірного ризику;

- колективним прагненням дати раціональне пояснення рішення, що приймається, з метою відкинути будь-які запереч- чення;

- безперечною вірою в принципи поведінки групи, які іноді навіть спонукають її членів ігнорувати моральні наслідки прийняття рішення;

- стереотипним поглядом на суперників (інші групи) як на таких, що мають надто негативні якості, щоб вступати з ними в



переговори, або дуже слабких, щоб перешкоджати досягненню ними своїх цілей;

- відкритим тиском на членів групи, які висувають аргументи проти групових стереотипів, вимагаючи лояльності;

- самоцензурою членів групи, їхньою готовністю мінімувати власні сумніви і контраргументи, що стосуються групового рішення;

- ілюзією однастайності оцінок, думок, які узгоджуються з думкою більшості;

- появою самозваних охоронців групового духу - індивідів, що захищають групу від несприятливої інформації, здатної порушити почуття задоволення від прийнятого рішення.

Феномен «§гоир!ііпк» ускладнює раціональний аналіз аргументів «за» і «проти», знижує якість групового рішення. Вчені, які досліджували це явище аналізуючи різні політичні та військові рішення, зазначають, що багато рішень, прийнятих групою, мали надзвичайно негативні наслідки (наприклад, рішення команди Дж.Кеннеді про інтервенцію на Плайя-Хирон, рішення радянського керівництва про введення військ до Чехословаччини, Афганістану, агресія США проти В'єтнаму тощо).

Спеціалісти з проблем прийняття рішень дають деякі рекомендації щодо зменшення впливу групової деформації.

По-перше, необхідно так організувати спільну діяльність, щоб стимулювати критичність мислення.

По-друге, керівник повинен хоча б перед прийняттям рішення займати нейтральну позицію, однаково допускаючи аргументи «за» і «проти». Інколи до складу групи включається спеціаліст, єдиним завданням якого є пошук слабкостей та небезпек прийняття можливих рішень. Важливо знати думку незалежних спеціалістів-експертів із цього питання, які не є членами групи, що приймає рішення.

Групова дія, як правило, є кількісно і якісно вищою за дію середнього індивіда, але часто вона поступається ефективності дії непересічної особистості, тим більше, якщо сама група укомплектована малоздібними людьми і розв'язує складне завдання. Тому для вироблення і здійснення продуктивного групового рішення необхідно спеціально добирати членів групи, виходячи з

їхніх професійних характеристик. Бажано, щоб у ній був суб'єкт, який перевершує своїх партнерів у винахідливості, компетентності й здатності до лідерства.

При цьому важливо враховувати, що такий лідер, справляючи значний вплив на процес вироблення групового рішення, інколи робить його ризикованішим за рішення окремих членів групи. У літературі подібне явище називається «*зсуванням до ризику*». Це результат внутрішньогрупової взаємодії й дискусії, яка її супроводжує, тобто продукт власне групового процесу. Своєрідне відображення це явище знайшло в трьох найбільш значущих гіпотетичних конструкціях, які пояснюють сутність «*зсування до ризику*»: гіпотезі дифузії відповідальності, гіпотезі лідерства та гіпотезі ризику як цінності.

Згідно з *гіпотезою дифузії відповідальності*, групова дискусія породжує емоційні контакти між членами групи і може призвести до того, що індивід відчуватиме меншу відповідальність за ризиковані рішення, оскільки вони виробляються всією групою. Отже, якщо ризиковані «*кроки*» зазнають фіаско, індивід відповідатиме не один - відповідальність поширюється на всіх членів групи.

*Гіпотеза лідерства* фокусується на властивостях членів групи, якостях лідера, які нею сприймаються. Припускається, що люди спочатку, тобто до дискусії, більш схильні до вибору ризикованих рішень, прагнуть до панівного впливу в групових дискусіях. Вони і є, як правило, лідерами. Ось чому останній рівень групового ризику може бути результатом впливу лідера групи.

*Гіпотеза ризику як цінності* ґрунтується на ідеї соціальної значущості, престижності ризику за умов життя сучасного суспільства. Внаслідок подібної орієнтації більшість людей в групі прагнутимуть до прийняття більш ризикованих рішень, щоб у такий спосіб підвищити свій статус у групі. Це стосується і завжди обережних індивідів. У ході групової дискусії вони змінюватимуть свої оцінки в бік більшого ризику, аби створити про себе уявлення як про людину, здатну до рішучих дій.

Ще в 1961 р. А.Стоунер встановив, що після дискусії група зазвичай приймає більш сміливе, ризиковане рішення, ніж

можна було б очікувати виходячи з результатів усереднення індивідуальних думок її членів. Суть методики, яку при цьому запропонував учений, зводилася до того, що досліджувані спочатку приймають рішення індивідуально (фаза передзгоди). Потім просять їх колективно обговорити проблему і дійти загального висновку (фаза згоди). Нарешті, після дискусії кожний учасник одержує ту саму анкету і може знову заявити свою думку (фаза післязгоди). Феномен «зсування до ризику» виявляється в тому, що усереднені оцінки у фазах згоди і післязгоди екстремальніші щодо середньої індивідуальної у фазі передзгоди.

Варто, проте, зауважити, що термін «ризик» застосовується тут умовно, оскільки група здатна прийняти й обережніші рішення. Суть феномена полягає у фіксації зрушень стосовно фази передзгоди. Слід також мати на увазі, що «зсування до ризику» передбачає три неодмінні умови: наявність самої дискусії, деяку вихідну розбіжність індивідуальних позицій і визначеність змісту обговорюваного матеріалу.

Дехто з дослідників вважає, що схильність до ризику є переважною рисою особистості. Залежно від її інтенсивності людей поділяють на сміливців та перестраховальників. Перші люблять ризикувати в усіх випадках, ризик для них - безперечна цінність. Інші намагаються уникати ризику за будь-якої ситуації. Але, як стверджує відомий дослідник психологічної теорії рішень Ю.Козелецький, емпіричні дані не підтверджують того, що схильність до ризику є особистісною властивістю. Поведінка, пов'язана з ризиком, визначається чинниками середовища чи деякими рисами особистості, зокрема рівнем тривожності чи агресивності.

Інший підхід до пояснення поведінки особистості під час прийняття рішень дає *теорія прагнення до успіху*, яку розробили Д.Мак-Клеланд та Дж.Аткінсон. Згідно з нею, людині властиві дві тенденції - прагнення досягти успіху і прагнення уникнути невдачі. Залежно від домінування однієї з них люди по-різному поводять себе у ситуаціях прийняття ризикованих рішень.

Так, згідно з Дж.Аткінсоном, особи, в яких прагнення до успіху сильніше за прагнення уникнути невдачі, у ситуації прийняття рішення надаватимуть перевагу завданням із середнім

рівнем ризику. Особи, в яких прагнення уникнути невдачі домінує над прагненням до успіху, обиратимуть завдання з низьким або високим рівнем ризику. Ці тези набули великої популярності у спеціалістів із управління, але експериментальні дослідження не дали стійких однозначних результатів. Тому цю теорію слід розглядати радше як гіпотезу, яка повинна бути перевірена у подальших дослідженнях.

Незважаючи на очевидну різницю в тлумаченнях «зсування до ризику», вони, на думку Ю.Козелецького, якоюсь мірою доповнюють одне одного. А для нас і є найважливішим те, що їх об'єднує, а саме - розуміння «зсування до ризику» як результату групової дискусії, хоч остання й не завжди веде до посилення ризику. Залежно від типу і змісту експериментального завдання можливе «зсування» в бік обережності групового рішення. Крім того, групова дискусія взагалі не обов'язково має своїм наслідком більш ризиковані або більш обережні рішення. Зміни в поглядах учасників дискусії можуть бути викликані, наприклад, тим, що їхні переддискусійні думки підсилюються екстремізмом у наперед визначеному напрямку.

Деякі дослідники вважають, що замість терміна «зсування до ризику» доцільно використовувати термін «зсування вибору» або «зсування, викликане впливом групи». Проте більшість віддає перевагу терміну *«групова поляризація»*, яким позначається явище зростання екстремальності думок у процесі прийняття групового рішення. Щоправда, деякі автори слушно звертають увагу на спеціальний характер обговорюваного терміна, який у звичайному розумінні означає розмежування позицій членів групи. Підкреслюється також відмінність між поняттями «поляризація» і «екстремалізація»: якщо перше поняття означає зсування в напрямку до вже обраного індивідом полюса, то друге - рух від нейтральності в будь-якому напрямку.

Феномен групової поляризації тісно пов'язаний із «зсуванням до ризику», але разом з тим він не тотожний йому і відображає більш загальні закономірності прийняття групового рішення і є частковим випадком групової поляризації. На думку Е.Бернстайла і Я.Шула, під час з'ясування сутності поляризації слід враховувати, що це явище викликається афективними про-

цесами. Адже в багатьох життєвих обставинах екстремальні думки (погляди) є соціально бажаним чинником. Щоб уникнути несприятливої соціальної оцінки, «середні» члени групи зазвичай змінюють свої судження в бік екстремальної позиції.

Разом з тим поляризація - це результат дії когнітивних (інформаційних) процесів. Вона виникає за умов пошуку членами групи переконливих аргументів на підтримку однієї з альтернатив. Причому особливо інтенсивно думки членів групи поляризуються в процесі дискусії, коли переконливі аргументи на користь відповідної альтернативи з'являються спочатку лише в окремих суб'єктів. Повідомлення цих аргументів іншим членам групи викликає відповідні зрушення в думках учасників дискусії.

Невиправдано мало уваги приділяється аналізу *рівня домагань групи*, який виявляється у виборі її членами в ході попереднього обговорення спільної групової мети, досягнення якої має задовольнити всіх учасників. Експериментальні дослідження свідчать про те, що успіх у діяльності підвищує, а невдача знижує рівень досягнень групи. Певну роль відіграє в цьому й оточення (наявність інших груп), яке спонукає конкретну групу підвищувати або знижувати рівень своїх домагань. Але головним чинником є мотиви групової орієнтації, що суттєво впливають на рішення членів групи. Серед них слід виокремити такі: прагнення до досягнення групового успіху і прагнення уникнути наслідків невдачі. Дія цих мотивів опосередкована рівнем згуртованості групи, позицією індивіда в ній, а також можливістю одержання винагороди.

Проблема прийняття групового рішення не обмежується з'ясуванням вузлових питань і визначенням його спрямування. Важливе місце в ній посідають явища, які характеризують взаємодію людей в ситуаціях укладання угод та ведення переговорів, і мають своїм результатом вироблення узгодженої позиції.

Дослідники виокремлюють шерг чинників, які сприяють успішності переговорів. До них належать, наприклад, часовий чинник, який в низці випадків (невизначеність моменту закінчення переговорів, введення штрафних санкцій за кожний додатковий раунд переговорів та ін.) впливає на протидіючі сторони,

спонукаючи їх до взаємних поступок. Важливою умовою успішного проведення переговорів є цивілізованість відносин їх учасників. Нарешті, значну роль у досягненні згоди відіграє посередник: вважається, що з позицією третьої особи легше погодитись. Справа в тому, що наявність посередника елімінує зворотну залежність між розміром поступки і уявленням індивіда про себе як «сильну особистість», тим самим даючи можливість учасникам взаємодії (точніше - протидії) «зберегти власне обличчя».

#### 6.4. Етапи прийняття рішення

Прийняття рішення - це процес, що включає певну послідовність взаємозалежних етапів (фаз).

1. *Діагностика проблеми.* Це етап визначення або діагностики проблемних ситуацій. Головним на цьому етапі є усвідомлення та встановлення симптомів ускладнень і можливостей. Проблема ситуація зумовлена багатьма чинниками. Виявлення симптомів допомагає визначити проблему у загальному плані. Це сприяє скороченню кількості чинників, які стосуються проблеми.

Для виявлення причин виникнення проблеми необхідно зібрати та проаналізувати необхідну інформацію. При цьому збільшення кількості інформації не обов'язково підвищує якість рішень. Спеціалісти з управління вказують, що керівники часто обтяжені інформацією, яка не стосується справи. Важливо зібрати, виділити та проаналізувати саме релевантну інформацію, тобто ту, яка стосується саме конкретної проблеми, враховуючи ситуацію, час, виконавців тощо. При цьому слід пам'ятати, що самий чинник спілкування, стан людей, які аналізують проблему, можливі наслідки прийняття рішення тощо теж впливають на аналіз інформації. Необхідною умовою цього етапу є потреба у встановленні й підтриманні добрих взаємин у групі.

2. *Формулювання обмежень і критеріїв прийняття рішень.* Можливі варіанти розв'язання проблеми повинні бути реалістичними. Це означає, що треба об'єктивно оцінити, які

обмеження (зовнішні чи внутрішні) існують, як вони впливатимуть на розв'язання проблеми. До таких обмежень можна віднести чинне законодавство, нестачу ресурсів, кваліфікацію підлеглих, їхню кількість, наявні повноваження тощо.

Крім формулювання обмежень, на цьому етапі слід визначити стандарти, за якими оцінюватимуться альтернативні варіанти вибору. Ці стандарти називають критеріями прийняття рішень.

3. *Визначення альтернатив.* На цьому етапі визначаються та формулюються можливі альтернативні шляхи розв'язання проблеми. Ідеальним, безперечно, є виявлення всіх можливих варіантів дій для досягнення мети. На практиці це, як правило, є недосяжним. Тому розглядають кілька альтернатив, які здаються найпридатнішими. Інакше кажучи, йде пошук не найкращого можливого рішення, а оптимального, тобто найкращого з можливих варіантів, що найбільш відповідає конкретному завданню, умовам, часу, можливостям.

4. *Оцінка альтернатив.* Вона здійснюється на підставі критеріїв прийняття рішень, які розглядаються на другому етапі. Кожна альтернатива завжди має свої позитивні та негативні наслідки, тому кожне рішення (вибір альтернативи) є своєрідним компромісом. Оцінюючи переваги на недоліки кожної з альтернатив, їхні можливі наслідки, треба обрати адекватну форму їхнього вияву. Можуть бути визначені кількісні критерії, скажімо, в балах чи у грошовому варіанті. Важливо при цьому не забувати якісні характеристики, які теж слід перевести в адекватні кількісні показники. Вибір критеріїв визначається тими нормами та вимогами, які на цей момент існують у суспільстві. Наприклад, у разі прийняття рішення про виробництво чи купівлю автомобілів критеріями можуть виступати ціна, дизайн, екологічність, економічність тощо. Але нормативні вимоги суспільства, громадська думка, мода - тільки деякі з критеріїв, що на цей момент можуть вважатися важливими. Враховуючи це, під час оцінки альтернатив слід чітко зважувати кількісні показники якісних критеріїв для їхнього можливого порівняння.

5. *Прийняття рішення (вибір альтернативи).* Якщо проблема була визначена правильно, альтернативні рішення адеква-

тно зважені та оцінені, виражені у кількісних показниках, то зробити вибір і прийняти рішення можна досить швидко. При цьому обирається альтернатива з найбільш прийнятними наслідками, тобто найоптимальніша. Але процес розв'язання проблеми не завершується вибором альтернативи. Рішення повинне бути реалізоване, оскільки тільки після цього його цінність стає очевидною. Тому необхідна наявність зворотного зв'язку - системи оцінки та контролю наслідків прийнятого рішення, його коригування, якщо виникнуть чинники, які не були враховані на попередніх етапах.

Підсумовуючи аналіз проблеми прийняття групового рішення, слід зазначити:

- 1) рішення, які приймає група, не завжди є кращими, ніж індивідуальні;
- 2) групова робота створює потенційні можливості підвищення якості рішень;
- 3) реалізація ефективних можливостей вимагає врахування вказаних феноменів і групових деформацій, відповідної організації діяльності групи.

#### *Література*

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология: Учебник для вузов. - М., 2001.
2. *Андрюенко Е.В.* Социальная психология / Под ред. В.А.Сластенина. - М., 2001.
3. *Бобнева Н.И.* Социальные нормы и регуляция поведения. - М., 1978.
4. *Бодалев А. А.* Личность и общение. - М., 1983.
5. *Вичев В.* Мораль и социальная психика. - М., 1978.
- I, 6. *Гумилев Л.Н.* Зтногенез и биосфера земли. - Л., 1990.
7. *Десев Л.* Психология малых групп. - М., 1979.
8. *Донченко Е. А., Титаренко Т.Н.* Личность: конфликт, гармония. - К., 1989.
9. Конфликтология. // Под ред. А.С.Кармина. - СПб, 2000.
10. Краткий психологический словарь / Под ред. А.В.Петровского и М.Г.Ярошевского. - Ростов-на-Дону, 1998. 0г.



11. *Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М.* Социальная психология малой группы. - М., 2001.
12. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М.Андреевой, А.И.Донцова. - М, 1981.
13. *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. - М., 1992.
14. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. - К., 1990.
15. *Парьггин Б.Д.* Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. - СПб., 1999.
16. *Росе Л., Нисбет Р.* Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. - М, 2000.
17. Совместная деятельность: методология, теория, практика. - М., 1988.
18. Современная зарубежная социальная психология / Под ред. Г.М.Андреевой, Н.Н.Богомоловой, Л.А.Петровской. - М., 1984.
19. Социальная психология / Под ред. А.В.Петровского. - М., 1987.
20. Социальная психология // Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача.-М., 2001.
21. Социальная психология: Хрестоматия. Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.
22. Социальная психология в трудах отечественных психологов: Хрестоматия. - М., 2000.

ПРОБЛЕМА ОСОБИСТОСТІ В СОЦІАЛЬНІЙ  
ПСИХОЛОГІЇ

Ді

Розділ 1

ОСОБИСТІТЬ ЯК ОБ'ЄКТИ СУБ'ЄКТ СПІЛКУВАННЯ

1.1. Поняття особистості в психології

Людина вступає в нескінченно різноманітні зв'язки і відносини зі світом. Ці різного рівня взаємовідносини з дійсністю конкретизуються через поняття «індивід», «суб'єкт», «особистість», «індивідуальність».

*Індивід* (від лат. *inсDуicIum* - неподільне) - це людина як *одинична природна істота, представник пото зарієнз, продукт філогенетичного та онтогенетичного розвитку, єдності вродженого і набутого, носій індивідуально своєрідних рис*. Говорячи про людину як індивіда, Б.Г.Ананьев описує його природні особливості, анатомо-фізіологічну основу. Це і правомірно, і необхідно, однак важливо пам'ятати, що мова йде не про різні структури людини як індивіда, людини як особистості, а про одну й ту саму структуру, що розглядається в різних аспектах. Індивід, як правильно вказує К.В.Шорохова, означає людину як одну з людей - носія загальних властивостей і як одиничність.

Найзагальнішими характеристиками індивіда є *цілісність* психофізіологічної організації, *стійкість* у взаємодії з навколишнім світом, *активність*. Ознака цілісності вказує на системний характер зв'язків між різноманітними функціями і механізмами, що реалізують життєві відносини індивіда. Стійкість визначає собою збереженість головних ставлень індивіда до дійсності, передбачаючи разом з тим існування моментів пластичності, гнучкості, варіативності. Активність індивіда, забезпечуючи його здатність до самозмін, діалектично поєднує залежність від ситуації з подоланням її безпосередніх впливів.

✧ У понятті «суб'єкт» (від лат. *Subjektiv* - підмет) фіксується така характеристика індивіда чи групи, як здатність бути носієм предметно-практичної діяльності, джерелом активності, спрямованої на об'єкт. Об'єкт - фрагмент реальності, на яку спрямована активність взаємопов'язаного з нею суб'єкта.

Для філософії, соціології, психології, у тому числі для соціальної психології, та інших наук головним об'єктом дослідження є особистість людини.

Проблема особистості стала тим фокусом, де схрещуються всі грані життя суспільства: економічного, політичного, духовного тощо. У зв'язку з неможливістю розв'язати її зусиллями будь-якої однієї науки виникла потреба комплексного інтегрованого підходу до її вивчення, розробки цілісної системи теоретичного і практичного людинознавства (Б.Г.Ананьєв).

Незважаючи на численні спроби знайти загальні підходи, в працях дослідників існує багато визначень особистості, що пов'язано з багатозначністю цього поняття. З одного боку, воно позначає конкретного індивіда (особу) як суб'єкта діяльності в єдності його індивідуальних властивостей (одичне) і соціальних ролей (загальне). З другого боку, особистість розуміється як соціальна властивість індивіда, як сукупність інтегрованих в ній соціально значущих рис, що утворилися у прямій та непрякій взаємодії даної особи з іншими людьми і роблять її, у свою чергу, суб'єктом праці, пізнання і спілкування (І.С.Кон).

Точку зору, згідно з якою особистість - це людина, яка є носієм певних якостей, поділяє багато дослідників, особливо психологів, але щодо якостей або властивостей, які є визначальними, суттєвими, існують різні думки. З цього приводу важко не погодитися з твердженням О.Г.Асмолова про те, що у психології особистості, яка бурхливо розвивається, відсутній єдиний реальний стержень, який би давав підстави розглядати цю галузь психологічної науки як цілісну систему знань (О.Г.Асмолов, 1990). Так, для О.М.Леонтьєва і С.Л.Рубінштейна - це діяльність та дія; В.М.Мясищева - це відношення, для К.К.Платонова - свідомість; для І.Т.Бжалави, Д.М.Узнадзе, В.Г.Норакідзе, А.С.Прангішвілі - установка, для Л.І.Божович - позиції та мотиви тощо.

На думку Б.Д.Паригіна, особистість - це інтегральне поняття, яке характеризує людину як об'єкта і суб'єкта біосоціальних відносин і об'єднує в ньому загальнолюдське, соціально специфічне та індивідуально-неповторне.

Соціальна психологія, користуючись визначенням особистості, яке дає загальна психологія, виявляє, яким чином, в яких конкретних групах особистість, з одного боку, засвоює соціальні впливи, а, з другого - яким чином вона реалізує свою соціальну сутність. Відмінність такого підходу від соціологічного полягає не в тому, що для соціальної психології неважливо, яким чином в особистості представлені соціально-типові риси, а в тому, що вона виявляє, яким чином сформувалися ці соціально-типові риси та причини відмінностей між людьми, що належать до певної соціальної групи.

Цей підхід відрізняється від загальнопсихологічного не тим, що тут вивчається весь комплекс питань соціальної детермінації особистості, а в загальній психології - ні. Відмінність полягає в тому, що соціальна психологія розглядає поведінку і діяльність "соціально-детермінованої особистості" в конкретних реальних соціальних групах, індивідуальний внесок кожної особистості в діяльність групи, причини, від яких залежить величина цього внеску в спільну діяльність.

Головним у соціально-психологічному підході є виявлення тих закономірностей, яким підпорядковується поведінка і діяльність особистості, включеної до певної групи, а також вся система впливів на особистість у процесі соціалізації. З іншого боку, соціальна психологія вивчає те, як особистість діє в умовах активного спілкування з іншими в тих реальних ситуаціях і групах, де протікає її життєдіяльність. У соціально-психологічних термінах ця проблема позначається як проблема соціальної установки. Крім того, соціальна психологія вивчає соціально-психологічні якості особистості (Г.М.Андреева).

Узагальнюючи відомі підходи можна визначити, що *особистість - це стійка система соціально значущих рис людини, зумовлених її включеністю до системи суспільних відносин і сформованих у процесі спільної діяльності та спілкування з іншими людьми.* ;

*Неповторність поєднання природних та соціальних якостей індивіда, що втілюється у проявах його темпераменту, характеру, здібностей, специфіці потреб та інтересів, стилю діяльності, визначається поняттям «індивідуальність».*

Згідно з теорією інтегральної індивідуальності В. С. Мерлі на, індивідуальність людини складається з індивідуальних особливостей, які належать до різних рівнів її організації - від біохімічного до соціального. Він виокремив три ієрархічні рівні: нижній (біохімічні, загальносоматичні і нейродинамічні властивості організму); середній (психічні властивості особистості - темперамент, риси характеру тощо); вищий (соціально-психологічні властивості - ролі людини в малих та великих групах). Виходячи з цього, новонароджена дитина вже є індивідуальністю, хоча остання обмежується лише властивостями її організму.

Не всі психологи погоджуються з широким розумінням індивідуальності. Так, О.Г.Асмолов локалізує індивідуальність на рівні властивостей особистості та пов'язує її зі смисловими відношеннями й установками особистості. "Індивідом народжуються, особистістю стають, а індивідуальність відстоюють", - вважає вчений. Індивідуальність відповідає за вирішення питань, пов'язаних з сенсом життя, ціннісними орієнтаціями, життєвою позицією людини.

Співвідношення понять "особистість" та "індивідуальність" зображують графічно як два кола, що накладені одне на одне, але не збігаються повністю, хоча мають певну спільну площу. Дана площа - це ті властивості особистості, які складають базис її індивідуальності. Площа, що залишилася і символізує особистість, відповідає тим її властивостям, які є соціально-типовими і характеризують її як представника численних малих та великих груп. "Залишок" індивідуальності включає біохімічні, загальносоматичні і нейродинамічні властивості, що не входять до структури особистості.

Таким чином поняття особистості та індивідуальності не є рівновеликими і не збігаються за змістом.

Людина не народжується особистістю, а стає нею, тому однією з центральних проблем, безпосередньо пов'язаних з пи-

таннями про сутність особистості, її становлення та розвитку, є процес соціалізації індивіда.

1

## 1.2. Проблема соціалізації індивіда

•> Соціалізація як поняття нерозривно пов'язане з уявленнями про особистість та про характер її зв'язків із суспільством і має більш як столітню історію існування. Незважаючи на це, воно не має однозначного тлумачення серед різних представників психологічної науки. Пов'язану з ним галузь соціального знання почали розробляти Г.Тард і Ван Женнеп. Проблема соціалізації дискутувалась А.Валлоном і Ж.Піаже. Передумови для першого концептуального підходу були створені Е.Дюркгеймом. У 1956 році цей термін було внесено до реєстру американської соціологічної асоціації. Більш того, у кінці 60-х років вона стала виступати як міждисциплінарна проблема і увага до неї підсилася з боку фахівців різних наук - філософів, соціологів, педагогів і психологів.

У даний час існують два провідні напрямки, що займаються даною проблемою - американський і французький. Американські соціологи схильні звужувати смисл даного поняття: соціалізація розглядається ними 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 концепцій соціалізації полягає в тому, що американці виходять з розуміння суспільства як організації індивідів, в той час як французи розглядають суспільство як початкове ціле. Дослідники, що займаються даною проблемою, належать до різних теоретичних шкіл і напрямків - вони працюють в галузі соціальної, дитячої психології та психології особистості.

У самому широкому значенні поняття соціалізації тлумачиться як процес і результат соціального розвитку людини. На думку І.С.Кона, соціалізація є сукупністю всіх соціальних і психологічних процесів, за допомогою яких індивід засвоює систему знань, норм і цінностей, що дають йому змогу функціонувати

як повнокровному члену суспільства. З точки зору засвоєння і відтворення індивідом соціального досвіду в процесі життя розглядає соціалізацію Г.М.Андрєєва.

В сучасній вітчизняній соціальній психології закріпилося уявлення про соціалізацію як двобічний процес, що включає в себе не тільки засвоєння, але й активне відтворення індивідом суспільних відносин (Г.М.Андрєєва, Є.Б.Весна, А.В.Мудрик, Д.Фельдштейн). З одного боку, це - прийняття, засвоєння індивідом соціальних норм, традицій і функцій як своєрідний процес пристосування особистості до існуючих соціальних умов і форм, а з другого - тенденція їхнього розвитку, творчого перетворення, в чому яскраво виявляються активність особистості, її індивідуальність (Л.П.Буєва).

У ході розвитку людини не тільки суспільство впливає на неї, але й "людина як член суспільства - на це останнє. Вона і об'єкт цих впливів, і суб'єкт, який тією чи іншою мірою впливає на суспільство" (А.В.Брушлінський).

Цілеспрямованість процесів впливу на особистість реалізується насамперед у вихованні та навчанні. Стихийний, спонтанний вплив здійснюється через численні аспекти життя, свідком яких є людина, це, зокрема, засоби масової комунікації, соціальні ситуації реального життя тощо. Двобічність соціалізації виявляється також у єдності її внутрішнього та зовнішнього змісту. Зовнішній процес - це сукупність всіх соціальних впливів на людину, які регулюють виникнення властивих суб'єкту імпульсів і потягів. Внутрішній процес - процес формування цілісної особистості. Соціалізація може вивчатися в філогенетичному та онтогенетичному планах.

У плані *філогенезу* процес соціалізації поширюється на всю історію розвитку людства. Це розгортання родової сутності людини, не обмежене в часі входження до соціального середовища і пристосування до нього, яке змушений повторювати кожен окремий 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.

У соціальній психології та соціології поняття «соціалізація» є досить поширеним. Ще Г.Тард використовував його для позначення процесу входження індивіда до нації, народу, суспільства шляхом універсального засобу - наслідування.

Принципове питання, з яким постійно стикається теорія соціалізації, - це питання про активність-пасивність індивіда в цьому процесі. У більшості випадків інтерпретації процесів соціалізації в західній психології робиться акцент на «змушування», «насильницьке нав'язування» поглядів тощо. Інакше кажучи, індивід в цих процесах виступає лише як пасивний елемент соціального світу, який цей світ формує за заданими нормами і стандартами.

Незважаючи на деякі, іноді досить значні відмінності різних концепцій, навіть за умов визнання провідної ролі суспільного середовища у становленні особистості самий процес соціалізації в більшості випадків розуміється як можливість пристосування, адаптації до зовнішнього тиску середовища шляхом різних механізмів - наслідування, ідентифікації, засвоєння «стандартів» поведінки, прийняття групових норм тощо.

Так, 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 вишого 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.

Трактовка соціалізації як адаптації найбільш рання і зустрічається у психоаналітиків, біхевіористів і небіхевіористів (Б.Скінер, Е.Торндайка ін.), а також і у вітчизняних психологів (В.М.Бехтерев, П.П.Блонський, Б.Д.Паригін).



Безперечно, соціальне пристосування є важливим елементом соціалізації, адже входження людини до будь-якої спільноти обов'язково пов'язане з певною соціально-психічною адаптацією. Проте сама адаптація невіддільна від своєї протилежності - активності, вибіркового творчого ставлення особистості до середовища.

У вітчизняній психології розуміння соціалізації як процесу набуття людиною своєї сутності зустрічається досить часто. Б.Г.Ананьєв відзначає, що соціалізація майже повністю ідентифікується з поняттям соціальної сутності людини та її здійсненням у циклі неперервних перетворень статусу, ролей, цінностей, еталонів, норм поведінки, установок та інших соціальних характеристик особистості. Як уже відзначалося, розуміння соціалізації, як процесу набуття людської сутності, подано у «Філософській енциклопедії» (1970). У даний час таке розуміння соціалізації піддається критиці. Зокрема, Г.М.Андрєєва вважає, що якщо особистості немає поза системою соціальних зв'язків, якщо вона з самого початку соціально детермінована, то який сенс говорити про входження її до системи соціальних зв'язків. Чи не збігається в такому разі поняття соціалізації з поняттям гомінізації? Якщо соціалізацію ототожнювати з гомінізацією, то є всі підстави вкрай негативно ставитись до соціалізації. Подібну точку зору висловлює А.В.Брушлінський, який відзначає, що олюднювати можна лише того, хто з самого початку ще не є людиною. Якщо ж немовля народжується як людина, а не тварина, то гомінізація не потрібна. Дитинство в житті Їото зарієпз є перетворення не тварини на людину, а дитини на дорослого, тобто поступове сходження на все більш високі сходи і стадії одного й того ж самого, цілісного людського життя, що здійснюється на основі ігрової, навчальної, трудової і т.д. діяльності в умовах безпосереднього, тобто віч-на-віч і опосередкованого спілкування.

Поряд з поняттям «соціалізація» вживаються й інші, близькі за значенням поняття - зокрема «виховання». Трактуючи виховання як цілеспрямований вплив на особистість з боку суспільства, не можна зводити соціалізацію до виховання, оскільки поняття «соціалізація» дещо ширше за поняття «виховання».

Останні два десятиліття в соціальній психології активно використовується термін «*ре соціалізація*». Він був уведений американськими соціальними психологами А.Кеннеді і Д.Кербером для позначення процесу «вторинного» входження індивіда в соціальне середовище в результаті певних «дефектів» соціалізації (ресоціалізація звільнених з місць позбавлення волі), або внаслідок зміни соціокультурного оточення (ресоціалізація мігрантів). У даний час цей термін розуміється досить широко і поза специфікою суб'єктів процесу - як усвідомлена зміна поведінки людини в ситуації очевидного соціального неуспіху.

Виходячи з тези про те, що особистістю не народжуються, а стають, то стає зрозумілим, що *зміст* соціалізації включає три сфери, в яких здійснюється процес соціалізації: діяльність, спілкування, самосвідомість. Загальною характеристикою всіх цих сфер є процес розширення, примноження соціальних зв'язків індивіда із зовнішнім світом.

Протягом соціалізації «набір» діяльностей індивіда розширюється, тобто досягаються все нові й нові види діяльності. 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 виду, зосередження уваги на ньому і підпорядкування йому інших видів діяльності. Нарешті, третій процес - це досягнення 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.

Друга сфера - спілкування - розглядається як його розширення і поглиблення. Розширення спілкування розуміється як примноження контактів людини з іншими людьми, специфіка цих контактів на кожному віковому етапі. Поглиблення спілкування передбачає перехід від монологічного спілкування до діалогічного, децентрацію, тобто вміння орієнтуватися на партнера.

Нарешті, третя сфера соціалізації - розвиток самосвідомості особистості. Це передбачає становлення в людини образу її



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

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

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

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

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

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

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

5. *Стилізований* - діє в рамках певної субкультури. Субкультуру прийнято розглядати як комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, які типові для людей певного віку, професійного або культурного прошарку, що загалом створює певний стиль життя. Вплив субкультури на соціалізацію людини запезить від міри референтності для індивіда тієї чи іншої групи, яка є її носієм. У зв'язку з цим актуальними є питання про вплив на соціалізацію класових, етнічних і культурних відмінностей. Н.Смелзер, посилаючись на дослідження Мелвіна Кона, відзначає великий вплив класових відмінностей на процес соціалізації. Було виявлено, що батьки з середніх прошарків суспільства зазвичай мають гнучке ставлення до влади й авторитету. Вони прагнуть розвивати у дітей вільнодумство, осмислювати факти і свої рішення, заохочувати їх здатність до співпереживання. У сім'ях робітників дітям навіюють готовність підпорядковуватися зовнішньому авторитету, владі. Тут надають великого значення слухняності, конформізму. Згідно з зазначеним дослідженням, матері з робітничих сімей вважають, що роль батька повинна зводитися до підтримання дисципліни і порядку в сім'ї, тоді як матері з середніх прошарків переконані, що батько повинен у першу чергу турбуватися про сім'ю, а не виявляти владу.

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

У психоаналітичній школі під механізмами соціалізації розуміються механізми переведення внутрішніх стимулів у соціально прийнятні форми, серед яких головну роль відіграє ідентифікація. У біхевіоризмі механізмами соціалізації прийнято вважати зовнішнє стимульне підкріплення тієї чи іншої поведінки і вчинків - нагороду і покарання, імітацію або наслідування. У концепції Г.Парсонса, яка ґрунтується на психоаналітичному розумінні особистості, виокремлюються три головні механізми соціалізації індивіда: керована мотивація, механізм захисту і механізм пристосування.

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

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

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

- конформізм (А.Н.Сухов).

Загалом *механізми соціалізації визначають як соціально-психологічні впливи середовища, що безпосередньо сприяють інтеріоризації зовнішніх групових норм і цінностей* (А.В.Мудрик). 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.

Важливим *підсумком* соціалізації ряд авторів (Є.Б.Весна, В.С.Мухіна) розглядають входження людини в символіку культури. У результаті соціалізації людина оволодіває не тільки системою знаків і символів, але й способами мислення, характерними для даного суспільства.

ШЛЛ-І».

Успішною соціалізацією може вважатися ефективна адаптація людини до суспільства і водночас здатність певною мірою протистояти суспільству, тобто всьому 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 протистоїть суспільству.

Соціалізація - процес тривалий, характеризується індивідуальним аспектом і пов'язаний з певними циклами у сфері фізичного, анатомо-фізіологічного, сенсорного, емоційного, пізнавального і соціального розвитку особистості. Стадійність соціалізації пояснюється співвідношенням розвитку людини і специфікою соціальної ситуації, в яку вона потрапляє в різні періоди життя.

Питання про стадії процесу соціалізації має свою історію в системі психологічного знання. Г.Брем одним з перших висловив думку про те, що соціалізація відбувається протягом всього життя, і виокремив головні відмінності соціалізації дітей від соціалізації дорослих:

- соціалізація дорослих виявляється головним чином у зміні внутрішньої поведінки, тоді як дитяча соціалізація коригує базові ціннісні орієнтації;

- дорослі можуть оцінювати норми, а діти здатні тільки засвоювати їх;

- соціалізація дорослих передбачає неоднозначне розуміння добра і зла, водночас як соціалізація в дитинстві будується на повному підкоренні дорослим і строгому виконанні правил;

- соціалізація дорослих спрямована на те, щоб допомогти людині оволодіти певними навичками, а соціалізація дітей формує головним чином мотивацію їхньої поведінки.

Деякі дослідники вважають, що соціалізація як активний процес триває не все життя, а охоплює якийсь період, необ-

хідний для становлення індивіда як особистості. Н.В.Андреєнкова, наприклад, вважає, що соціалізація індивіда як активний процес триває не все життя, а лише період, необхідний для стійкої інтерналізації комплексу норм, ролей, для вироблення стійкої системи соціальних орієнтацій, установок тощо протягом часу, необхідного для становлення індивіда як особистості.

Характерна загальна тенденція: ствердження ідеї про принципову неперервність процесу соціалізації, завдяки чому проблема поступово зміщується з віково-психологічного і педагогічного наукового простору в інші площини гуманітарного знання, набуваючи яскравого соціологічного і соціально-психологічного звучання.

Оскільки соціалізація є досить тривалим процесом, то закономірними вважаються спроби дослідників виділити різні стадії цього процесу. Існують різні підходи до виділення *стадій* соціалізації. У вітчизняній соціальній психології зроблено наголос на тому, що соціалізація передбачає засвоєння соціального досвіду насамперед у ході трудової діяльності. Якщо прийняти цей принцип, то можна виокремити три головні стадії: дотрудову, трудову і післятрудову (Г.М.Андреєва, Я.І.Гілінський).

*Дотрудова стадія* охоплює весь період життя людини до початку трудової діяльності і поділяється на два періоди: 1) рання соціалізація (від народження до вступу до школи); 2) період навчання. *Трудова стадія* соціалізації включає весь період трудової діяльності людини. Виокремлення цієї стадії логічно випливає з визнання провідного значення трудової діяльності для розвитку особистості. *Післятрудова стадія* соціалізації охоплює період похилого віку, який Е.Еріксон називає періодом «мудрості», що відповідає остаточному становленню ідентичності.

Н.В.Андреєнкова виокремлює три головні етапи соціалізації індивіда - від дитини до зрілої особистості: *первинну*, або соціалізацію дитини; *маргінальну* (проміжну або псевдостійку), або соціалізацію підлітка; *стійку*, яка означає перехід від юності до зрілості, тобто від 17-18 до 23-25 років.

На наш погляд, обмеження процесу соціалізації тільки певним віковим періодом звужує це поняття, зближує його з поняттям «зростання», «розвиток» і аж ніяк не сприяє конкретному



вивченню особистості, як і вивченню соціалізації у соціально-психологічному плані. Слід також мати на увазі, що дуже важко (якщо взагалі можливо) емпірично встановити початок вікового етапу так званої соціалізованої, зрілої особистості, зважаючи на те, що періоди її соціального дозрівання суттєво відрізняються навіть у межах однієї історичної доби.

Фактична відмова більшості дослідників від спроб створення загальної теорії соціалізації відображає кризу теоретичного соціально-психологічного знання загалом, а на рівні емпіричних досліджень приводить до створення окремих моделей соціалізації-стативно-рольової, професійної, етичної.

Оскільки соціалізація охоплює весь процес і результати взаємодії індивіда з усією сукупністю соціальних явищ, які виявляються в ході пізнання світу і його перетворення, загальна теорія соціалізації не повинна виключати і філогенетичний аспект, зокрема соціогенез та антропогенез. Хоч за своїм змістом соціалізація в антропогенезі (становлення людини як родової істоти) відмінна від соціалізації в соціогенезі (становлення суспільної людини), між ними існує діалектичний зв'язок. 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;
- *енкультурацію* - засвоєння класичної культурної спадщини, збагачення духовного світу особистості;
- *інтеграцію особистості*, 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 спільнот, колективів і груп людей на підставі засвоєння норм, ідеалів, цінностей шляхом виховання та навчання. Со-

ціальна діяльність (праця, спілкування, пізнання, гра, навчання) є головним чинником соціалізації.

У загальному процесі прилучення індивіда до соціуму і розвитку його соціально-психологічних характеристик доцільно, як нам здається, виокремити етап *первинної соціалізації*, що охоплює дві стадії: від народження до початку навчання в школі; від початку навчання в школі до початку соціальної зрілості (вступ у трудове життя і вибір професії).

На першій стадії, тобто від народження і до початку навчання у школі, функції соціалізації майже повністю виконують сім'я і дошкільні колективи. У сім'ї діти з раннього віку вчать грати ті соціальні ролі, що в майбутньому їм доведеться виконувати в суспільстві. Набір цих ролей спочатку зовсім невеликий - дитина знайомиться і вчиться грати перш за все роль члена сім'ї. Провідну роль на цій стадії відіграє спілкування, яке впродовж зростання дитини доповнюється грою і навчанням.

Значно розширюється діапазон ролей під час переходу від сімейного виховання до виховання в дошкільних установах. У цей період виняткового значення набуває гра як різновид колективної діяльності. Саме у грі, яка спочатку спрямовується вихователем, у процесі спілкування з ровесниками закладаються підвалини суспільних якостей, засади колективізму. Найефективнішою щодо цього є сюжетно-рольова гра, в якій діти вчать спілкуватися один із одним, співробітничати, узгоджувати свої дії для досягнення спільної мети.

Оцінюючи значення сюжетно-рольової гри, Л.С.Виготський писав, що гра дає дитині нову форму бажань, тобто вчить її бажати, відносячи бажання до фіктивного «Я», тобто до ролі в грі та її правил, тому в грі можливі вищі досягнення дитини, які завтра стануть її середнім реальним рівнем, її мораллю.

На другій стадії із вступом дитини до школи значно розширюється коло її спілкування, урізноманітнюється рольовий діапазон, зростає значення навчання і праці, поступово посилюється роль власної активності особистості в її соціалізації. Ще інтенсивнішим стає процес соціалізації в підлітковому та юнацькому віці (з моменту настання статевого дозрівання). У підлітка виникають нові потреби та інтереси, задоволення яких він дістає в різних групах поза сім'єю і школою. Групи підлітків

визначають свої власні норми поведінки, які, звичайно, відрізняються (інколи значно) від норм поведінки у школі і сім'ї.

*Вторинна соціалізація* починається з часу вступу в трудове життя і має кілька стадій, які відповідають переходу від одного соціально-вікового статусу до іншого. На етапі вторинної соціалізації головну роль у становленні особистості відіграє праця, хоч значення пізнання і спілкування не зменшується.

Соціалізація відбувається в усіх провідних різновидах діяльності, де взаємно перехрещуються особистісні й соціальні структури. І в цьому процесі величезною є роль спілкування, за допомогою якого здійснюється взаємодія людини з іншими людьми, з групами і колективами. Поза міжособистісним спілкуванням неможливе формування людини як особистості, суб'єкта діяльності, індивідуальності.

Іноді на відміну від поняття соціалізації використовують поняття *соціалізованості*. Остання визначається як відповідність людини соціальним вимогам, що ставляться до даного вікового періоду, як наявність особистісних і соціально-психологічних передумов, що забезпечують нормативну поведінку або процес соціальної адаптації. Головним критерієм соціалізованості особистості виступає не міра її пристосовництва, конформізму, а міра її незалежності, впевненості, самостійності, розкріпаченості, ініціативності, незакомплексованості. Головна мета соціалізації особистості не в її уніфікації, перетворенні в слухняний «гвинтик», а в задоволенні «потреби в самореалізації» (А.Маслоу) і в розвитку наполегливості в досягненні цієї мети. У протилежному випадку процес соціалізації позбавляється гуманістичного смислу і стає інструментом психологічного насилля, спрямованого не на особистісне зростання і не на досягнення єдиної у своєму роді індивідуальності, а на уніфікацію, стратифікацію, нівелювання «Я».

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

спілкування дедалі повніше і глибше розкриваються різні грані людської особистості.

Соціалізація, будучи складним, діалектичним цілісним процесом розвитку і саморозвитку, постає як єдність двох суперечливих сторін. Не засвоївши умов середовища, не утвердивши себе в ньому, не можна активно впливати на нього. Разом з тим засвоєння соціального досвіду неможливе без індивідуальної активності самої людини у різних сферах діяльності.

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

### **1.3. Соціально-психологічна структура особистості**

Аналіз проблеми структури особистості (від лат. зпчісіига - взаєморозміщення і зв'язок складових частин чого-небудь, будова) чітко виявляє відмінності соціологічного, психологічного та соціально-психологічного підходів до дослідження особистості та групи.

Якщо соціолог виходить із структури, яка хоч і створюється індивідами, але є надіндивідуальною, навіть коли це мала група, що складається із двох осіб, то для соціального психолога найважливішим є власне суб'єктивне відношення особистості, тобто те відношення, яке виникає в індивіда як компонент його власного психічного життя у ході включення до об'єктивних соціальних ситуацій, виконання різноманітних ролей, норм та обов'язків. Отже, йдеться про особливе *психосоціальне відношення*. Саме так М.Г.Ярошевський характеризує аспект зв'язку індивіда з іншими людьми, засвоєння і виконання ним соціальних ролей, поведінки як члена соціальної групи, тобто те, що ми називаємо спілкуванням.

Такий підхід дає змогу повніше розкрити соціально-психологічну структуру особистості. А необхідність виокремлення і вивчення такої структури очевидна, оскільки сама особистість - це найскладніший рівень організації не тільки соціального, а й

психічного життя людини. Соціально-психологічна структура, будучи проміжною між соціальною і психологічною, дає можливість синтезувати в собі ці рівні детермінації людської діяльності й саму особистість розглядати як суб'єкт діяльності. Крім того, з'ясування соціально-психологічної структури особистості допоможе встановити чіткішу субординацію між філософськими, соціологічними і психологічними категоріями. (Нагадаємо, що, за висловом Б.Д.Паригіна, концепція особистості інколи подібна до своєрідного лантуха, куди скидають усілякі елементи і поняття, які повинні стати еквівалентом структури особистості).

Певні успіхи у розробці психологічної структури особистості значною мірою можна пояснити застосуванням провідного принципу психології - *особистісного підходу*. За цього підходу особистість постає як сукупність внутрішніх умов, через які заломлюються всі зовнішні впливи. Все, що формується в психології особистості, так чи інакше зумовлено зовнішнім, але ніщо в її розвитку не виводиться безпосередньо із зовнішніх впливів. Останні дають той чи інший психічний ефект, лише заломлюючись через психічний стан суб'єкта, через склад думок і почуттів, що склався у нього (С.Л.Рубінштейн). Таке розуміння особистості дає змогу розглянути особистість як цілісну, складну, динамічну і функціональну систему, тобто об'єднати у структурі особистості соціальні та психофізіологічні властивості.

В загальній психології при аналізі структури особистості існують два основні способи її побудови - емпіричний і теоретичний. Емпіричний спосіб ґрунтується на виокремленні елементів структури за допомогою застосування методів математичної статистики (частіш за все — факторного аналізу) до великого масиву емпіричних даних. Виокремлені кластери (фактори) слугують елементами структури особистості (наприклад, 16 факторів у структурі особистості Р.Кетелла). Теоретичний спосіб побудови структури особистості ґрунтується на висуванні теоретичного принципу, який зв'язує між собою окремі рівні і елементи.

У вітчизняній психології представлені обидва способи побудови структури особистості. *Емпіричний підхід* реалізовано в працях В.С.Мерліна, який на основі емпіричних досліджень

прийшов до трьохрівневої структури особистості. Нижній рівень представлений властивостями особистості, які є її елементами. Другий рівень утворюють симптомокомплекси - групи властивостей особистості, пов'язаних між собою ймовірнісними зв'язками. Третій рівень складають три вторинні фактори, які включають в себе всі симптомокомплекси.

*Теоретичний підхід* до побудови структури особистості реалізовано К.К.Платоновим, який використовує принцип співвідношення соціального та біологічного. *Нижній рівень* представлений тими компонентами особистості, які мають тільки біологічну детермінацію: темперамент, статеві та вікові властивості. *Другий рівень* включає в себе особистісні особливості перебігу психічних процесів. Він детермінований і біологічними, і соціальними чинниками. *Третій рівень* зумовлений переважно соціальними чинниками, складається із звичок, вмінь, навичок і знань особистості. Нарешті, *четвертий рівень* має виключно соціальну детермінацію і представлений такими характеристиками особистості, як переконання, світогляд, ідеали, прагнення, інтереси, бажання.

Ця загальнопсихологічна структура особистості виявляється недостатньою для соціально-психологічних досліджень, оскільки не враховує єдності між інтерпсихологічними і інтрапсихологічними процесами людської психіки. І, безперечно, має рацію Б.Г.Ананьєв, який зазначає, що перехід взаємовідносин, перетворення інтеріндивідуальних зв'язків, які функціують за певних обставин життя, на інтраіндивідуальні зв'язки є обов'язковою умовою утворення структури особистості та її характеру. Саме за такого підходу можна розглядати особистість як об'єкт і суб'єкт суспільних відносин, як цілісну біо-психо-соціальну систему, в якій природні властивості людини включаються до будь-яких форм соціальних зв'язків, а зовнішні соціальні зв'язки переходять у внутрішні відносини самої особистості.

Ідея виокремлення соціально-психологічної структури особистості останнім часом знаходить серед психологів дедалі більше прихильників (Б.Д.Паригін, Л.В.Сохань, Є.С.Кузьмін та ін.).

Б.Д.Паригін виокремлює два головні параметри соціально-психологічної моделі особистості, або дві різні структурні

моделі особистості - статичну і динамічну. Під *статичною структурою* слід розуміти абстрактну модель, що характеризує головні аспекти, пласти або компоненти психіки індивіда. Головними параметрами статичної структури особистості є: загальнолюдські психічні властивості (спільні для всіх людей), соціально-специфічні (властиві тільки певним групам людей або спільнотам) та індивідуально-неповторні (індивідуально-типологічні особливості, властиві тій чи тій конкретній особистості).

На відміну від моделі статичної структури особистості модель *динамічної структури* фіксує основні компоненти у психіці індивіда в безпосередньому контексті людської діяльності. Під динамічною структурою особистості розуміється одномоментна фотографія або модель психічного стану і поведінки, яка дає змогу поєднати механізми взаємозв'язку і взаємодії всіх компонентів і структурних пластів у психіці індивіда. Динамічна структура має чотири головні модифікації: 1)структура вербальної поведінки; 2)структура невербальної поведінки; 3)структура внутрішнього вербального стану; 4)структура невербального психічного стану .

Останнім часом з'явилася точка зору, згідно з якою соціально-психологічна структура особистості містить наступні компоненти: ментальність, ціннісно-смыслову сферу, мотиваційну сферу - спрямованість, життєві цілі, плани, життєвий шлях, когнітивні характеристики, тобто картини світу; «Я-характеристики» («Я-концепція», «Я-образ», самоставлення, самооцінка); локус-контролю; соціально-психологічну компетентність особистості; статусно-рольові характеристики особистості; емоційні психічні стани, соціальні почуття особистості (А.Н.Сухов).

(. Необхідність виокремлення соціально-психологічної «структури особистості постає у прикладних, конкретних соціологічних і соціально-психологічних дослідженнях, де обов'язково доводиться спускатися до рівня, коли абстрактна особистість виявляє себе як суб'єкт діяльності і де можна одержати емпірично вимірювану характеристику вияву цієї сутності. Нею є поведінка особи в різних життєвих ситуаціях, а сама особистість - це суб'єкт поведінки. Отже, поведінка людини є не тільки складним комплексом різновидів її соціальної діяльності, за допомогою яких опредметнюється навколишня природа, а й спіл-

куванням, практичною взаємодією з людьми в різних соціальних структурах.

У зарубіжній емпіричній соціології велике значення надається «теорії соціальних дій». Саме соціальна поведінка, на думку американських соціологів, складає власне предмет соціології, причому під соціальною поведінкою розуміється акт взаємодії між двома або більше людськими істотами. Вважається, що взаємодія характеризує не властивості окремих індивідів, які беруть у ній участь, а особливість відносин між ними.

Соціальна взаємодія розглядається як процес психологічного, емоційного ставлення людей одне до одного, підґрунтям вивчення якого є принцип взаємних розрахунків і оцінок, взаємодоповнення очікувань.

Безперечно, соціальні відносини, врешті-решт, виступають як поведінка людей у суспільстві, проте сама поведінка не може бути зрозуміла лише як психічний акт поза тими соціальними відносинами, всередині яких вона виявляється. Так само і особистість, її соціальна сутність розкриваються через поведінку, проте сама по собі поведінка не пояснює сутності особистості. Це не виключає того, що поведінка, вчинки людини виступають першим реальним фактом, з якого починається соціально-психологічне вивчення особистості як суб'єкта суспільної поведінки.

Соціальність особистості багатопланова. Вона складає ансамбль усіх суспільних відносин. У своїй діяльності особистість реалізує як суттєві, суспільно необхідні зв'язки, так і одиничні, випадкові, що стосуються її індивідуальності. Оскільки поведінка людини залежить не тільки від конкретних соціальних структур, а й від результатів її індивідуального розвитку (дозрівання організму, нервово-фізіологічний, морфологічний розвиток), то в структуру особистості входить і певний комплекс властивостей індивіда, які корелюють між собою.

Дослідження Б.Г.Ананьєва показують наявність складних кореляційних плеяд, що включають соціальні, соціально-психологічні й психофізіологічні характеристики (статус, роль, характерологічні риси, інтелект, моторні функції тощо), хоч і не всі психофізіологічні функції, психічні процеси і стани охоплюються структурою особистості, а з багатьох соціальних харак-



теристик лише деякі входять до структури конкретної особистості.

Таким чином, згідно з Б.Г.Ананьєвим, *структура особистості* вибудовується одночасно за двома принципами:

- *субординаційним*, або ієрархічним, згідно з яким складніші й загальніші соціальні властивості особистості включають у себе елементарніші й часткові соціальні та психофізіологічні властивості;

- *координаційним*, коли взаємодія здійснюється на паритетних засадах, що допускає шерег шаблів свободи для властивостей, які корелюють між собою, тобто відносну автономію кожної з них.

Розуміння конкретної особистості як об'єкта і суб'єкта суспільного життя вимагає аналізу її в єдності соціально-типових та індивідуальних якостей і рис. Це означає, що особистість завжди постає не тільки як індивідуальність, а й як певний соціально-психологічний тип.

Проблема типізації особистості вже не раз порушувалася в нашій літературі. У більшості праць аналізується, зокрема, соціальний тип особистості, який формується залежно від об'єктивного місця особистості в суспільстві, тобто від її місця в матеріальних, виробничих відносинах, що виражає її приналежність до певної соціальної групи, особливостей її ідеологічних, політичних, правових та інших відносин. Групова ж приналежність є головною детермінантою під час дослідження соціального типу особистості, й соціолог, який вивчає систему суспільних відносин, як зазначає І.С.Кон, може відволікатися від індивідуальних особливостей людей, бо останні є лише носіями більш широких інтересів, включаються до будь-яких форм соціальних зв'язків.

Проте соціально-психологічне вивчення особистості не може ігнорувати індивідуальну, особистісну властивість людей, оскільки вона синтезує в собі обидва підходи - соціологічний і психологічний. Оскільки кожному соціальному типу властиві свої соціально-психологічні особливості, то, як правильно зазначає Л.В.Сохань, у межах одного й того самого соціального типу існують різні психологічні типи особистості, тобто

соціально-психологічні типи. Цю точку зору поділяють й інші дослідники (Б.Д.Паригін, В.Н.Колбановський, В.Фрідріх).

Власна соціальна активність, зміна ціннісних орієнтацій, позицій, певна лінія поведінки за конкретних соціально-психологічних умов у групі, колективі - ось що характеризує *соціально-психологічний тип*. Як більш рухлива й динамічна, структура соціально-психологічного типу включає і властивості соціальної структури, і особистісну структуру людини, утворюючи певну цілісність - соціальний тип особистості та її соціальну поведінку. Отже, у структурі соціально-психологічного типу весь ансамбль суспільних відносин завжди пов'язаний з поведінкою особистості й виступає як її поведінка в конкретних життєвих ситуаціях.

У цьому зв'язку слід згадати французького філософа і психолога Л.Сева, який визначає особистість як живу систему суспільних відносин між поведінками. Включена у виміри суспільних відносин, поведінка є соціальною за змістом і психологічною за формою. Вона виступає як спілкування, практична взаємодія двох суб'єктів на підставі певної «платформи» -<sup>1</sup> загальних інтересу, цінностей, установок.

Це означає, що поведінка є суттєвим компонентом соціально-психологічної структури особистості. І не випадково динамічна структура особистості, запропонована Б.Д.Паригіним, складається з двох головних моделей - психічного стану і поведінки. Еквівалентом моделі динамічної структури особистості є психічний настрій і стереотип соціальної поведінки.<sup>5</sup>

Якщо в загальній психології головною одиницею поведінки є дія, то в соціальній психології такою одиницею, на нашу думку, є вчинок, тобто дія, опосередкована процесом спілкування, взаємодії між людьми. Ця взаємодія підкріплюється<sup>\*</sup> оцінкою оточення, досвідом спілкування і характеризується вибором, самооцінкою, що детерміновано не тільки мотивом і метою, а й тією роллю, яку особистість виконує в певній групі, її статусом, рівнем домагань, позицією, ціннісними орієнтаціями і регулюється певними соціальними нормами, що склалися в конкретній групі, суспільстві.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> *Поведінка*, таким чином, - це деяка відносно узгоджена і послідовна сукупність вчинків особистості. У кожній конк-

ретній ситуації спілкування ця сукупність вчинків становить певну лінію поведінки або стереотип поведінки. Особистість як єдиний соціально-психологічний тип може мати кілька стереотипів поведінки. До того ж поведінка особистості в різних соціальних групах різна (різні її соціально-психологічні стереотипи). Це залежить від тих людей, з якими особистість вступає у спілкування, і від її власних індивідуально-психологічних особливостей. Проте у кожній групі є свої стереотипні вимоги до поведінки особистості, невиконання яких загрожує розпадом групи, унеможливує її нормальне функціонування. Тому для правильного розуміння поведінки особистості в структурі внутрішньогрупового спілкування слід враховувати такі її характеристики, які визначають цю поведінку, виявляються у вчинках і водночас показують залежність особистості від конкретних соціальних структур та її власну активну, самодіяльну сутність. Такими характеристиками особистості є «соціальний статус», «позиція» і «роль».

## *Розділ 2*

### *ОСОБИСТІТЬ У СТРУКТУРІ ГРУПОВИХ ВІДНОСИН*

#### **2.1. Статус особистості як показник становища у групі**

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

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

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

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

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

С.Н.Тимашов визначає статус як просте зібрання прав і обов'язків, виокремлюючи статуси «заданий» і «досягнутий», «формальний» і «неформальний», «суб'єктивний» і «об'єктивний».

Г.Хоуменс пов'язує поняття статусу з авторитетом і повагою, якими користується людина в групі завдяки дотриманню нею групових норм, наслідуванню групових цінностей, групової моралі. Чим більше особистість їх дотримується, тим впевненіше вона почувається в психологічній структурі групи. Проте високий статус забезпечується не тільки повагою кожного члена групи до конкретної людини, а й знанням того, що інші поважають її, що ця людина користується загальною повагою.

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

Та навряд чи можна погодитися з такими тлумаченнями статусу. Хоч статус і характеризує особистість насамперед як об'єкта соціального розвитку, він повинен розглядатися як єдність об'єктивного і суб'єктивного, особистісного. Особливо

яскраво це виявляється в процесі соціально-психологічного вичення особистості.

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

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

Таким чином, *соціальний статус - це положення індивіда в системі його міжособистісних стосунків, що й визначає його права, об'єкти та привілеї.*

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

Тож вирішальним моментом у формуванні відносин авторитету є не сама по собі об'єктивна цінність якихось властивос-

тей людини, а їх суб'єктивна цінність для нас. Авторитет щодо цього є еталоном, зразком для інших людей.

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

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

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

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

## **2.2. Позиція як інтегральна система вибіркового ставлення до особистості**

Особистість стає суб'єктом відносин лише будучи об'єктом спілкування для інших людей. Б.Г.Ананьєв зазначає, що в житті соціальної групи із взаємовідносин між її членами спочатку виникають відносини особистості з іншими людьми. На ґрунті цих відносин утворюються і всі інші різновиди відносин, серед них і ставлення до самого себе.

Починаючи з дитячого віку наші відносини з іншими людьми в процесі спілкування мають вибірковий характер. Ще більшої вибірковості і диференціації вони набувають тоді, коли спілкування стає усвідомленою потребою і необхідністю. Ці вибіркові відносини, закріплюючись у практиці суспільної поведінки і підкріплюючись ставленням до нас інших людей, фіксуються у вигляді певних позицій, які виступають як внутрішнє ставлення людини до інших людей і загалом до соціального середовища.

Поняття *«позиція особистості»* запропоноване відомим австрійським психологом А.Адлером, засновником індивідуальної психології. Сам він називав своє вчення *«позиційною психологією»*.

Психічний розвиток людини А.Адлер виводив із соціального життя, з її спроби зайняти власну позицію щодо вимог соціального буття. Він вважав, що почуття чи усвідомлення своєї неповноцінності як наслідок дефекту природженої недостатності і є оцінкою людиною своєї соціальної позиції. Саме вона є головною рушійною силою психічного розвитку. Отже, у А.Адлера поняття соціальної позиції пов'язане з прагненням особистості до успіху, самоствердження, до почуття спільності. Ці імпульси виконують компенсаційну функцію в подоланні почуття неповноцінності, пов'язаного з органічними дефектами - скажімо, малим зростом людини. Компенсація почуття неповноцінності здебільшого реалізується в прагненні до влади та прагненні до спільності, що виявляється в готовності людини до співробітництва з іншими для досягнення спільних цілей.

Поняття *«позиція особистості»* вживається як у нашій, так і в зарубіжній літературі, проте описується воно по-різному. Дуже часто його ототожнюють із поняттями *«роль»*, *«статус»*, *«відношення»*, *«установка»*, *«ціннісні орієнтації»*.

Соціальна позиція - це місце, положення індивіда або групи в системі відносин у суспільстві, що визначається низкою специфічних ознак і регламентує стиль поведінки. У цьому значенні позиція є синонімом поняття *«статус»*. Позицію визначають також як погляди, уявлення, установки і диспозиції особистості щодо умов власної життєдіяльності, що реалізуються і відстоюються нею в референтних групах. У цьому значенні позиція

передає сутнісну характеристику поняття «соціальна ситуація розвитку» як суб'єктивного і об'єктивного в особистості, що формується в спільній діяльності з іншими.

Можна виокремити два найбільш загальні підходи до розуміння позиції. За *першого підходу* (переважно *соціологічного*) під позицією розуміється щось зовнішнє до особистості, те місце, яке вона посідає в системі відносин певної соціальної структури, умови, за яких людина діє як особистість. Так, чеський психолог Ф.Якубчак пише, що позиція характеризує місце особистості, класу або категорії людей у суспільній структурі, а також стосовно інших людей. Для І.С.Кона, А.Кречмара, Е.В.Беляєва позиція - це також соціальне становище особистості, її місце в соціальній структурі. В.І.Селіванов, А.Д.Глотчкін вживають поняття позиції в значенні ролі.

У *другому підході* (*психологічному*) позиція розглядається як внутрішній компонент, який входить до структури особистості. Зокрема, Б.Г.Ананьев виходить з того, що позиція особистості як суб'єкта суспільної поведінки в різноманітних соціальних діяльностях є складною системою відношень особистості, установок і мотивів, якими вона керується в своїй діяльності, цілей та цінностей, на які спрямована ця діяльність. В.М.Мясищев пов'язує поняття «позиція» з системою відносин особистості, вказуючи, що психологічне відношення виражає активну вибіркову позицію особистості, яка визначає індивідуальний характер діяльності та окремих вчинків. Загалом вчений пов'язує життєву позицію особистості з її спрямованістю. Близької точки зору дотримується Л.І.Божович. Надаючи великого значення у процесі формування особистості в дитячому віці внутрішній позиції дитини, вона вважає, що внутрішня позиція складається з того, як дитина на підґрунті свого попереднього досвіду, своїх можливостей, своїх потреб і прагнень, що виникли раніше, ставиться до того об'єктивного положення, яке вона займає в житті в даний час і яке прагне займати. Саме ця внутрішня позиція зумовлює певну структуру її відношення до дійсності, до оточуючих і до самої себе. Через цю внутрішню позицію і переломлюються в кожний даний момент впливи, що йдуть від навколишнього середовища. Саме з позиції особистості і починається той структурний пласт психіки, що характери-



зує особистість вже не як об'єкта, а як суб'єкта соціальних відносин. Саме ця якість - активність і чіткість позиції - виражає найповніше і соціально-психологічну сутність особистості взагалі (С.Л.Рубінштейн). Але позиція особистості є не одновимірним, а багатовимірним утворенням.

Позицію особистості в суспільстві, за словами Б.Ф.Ломова, її індивідуальне буття було б неправильним зображати як деяку точку в складній мережі зв'язків між людьми. Радше її можна представити як «багатовимірний динамічний простір», кожний вимір якого відповідає певному виду суспільних відносин.

Як соціально-психологічне поняття, «позиція» є структурно-особистісним утворенням, яке, з одного боку, відображає відношення особистості в системі соціально-психологічного спілкування, а з другого - є відображенням міжособистісних відносин у внутрішній структурі особистості. Це певна спрямованість активності особистості, яка ґрунтується на її вибіркового, усвідомленому ставленні до людей безпосереднього кола спілкування, суспільства, самої себе. Отже, йдеться про справді інтегральну властивість особистості, систему її вибіркового відносин.

*Соціальна позиція — це ставлення до соціальних явищ, зумовлене рівнем соціалізованості особистості, диспозиція особистості щодо соціальних умов свого буття, ієрархічна організація базових цінностей особистості, яка визначає стратегію її поведінки, підґрунтя морального вибору особистості.*

Через сферу міжособистісного спілкування виявляється ставлення особистості і до суспільства, і до самої себе, а це значною мірою визначає і ставлення до інших людей. Властивістю позиції особистості як вибіркової активності в системі взаємовідносин є притаманне людині прагнення завойовувати для себе право на певну лінію поведінки, що є рушійною силою її соціального і психічного розвитку.

Закріплюючись у практиці суспільної поведінки, позиція особистості перетворюється на риси характеру - комунікативні (найбільш загальні і первинні, як ставлення до інших) і рефлексивні - як відображення ставлення до самої себе. Саме ці, рефлексивні, властивості завершують структуру характеру, за-

безпечуючи його цілісність. На цьому рівні позиція особистості тісно пов'язана з більш глибокими пластами психіки - установками, ціннісними орієнтаціями, психічним настроєм особистості, оцінками і самооцінками.

Виступаючи як суб'єкт спілкування, займаючи певну позицію, особистість завжди характеризується суб'єктивним оцінним, вибірковим ставленням до оточуючих людей, до самої себе, до об'єктивних умов життя. У будь-якій колективній діяльності людина зіставляє, оцінює і вибирає партнерів для спілкування, співробітництва, виходячи з можливостей і структури конкретної групи, її цілей, соціальних норм, ціннісних орієнтацій, прийнятих нею, а також із своїх власних потреб, цілей, інтересів, установок, минулого досвіду спілкування, які в сукупності становлять конкретну ситуацію життєдіяльності особистості, постають як соціально-психологічний стереотип її поведінки, зумовлюють її позицію.

### **2.3. Установа як центральний елемент позиції**

У більшості праць соціальна установка (аттитюд) є самостійним об'єктом дослідження і самостійним розділом підручників із соціальної психології.

Поняття «установа» вперше було введено до експериментальної психології німецькими психологами для позначення зумовленого минулим досвідом чинника готовності діяти тим чи іншим чином, що визначає швидкість реагування на ситуацію та деякі ілюзії сприймання (Г.Мюллер, Т.Шуман, 1889), а також для опису неусвідомлюваного стану готовності, що виникає при постановці завдання і зумовлює спрямованість різних психічних процесів (Н.Ах, 1905).

Дослідження проблеми соціальної установки було започатковано американськими соціологами У.Томасом і Ф.Знанецьким у 1918 р. у праці «Польський селянин в Європі та Америці», в якій вони розглядали установку як предмет соціальної психології. Вони дали перше і одне з найбільш вдалих визначень аттитюда, який розумівся ними як "...стан свідомості, який регулює відношення і поведінку людини у зв'язку з певним

об'єктом у певних умовах, і психологічне переживання нею соціальної цінності, смислу об'єкта". Зміст же цього переживання визначається зовнішніми, тобто локалізованими в соціумі, об'єктами. Саме тому, що соціальна установка розглядалась як елемент структури особистості й одночасно як елемент соціальної структури, вона набула такого широкого визнання в соціальній психології. В ній вбачали ту пояснювальну категорію, вихідну одиницю («клітинку»), яка може подолати дуалізм соціального та індивідуального, визначити соціально-психологічну реальність в її цілісності. Приваблювало психологів у цьому понятті також його операційність, можливість вимірювати емпірично.

У загальному плані соціальна установка - це пояснювальне поняття для визначення суб'єктивних орієнтацій індивіда як члена групи (суспільства) на ті чи інші цінності. Ці орієнтації диктують індивідові соціально прийнятні способи поведінки. Цим поняттям визначається один з найважливіших психологічних механізмів включення індивіда в соціальну систему. Соціальна установка функціонує одночасно і як елемент психологічної структури особистості, і як елемент соціальної структури.

Складність та багатогранність поняття «аттитюд» є причиною його неоднозначного трактування. Розуміння природи соціальної установки, функцій, які вона виконує, визначається концептуальним підходом до її вивчення.

У *психоаналітичній концепції* соціальна установка виступає в ролі регулятора реакцій, що зменшують внутрішньоособистісну напруженість і розв'язують конфлікти між мотивами.

*Когнітивна теорія* розв'язує проблему аттитюда на основі моделі «людини, що мислить» - у центр уваги ставиться її когнітивна структура. Соціальна установка являє собою когнітивне утворення, що сформоване людиною в процесі її соціального досвіду і опосередковує надходження і переробку інформації індивідом. Найважливішою відмінністю аттитюда від інших когніцій - думок, уявлень, переконань - визнається його здатність спрямовувати і регулювати поведінку людини.

*Біхевіористи* розглядають соціальну установку як опосередковану поведінкову реакцію - проміжну перемінну між об'єктивним стимулом і зовнішньою реакцією.

Узагальнюючи різні дефініції установки, Г.Олпорт визначав її як стан психонервової готовності індивіда до реакції на всі об'єкти чи ситуації, з якими він пов'язаний. Справляючи спрямовуючий і динамічний вплив на поведінку, установка завжди є залежною від минулого досвіду. Таке розуміння соціальної установки суттєво відрізняється від того, як її визначали У.Томас і Ф.Знанецький. Якщо в них аттитюд є дуже близьким до колективних уявлень, то для Г.Олпорта - це суто індивідуальне утворення.

*Соціальна установка розуміється як стійке, фіксоване, ригідне утворення особистості, що надає стабільності та спрямованості її діяльності, поведінці, уявленню про світ і саму себе.*

У всіх численних визначеннях соціальної установки виокремлені її *головні функції*. Визначення соціальної установки як готовності до дії, як передумови дії фіксує насамперед її *регулятивну* та *випереджувальну* функції.

У працях М.Сміта, Д.Брунера і Р.Уайта виділяються три *функції* аттитюда: 1) *оцінки об'єкта* - інформація, що надходить іззовні, співвідноситься з існуючими у людини мотивами, цілями, цінностями та інтересами; 2) *соціального пристосування* - аттитюд допомагає людині оцінити, як інші люди ставляться до соціального об'єкта; 3) *екстерналізації* (функція втілення) — установка стає "визначником" глибинних мотивів людини.

Подібні погляди висловлює і Д.Кац, який намагається інтегрувати уявлення про установку різних теоретичних напрямків. Він виділяє чотири функції аттитюда: 1) *інструментальну*, тобто пристосувальну, адаптивну - аттитюд допомагає збільшити винагороди і зменшити втрати і спрямовує суб'єкта до тих об'єктів, які слугують досягненню мети; 2) *егозахисну* - аттитюд сприяє розв'язанню внутрішніх конфліктів особистості, захищає людей від одержання неприємної інформації про самих себе і про значущі для них соціальні об'єкти; 3) *вираження цінностей* - аттитюди дають змогу людині виразити те, що важливо для неї, і організувати свою поведінку відповідним чином; 4) *організації знань* - прагнення людини до смислового впорядкування навколишнього світу.

Подібну точку зору висловлює і Г.М.Андрєєва, яка пов'язує аттитюд із задоволенням певних важливих потреб суб'єкта і виокремлює наступні його *функції*: 1) *Уприсотсувальну* (утилітарну, адаптивну) - спрямовує суб'єкта до тих об'єктів, які слугують досягненню мети; 2) *функція знання* - аттитюд дає спрощені вказівки відносно способу поведінки щодо конкретного об'єкта; 3) *функція вираження* (функція цінності, самореалізації) - аттитюд виступає засобом звільнення суб'єкта від внутрішньої напруженості; 4) *функція захисту* - аттитюд сприяє розв'язанню внутрішніх конфліктів особистості.

Найбільш детально та ґрунтовно феномен *установки* розроблявся в школі Д.М.Узнадзе. У 1941 р. у своїй праці "Основні положення теорії установки" Д.М.Узнадзе дає визначення первинної установки як "цілісне відображення, на ґрунті якого може виникнути або споглядальне, або дієве відображення. Воно полягає у своєрідному налагодженні, налаштованості суб'єкта, його готовності... до того, щоб у ньому виявилися саме ті психічні або моторні акти, які забезпечать адекватне ситуації споглядальне або дієве відображення" (цит. за О.Г.Асмоловим, 1996). Виникнення первинної установки пов'язане із задоволенням найпростіших фізіологічних потреб людини в ситуаціях, добре знайомих і нескладних. До того ж дія установки здійснюється на неусвідомлюваному рівні, що відрізняє її від соціальної установки, яка є станом свідомості людини. На відміну від аттитюда установка не заторкує питань, пов'язаних з аналізом соціальних ситуацій і соціальних об'єктів, а найголовніше - не розкриває механізму детермінації поведінки людини з боку суспільства. Іншими словами, установка забезпечує функціонування організму на індивідуальному рівні, тоді як аттитюд виконує свої функції на соціальному рівні.

В загальному плані установка розглядається ними як готовність до певної активності. Причому ця готовність визначається взаємодією конкретної потреби та ситуацією її задоволення. Звідси - поділ установок на два різновиди: *актуальні* та *фіксовані*. Перші виявляються у формі дифузного, недиференційованого стану, другі - цілком диференційовані, одержані в результаті повторного впливу ситуації, тобто базуються на досвіді.

Загальні положення теорії установки Д.М.Узнадзе зберігають своє принципове значення і для соціальної психології, особливо що стосується фіксованої установки. Власне кажучи, загальнопсихологічні установки можна вважати частковим виразом установки соціальної (аттитюда).

Важливими ознаками установки є інтенсивність позитивного чи негативного афекту, тобто ставлення до якогось психологічного об'єкта, та її латентність, або недоступність для прямого спостереження.

Виходячи з цих ознак, установка вимірюється на підставі вербальних самозвітів опитуваних. Цей самозвіт є нічим іншим, як узагальненою оцінкою особистості власного почуття схильності або несхильності до конкретного об'єкта. Інакше кажучи, аттитюд - це міра почуття (афекту), викликаного конкретним об'єктом («за» чи «проти»). Саме так побудовані відомі шкали установок Л.Герстоуна, Д.Лайкерта та інших, що є біполярним континуумом з полюсами: «дуже добре» - «дуже погано», «повністю згоден» — «повністю незгоден» тощо.

У ході дослідження аттитюду в його *структурі* було виокремлено *когнітивний* (пізнавальний), *афективний* (емоційний) та *поведінковий* (конативний) компоненти. Соціальна установка, таким чином, почала розглядатися одночасно як знання суб'єкта про предмет його відношення, як емоційна оцінка та певний намір - програма дій щодо конкретного об'єкта.

Одночасно з розробкою уявлень про структуру соціальної установки робляться висновки про якості самої структури: рівні інтенсивності, спрямованості, компактності, стійкості визначених компонентів. Деякі автори вбачають суперечність між емпіричним дослідженням соціальної установки як оцінного відношення та двома іншими її компонентами - когнітивним та поведінковим. Адже пізнавальний компонент (знання про об'єкт) вже включає певну оцінку об'єкта як корисного чи шкідливого, доброго чи поганого. Так само поведінковий компонент включає оцінку дії стосовно предмета установки.

Справді, в реальному дослідженні дуже важко відокремити в чистому вигляді когнітивний та поведінковий компоненти від оцінного (емоційного). Ця суперечність з'ясувалася під час дослідження так званого парадокса Р.Лап'єра - проблеми вза-

емозв'язку між аттитюдами та реальною поведінкою. Цікаво, що одна з найвідоміших його статей мала назву «Аттитюди проти дій».

До Р.Лап'єра взаємозв'язок між аттитюдами і реальною поведінкою взагалі не вивчався. Беззастережно бралось на віру твердження про їхній збіг. Але дослідження Р.Лап'єра не тільки зруйнувало звичну аксіому взаємозв'язку соціальної установки і поведінки, але й надовго послабило інтерес до її вивчення.

Дослідження Р.Лап'єра тривало два роки. Він подорожував з парою китайських молодят, відвідавши більш ніж 250 готелів. Ця подорож була здійснена в той час, коли в Америці існувало негативне ставлення до вихідців з Азії. Однак супутники Р.Лап'єра лише один раз одержали відмову поселити їх у готель. Через 6 місяців після цього Р.Лап'єр розіслав у всі готелі, де вони зупинялися, листи з проханням прийняти його і китайців ще раз. Відповіді надійшли з 128 місць, і в 92 % господарі ресторанів та 91% господарів готелів відповіли відмовою. Таким чином, виявилася розбіжність між аттитюдами і реальною поведінкою господарів готелів щодо ставлення до китайців.

І що з цього випливає? А ось що: дослідник наперед виходив із припущення, що відповідь на запитання, задане господарям готелів і ресторанів, про їхню згоду чи незгоду прийняти та обслужити китайців, є об'єктивним критерієм їхньої поведінки стосовно представників цієї раси. Результати дослідження змусили автора змінити своє припущення. Загальний висновок був таким: вербальні відповіді є нічим іншим, як вербалізованою реакцією на символічну ситуацію, що відрізняється від реальної ситуації взаємодії.

У 1969 році експеримент був повторений Аланом Уікером, але результати виявилися подібними. У зв'язку з цим стало цілком логічне запитання: «Чи поведуть себе люди в житті так, як вони про це говорять?». Можна сформулювати це запитання інакше: «Який зв'язок існує між відповіддю на слово і тією реальністю, яку вона символізує?». Узагальнений висновок, зроблений дослідником: на основі установок, про які говорять люди, не можна передбачити їхню поведінку.

Невідповідність між установкою, тобто вербальною і реальною поведінкою дослідники пояснювали тим, що характер

відповіді залежить від ситуації, в якій перебуває досліджуваний суб'єкт. Виокремлюють три типи ситуацій:

1. *Знеособлена ситуація* - наприклад лист, в якому є відповідне запитання. Ця ситуація диктує одноманітну поведінку - залишити лист без відповіді.

2. *Частково особистий контакт* тобто безпосередня або телефонна розмова. У цьому випадку відповіді будуть дещо різноманітнішими - від згоди до пошуків аргументів для відмови.

3. *Безпосередня взаємодія* (особистісна ситуація), коли відповіді будуть майже одноманітними: «прийmemo й обслуЖимо». Так поступово складалася думка про те, що прямого зв'язку між установкою та поведінкою немає. Потрібно було лише знайти допоміжні змінні, які вказували б на конкретну ситуацію. Такими змінними можуть бути норми, прийняті в групі, очікування, вплив референтної групи, риси особистості тощо.

Вчені, які були переконані у взаємозв'язку установок і поведінки, критикували організацію експерименту, проведеного Р.Лап'єром. Вони вказували на те, що відповіді були одержані лише від половини власників готелів. Не було інформації також про те, чи одна й та сама особа приймала китайців і відповідала на лист. Крім того, М.Рокич висловив думку про те, що у людини може існувати одночасно два подібних аттитюди: безпосередньо на об'єкт і на ситуацію, пов'язану з цим об'єктом.

М.Рокич одним із перших почав досліджувати ситуативні змінні і спробував за допомогою двох типів аттитюдів: «до об'єкта» і «до ситуації» - подолати ускладнення, що виникають під час з'ясування психологічних характеристик аттитюдів і соціальних характеристик ситуації. Таким чином, парадокс Р.Лап'єра можна було пояснити тим, що існувало дві різні ситуації, а отже, і два різні типи поведінки. У першому випадку важко було відмовити китайцям, яких супроводжує біла людина, але дуже легко було відмовити, даючи відповідь поштою.

Висновки М.Рокича про два типи установок підтвердили дослідження Р.Д.Майнерда. Зацікавившись цією проблемою, він вивчав дружні зв'язки білих і чорних гірників у робочій ситуації - на шахті та поза роботою - в місті. Виявилось, що в місті дружні стосунки з чорними підтримують 20% білих, натомість на шахті таких було 80%.



; Ще одну спробу пояснити розбіжності між установкою і поведінкою здійснили Л.Доб та М.Фішбайн. Установка розглядалася ними як схильність індивіда до реакції, засвоєна в процесі настанов.

Зрештою, Л.Доб довів, що індивід може засвоювати потрібні відповіді для кожної ситуації. І якби установка завжди позитивно підкріплювалася, було б більше відповідності між нею та поведінкою.

М.Фішбайн підтвердив, що поведінка людини значною мірою перебуває під контролем змінних, які відрізняються від установки індивіда стосовно конкретного об'єкта, тобто змінних мотиваційного, нормативного, ситуативного характеру. Замість того, щоб передбачити вплив установки на поведінку, він виокремив протилежний зв'язок - вплив поведінки на установку. Інакше кажучи, його модель прогнозувала не поведінку, а поведінковий намір суб'єкта щодо реалізації певного акту. Цей намір стосувався саме дії, а не об'єкта - стимулу установки.

Так у працях цих дослідників установка зовсім втрачає свій соціальний зміст і перетворюється на індивідуальну поведінкову реакцію, засвоєну за схемою «стимул-реакція».

Спроби подолати «індивідуалізм» соціальної установки були здійснені також у дослідженнях М.Сміта, Дж.Брунера, Х.Келмена. Розуміючи установку як стійку систему поглядів, уявлень, вони пов'язали її з потребою індивіда у збереженні чи розриві відносин з іншими людьми. Стійкість установки, на їхню думку, забезпечується або зовнішнім контролем, що виявляється у необхідності підкоритися іншим, або процесом ідентифікації з оточенням, або тим, що вона має для індивіда особистісне значення й інтерналізується ним.

Але й у цьому разі лише частково враховувалось соціальне, бо аналіз самої установки йшов не від соціуму, а від особистості. Крім того, коли наголос робиться на когнітивному компоненті структури установки, поза увагою по суті залишається її об'єктивна сторона - цінність (ціннісне відношення). Адже у У.Томаса і Ф.Знанецького цінність виступає як об'єктивна сторона установки, а сама установка - індивідуальною, тобто суб'єктивною стороною цінності. З усіх складових установки головну роль в її регулятивній функції відіграє саме

Ціннісний (емоційний, суб'єктивний) компонент, який пронизує когнітивний та поведінковий компоненти.

На нашу думку, подолати розбіжність соціального та індивідуального, установки і ціннісної орієнтації допомагає поняття соціальної позиції особистості, що поєднує ці компоненти. Ціннісна орієнтація є підґрунтям виникнення позиції, бо це той компонент структури особистості, який становить певну вісь свідомості, навколо якої обертаються думки і почуття людини, і з огляду на яку розв'язується багато життєвих питань. Установка «повідомляє» позиції дійовий, активний момент, який виражає ставлення особистості на практиці, у вольовому акті, вчинку. Установка ситуативніша, ніж позиція, і предметніша, ніж ціннісна орієнтація.

Властивість ціннісної орієнтації виступати як установка (або система установок) реалізується на рівні позиції особистості, де ціннісний підхід сприймається як установчий, а установчий - як ціннісний. Позиція є в цьому розумінні системою ціннісних орієнтацій і установок, що відображають активні вибіркові відносини особистості.

Еквівалентом динамічної структури особистості, ще більш інтегральним, ніж установка, Б.Д.Паригін вважає психічний настрій особистості, який включає як предметно спрямовані, так і безпредметні психічні стани. Ми згодні з тим, що психічний настрій є важливим структурним утворенням особистості, проте він не перекриває поняття позиції. Психічний настрій, так само як і ціннісна орієнтація, передує виникненню позиції. Тобто умовою виникнення позиції особистості є її оцінне ставлення і певний психічний стан (настрій), який надає позиції різного емоційного забарвлення - від глибокого песимізму і пригніченості до життєстверджуючого оптимізму й ентузіазму.

*Установчо-позиційний (диспозиційний) підхід* до структури особистості має свої особливості у концепції В.О.Ядова, де диспозиція - це комплекс зафіксованих у соціальному досвіді схильностей, готовності до певного сприйняття та оцінки умов діяльності, власної активності і дій інших, а також готовність до певної поведінки за цих умов. Тобто вона є дуже близькою до поняття установки (аттитюда).

Диспозиційна концепція розглядає диспозиції особистості як ієрархічно організовану систему з кількома рівнями:

- перший (нижчий) - *елементарні фіксовані установки* без модальності (переживання «за» чи «проти») та когнітивних компонентів формуються на основі вітальних потреб в найпростіших ситуаціях;

- другий - *соціальні фіксовані установки*, або аттитюди («відношення», згідно з В.М.Мясищевим) - складніші диспозиції, які формуються на основі потреби людини у спілкуванні, що здійснюється в малій групі;

- третій - *базові соціальні установки*, або загальна спрямованість інтересів особистості на конкретну сферу соціальної активності, мають трьохкомпонентну структуру і виражають відношення не стільки до певного об'єкта, скільки до певних більш значущих соціальних сфер;

- четвертий (вищий) - *система ціннісних орієнтацій особистості* на цілі життєдіяльності та засоби досягнення цих цілей формується на основі вищих соціальних потреб особистості і детермінована загальними соціальними умовами, типом суспільства, системою його економічних, політичних, ідеологічних і культурних принципів.

Головна функція диспозиційної системи - психічна регуляція соціальної діяльності та поведінки суб'єкта в соціальному середовищі. Кожний з рівнів диспозиції відповідає за регуляцію певного рівня поведінки.

Перший рівень регулює *«поведінкові акти»*, тобто безпосередній реакції суб'єкта на актуальну предметну ситуацію.

Другий рівень регулює *вчинки* особистості. Вчинок є елементарною соціально значущою «одиницею» поведінки. Доцільність вчинку виражається у встановленні відповідності між простою соціальною ситуацією і соціальними потребами суб'єкта.

Третій рівень регулює деякі *системи вчинків*, що утворюють поведінку в різних сферах життєдіяльності, де людина переслідує більш віддалені цілі, досягнення яких забезпечується системою вчинків.

Четвертий рівень регулює *цілісність поведінки*, або власне діяльність особистості. Цілепокладання на цьому рівні являє со-

бою «життєвий план», важливим елементом якого виступають віддалені життєві цілі, пов'язані з головними соціальними сферами діяльності людини.

Така ієрархічна система є результатом усього попереднього досвіду і впливу соціальних умов. Вищі рівні здійснюють загальну саморегуляцію поведінки, нижчі є відносно самостійними - вони забезпечують адаптацію особистості до конкретних мінливих умов.

Розглянута концепція є спробою знайти взаємозв'язок між диспозиціями, потребами та ситуаціями, які теж утворюють ієрархічні системи.

Власне кажучи, ми не бачимо великої розбіжності між диспозиціями у В.ОДцова та позицією особистості, яку пропонуємо ми. Адже позиція і є системою поглядів, установок, уявлень, ціннісних орієнтацій стосовно умов власної життєдіяльності, які реалізуються в поведінці особистості. Важливим тут є те, що позиція - це власне, суб'єктивне відношення, пов'язане з оцінкою навколишньої дійсності та вибором оптимальної поведінки.

Позиція особистості як її суб'єктивна якість тісно пов'язана і багато в чому зумовлена об'єктивними параметрами життя людини - місцем у соціальній системі, структурі групи і тими правами та обов'язками, які відповідають цьому її стану. Єдність об'єктивного і суб'єктивного (статус і позиція) в структурі особистості виявляється в її рольовій поведінці.

#### **2.4. Роль як реалізація статусу і позиції особистості**

Останнім часом у багатьох працях соціологів та соціальних психологів для пояснення поведінки особистості, її залежності від соціальної структури суспільства і власної індивідуальної своєрідності успішно використовується мова рольового описання. Поняття «роль» виступає тут ланкою зв'язку між особистістю і соціальним середовищем, виражає перехід від об'єктивної, незалежної від індивідуальних особливостей людини соціальної структури до внутрішньої структури особистості й навпаки.

У будь-якому суспільстві, в будь-якій соціальній групі діяльність особистості виступає як виконання певних соціаль-

них функцій. Місце особистості в структурі відносин, що склалися, одночасно визначає і виконання нею певних функцій і своєрідну систему поведінки, поведінкових зразків та норм, які відповідають виконуваним функціям.

Протягом свого життя людина виконує велику кількість соціальних функцій залежно від її позиції, статусу, відносин з іншими людьми тощо. В системі суспільних відносин соціальні функції постійно змінюються, однак певна міра їх стійкості в життєдіяльності кожної окремої людини, безумовно, існує.

В суспільстві існують також *суспільні уявлення* про соціальні функції, тобто певні еталони соціальної поведінки людини в тих чи інших ситуаціях, які сформувалися як узагальнення соціального досвіду великої кількості людей протягом століть. На рівні суспільної свідомості збереглися лише найоптимальніші, тобто адаптивні, еталони такої поведінки, які транслюються через культуру суспільства і соціальний контроль. Таким чином, ще не виконуючи певної соціальної функції, більшість суб'єктів мають про неї досить повне уявлення, яке може не збігатися з власним соціальним досвідом. Але недостатньо тільки знати функцію - її необхідно досягнути. Якщо розуміння і прийняття соціальної функції здійснюється на когнітивно-емоційному рівні (розуміння і ставлення), то її практичне втілення - на поведінковому (активність).

Різні соціальні функції мають різноманітні способи їх втілення. Для позначення узагальнених способів виконання соціальних функцій людини на початку 30-х років ХХ століття було запропоноване поняття соціальної ролі, яке і закріпилося у більшості соціально-психологічних теорій — як вітчизняних, так і зарубіжних. Проблема соціальних функцій людини обговорюється давно і характеризується наявністю численних підходів та інтерпретацій. Вона актуальна як для соціальних психологів (Г.М.Андрєєва, Т.Шибутані, Д.О.Леонтєв, Я.Л.Коломийський та ін.), так і соціологів, соціальних педагогів (Т.Парсонс, І.С.Кон, Л.П.Буєва, А.В.Мудрик, У.Бронфенбреннер та ін.).

Вперше поняття соціальної ролі було запропоноване американськими соціологами Р.Лінтоном і Д.Мідом незалежно один від одного. Р.Лінтон трактував соціальну роль як одиницю суспільної структури, яку можна описати у вигляді заданої лю-

дині системи норм. Д.Мід, розглядаючи особливості взаємодії суб'єкта з властивим йому середовищем, виокремив поняття «соціальність» як особливу категорію, що позначає факт можливої участі людини в різних соціальних взаємодіях і вірогідність одночасності такої участі. Особливе значення в соціальній взаємодії відводиться свідомості, яка, з точки зору Д.Міда, має насамперед інструментальну природу, тобто є засобом пристосування індивіда до середовища. Поняття соціальної ролі було пов'язане з різноманітністю функцій, які людина виконує і здатна виконувати в соціумі. Незважаючи на різні підходи, Р.Лінтон і Д.Мід розглядали соціальну роль як особливе явище, в якому поєднуються індивід і суспільство, а індивідуальна поведінка перетворюється на соціальну. При цьому індивідуальні прояви людини зіставляються з суспільними нормами.

Пізніше термін «соціальна роль» увійшов до змісту соціальної психології, хоча різні підходи до інтерпретації соціальних ролей обговорюються до цього часу.

Можна виокремити *три головні підходи* до розуміння ролі. За *першого підходу* в понятті «роль» підкреслюються вимоги й очікування щодо поведінки особистості, яка діє в певній ситуації і посідає певне місце в системі суспільних і групових відносин. У такому розумінні роль виступає як динамічний аспект статусу. Згідно з І.С.Коном, соціальна роль - це функція, нормативно заданий образ поведінки, очікуваний від кожного, хто займає дану позицію. Зокрема, від учителя очікують певної професійної діяльності, з якою асоціюються певні особистісні якості (справедливість, компетентність тощо). Г.М.Андреева відзначає, що істотним є не тільки і не стільки фіксація прав і обов'язків, що виражається терміном „очікування", скільки зв'язок соціальної ролі з певними видами діяльності.

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

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

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

У зарубіжних дослідженнях щодо цього існують різні, іноді несумісні точки зору. Так, Дж.Морено імпровізоване, творче начало особистості, свободу її поведінки доводить майже до заперечення будь-якої залежності особистості від суспільства. Реальне життя людини у нього постає як виконання певної ролі, причому рольові ігри, метод психодрами використовується ним не тільки для розв'язання внутрішніх конфліктів особистості, а й для вирішення соціальних суперечностей. Насправді ж у реальному житті особистість ніколи не є тільки актором, «ігровим персонажем», що змінює свої численні маски. Суб'єктивне ставлення особистості до своїх соціальних функцій справді дуже важливе, але не менш важливий і самий об'єктивний зміст функцій, які задає суспільство.

Деякі соціологи навіть самі суспільні відносини намагаються уявити як результат «ігрової» діяльності людей. У цьому випадку одиницею соціальних систем для них є соціальна роль, комплекс орієнтацій на дію і дії, що завжди взаємопов'язані у будь-якому разі ще з однією іншою роллю ще одного соціального актора. Таким чином, прототипом соціальної системи може бути взаємодія навіть двох соціальних акторів, які виконують соціальні ролі, пов'язані одна з одною. Для

Т.Парсонса структура соціальної системи також є процесом психічної взаємодії, емоційного ставлення людей один до одного. Головною ж одиницею соціальної системи вважається акт участі діючої особи в процесі взаємодії як системи, що виступає в єдності статусу і ролі. Сама роль - це той організований сектор в орієнтації діючої особи, який формує і визначає її участь у процесі взаємодії. Але таке розуміння ролі не розкриває ні сутності особистості, ні сутності суспільства. Як і за першого підходу, особистість змушена або приймати ті форми, які їй нав'язує суспільство, пристосовуватися до них, або її поведінка буде повністю спонтанною, зумовленою тільки її індивідуальними якостями.

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

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

О.В.Андрієнко розглядає соціальну роль як соціальну функцію, що втілюється на рівні суспільної свідомості в експектаціях, нормах і санкціях та реалізується в соціальному досвіді конкретної людини.

Т.Шибутані вважав, що соціальні ролі несуть функцію закріплення оптимальних способів поведінки за певних обставин, вироблених людством протягом тривалого часу. Впорядкованість повсякденного життя зумовлюється послідовністю вико-



нання людиною тих чи інших ролей, які пов'язані з правами та обов'язками. Обов'язок - це те, що людина змушена робити, виходячи із соціальної ролі незалежно від того, подобається їй це чи ні (дитина повинна вчитися в школі, пасажир зобов'язаний заплатити за проїзд у транспорті тощо). Обов'язки завжди супроводжуються правами (учень очікує, що вчитель буде зрозуміло пояснювати нову тему, пасажир очікує, що доїде до необхідної зупинки тощо). Гармонія прав і обов'язків передбачає оптимальне виконання соціальної ролі. Виходячи з цього, соціальна роль має *два аспекти*: рольові очікування і рольове виконання. Узгодженість між рольовим очікуванням і рольовим виконанням слугує гарантом оптимального соціального впливу.

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

*Соціальна роль — це соціальна функція особистості, відповідний прийнятим нормам спосіб поведінки людей зачежно від їхнього статусу або позиції в суспільстві, в системі міжособистісних стосунків.*

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

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

Роль є динамічним аспектом статусу. Динамізм її полягає в тому, що при збереженні статусу (наприклад, статусу матері, сина тощо) набір функцій, які йому відповідають, може варіювати в різних однотипних групах, а також у ході розвитку як самої групи, так і ширшої соціальної структури, до якої вона включена. Від кожної ролі очікується виконання не тільки певного переліку, але й певної кількості функцій.

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

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

Оскільки людина одночасно виконує кілька соціальних ролей, а різні ролі вимагають різної (іноді взаємовиключної) поведінки, виникають рольові конфлікти (наприклад, конфлікт працюючої жінки). Рольові конфлікти часто зумовлюються протиріччям міжособистісних і конвенційних стосунків, тобто дружні стосунки можуть вступити в протиріччя з виробничими відносинами, особливо коли друзі займають позиції «керівник-підлеглий».

*Види соціальних ролей* визначаються варіативністю соціальних груп, типів діяльності і відносин, до яких включена особистість. Залежно від суспільних відносин виділяють *соціальні* і *міжособистісні* соціальні ролі. В інтеракціоністській концепції виокремлюють *конвенційні* ролі, пов'язані з соціальним статусом, професією або видом діяльності (вчитель, студент, водій). Це стандартизовані безособові ролі, що будуються на засадах прав і обов'язків, незалежно від того, хто ці ролі виконує. Виокремлюють *соціально-демографічні* ролі: чоловік, дочка, бабуся.

Міжособистісні ролі пов'язані з міжособистісними стосунками, які регулюються на емоційному рівні (лідер, ображений, коханий). Численні міжособистісні ролі визначаються індивідуальними особливостями людини. Та незважаючи на індивідуальнотипові прояви особистості можна помітити *соціально-типові* ролі. За мірою вияву активності виділяють *активні* та *латентні* ролі. Активні ролі зумовлюються конкретною соціальною ситуацією і виконуються в даний момент (учитель на уроці); латентні не виявляються в актуальній ситуації, хоча суб'єкт потенційно є носієм даної ролі (учитель вдома). За способом засвоєння ролі поділяються на *визначені* — визначаються віком, статтю, національністю і *набуті*, які суб'єкт засвоює в процесі соціалізації.

*Головні характеристики соціальної ролі* виділені американським соціологом Т.Парсонсом. До них належать: масштаб, спосіб одержання, емоційність, формалізація, мотивація. *Масштаб* ролі залежить від діапазону міжособистісних відносин: чим більший діапазон, тим більший і масштаб (порівняймо масштаб стосунків, що визначаються соціальними ролями «чоловік-дружина» та «продавець-покупець»).

*Спосіб одержання* ролі залежить від того, наскільки невідворотною є дана роль для людини. Так, ролі чоловіка, жінки, юнака автоматично визначаються віком і статтю людини і не вимагають особливих зусиль для їх набуття. Інші ролі досягаються або завойовуються протягом життя людини і в результаті цілеспрямованих спеціальних зусиль (роль студента, письменника). Це практично всі ролі, пов'язані з професією і будь-якими досягненнями людини.

Кожна роль несе в собі певні можливості *емоційного вияву* її суб'єкта. Існують ролі, які передбачають емоційну стриманість і контроль (слідчий, хірург). Експектації оточуючих, соціальні норми, звичаї або навіть мода визначають ті чи інші особливості емоційних проявів людини в певній ситуації.

*Формалізація* соціальної ролі визначається специфікою міжособистісних стосунків носія даної ролі. Одні ролі передбачають встановлення тільки формальних стосунків між людьми з жорсткою регламентацією правил поведінки; інші, навпаки, -

тільки неформальні; треті можуть поєднувати в собі як формальні, так і неформальні стосунки.

*Мотивація* ролі залежить від потреб та мотивів людини. Різні ролі зумовлені різними мотивами (батьки, турбуючись про дитину, керуються насамперед почуттям любові і турботи, керівник працює в ім'я справи).

*Генезис ролі* проходить кілька стадій розвитку (зразок ролі, модель ролі, рольова поведінка), які можуть бути подані як структура ролі.

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

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

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

*Модель ролі.* Навколишня дійсність дає особистості велику кількість зразків поведінки в аналогічних ситуаціях і навіть у крайніх випадках визначені суспільством або групою межі залишають місце для індивідуальних варіацій. Сприймаючи різні зразки поведінки, прийняті в різних групах, особистість оцінює їх, зіставляє одного із одним та зі своїми здібностями і можливостями дотримуватись їх, зі своїм життєвим досвідом і знаннями. У неї виробляється свій власний зразок виконання ролі, тоб-

то модель власної поведінки. На відміну від зразка, вона є не простим відображенням зовнішніх вимог, а результатом діалектичного поєднання внутрішнього і зовнішнього в структурі особистості. У моделі втілено не тільки знання ролевих вимог і очікувань, а й ставлення до них - це внутрішній регулятор поведінки, в якому фіксується стійка спрямованість особистості. Приписуваний зразок поведінки може і не збігатися з тим, як його уявляє сама особистість.

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

Модель ролі багато в чому зумовлюється позицією особистості, її ціннісними орієнтаціями, установками, психічним настроєм. Адже саме вони значною мірою визначають глибину розуміння і прийняття ролі, співвідношення різних ролей у структурі особистості, їх конфліктність, розподіл ролей у процесі групового спілкування, тобто забезпечують переведення об'єктивних детермінант поведінки у внутрішній регулятор діяльності особистості, мотиви її поведінки.

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

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

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

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

Вплив соціальних ролей, що вимагають від людини певної поведінки, може приводити до значних змін її особистості. Яскравим прикладом того, як формуються нові установки під впливом ролі, є експеримент Ф.Зімбардо, який проводився ним на факультеті психології Стенфордського університету. У його експерименті студентам-добровольцям запропонували «відсидіти» в імпровізованій тюрмі, граючи роль ув'язнених, а інші студенти грали роль їх охоронців. На другий день проведення експерименту «тюремники» були настільки захоплені своєю роллю, що стали принижувати «ув'язнених», деякі з них демонстрували жорстоке ставлення до «злочинців», причому це стало виявлятися і в установках «охоронців», вони були переконані, що ведуть себе правильно щодо тих, хто сидів за ґратами. Ф.Зімбардо змушений був припинити експеримент, щоб уникнути непередбачуваних наслідків.

Роль - це характеристика особистості як члена колективу, соціальної групи, суспільства в процесі спілкування. Насампе-

ред вона відображає залучення особистості до діяльності конкретного об'єднання і виконання в ньому певної функції та обов'язків за умови відповідної залежності між його членами.

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

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

### *Література*

1. *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. - Л., 1967.
2. *Андреева Г. М.* Социальная психология. Учебник для вузов.-М.,2001.
3. *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Зарубежная социальная психология XX столетия: теоретические подходы. - М., 2001.
4. *Андриенко Е.В.* Социальная психология / Под ред. В.А.Сластенина. - М., 2001.
5. *Андреевкова Н.В.* Проблемы социализации личности // Социальные исследования. Вып. 3. - М., 1970.
6. *Асмолов А.Г.* Культурно-историческая психология и конструирование миров. - Воронеж, 1996.
7. *Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А.* Социальная психология личности. - М, 2000.
8. *Берн З.* Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. - Л., 1992.
9. *Бобнева Н. И.* Социальные нормы и регуляция поведения. - М., 1978.
10. *Бодалев А. А.* Личность и общение. - М., 1983.
11. *Божович Л. И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. - М., 1968.
12. *Вичев В.* Мораль и социальная психика. - М., 1978.
13. *Выготский Л. С.* История развития высших психических функций // Собр. соч.: В 6 т. - М., 1983. Т.3.

14. *Гплинский Я.И.* Стадии социализации индивида // Человек и общество. Вып. 9. - Л., 1971.
15. *Кон И. С.* Социология личности. - М., 1967.
16. *Ломов Б.Ф.* Методологические и теоретические проблемы психологии. - М., 1985.
17. *Мудрик А.В.* Введение в социальную педагогику. - Пенза, 1994.
18. *Мясищев В. Н.* Личность и неврозы. - Л., 1960.
19. *Обозов Н. Н.* Психология межличностных отношений. - К., 1990.
20. *Парыгин Б. Д.* Основы социально-психологической теории. - М., 1971.
21. *Первин Л.,Джон О.* Психология личности. Теория исследования. - М., 2000.
22. *Рейнвальд Н.И.* Психология личности. - М., 1987.
23. *Рубинштейн С. Л.* Принципы и пути развития психологии.-М., 1959.
24. Социальная психология / Под ред. А.В.Петровского. - М., 1987.
25. Социальная психология / Под ред. П.М.Предвечного, Ю.М.Щерковина. - М., 1976.
26. Социальная психология / Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача.-М., 2001.
27. Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования / Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова. - Л., 1979.
28. Социальная психология. Хрестоматия / Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.
29. Социальная психология в трудах отечественных психологов. Хрестоматия. - М., 2000.
30. *Ядов В.А.* О диспозиционной регуляции социального поведения личности // Методологические проблемы социальной психологии. - М., 1975.-С.89-105.



# **ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ**

## ТЕМА1

### СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА

1. Предмет та завдання соціальної психології. Генезис уявлення про предмет соціальної психології протягом її історії. Дискусія про предмет соціальної психології.
2. Соціальна психологія в античний період.
3. Становлення соціальної психології в працях філософів, соціологів та педагогів 18-19 ст. Напрямки "психологія мас", "психологія народів" та "теорія інстинктів соціальної поведінки".
4. Класична та неокласична теорія організації.
5. Експериментальний етап у розвитку соціальної психології. Дослідження явищ фасилітації та інгібіції.
6. Розвиток вітчизняної соціальної психології

#### Питання для самостійної роботи

1. Дискусія 20-х років про предмет соціальної психології.
2. Дискусія 60-х років про предмет соціальної психології.

Форма контролю - контрольна робота.

#### Література

##### *Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
2. *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Зарубежная социальная психология XX столетия: теоретические подходы. - М., 2001.
3. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
4. Социальная психология / Под ред. А.В.Петровского. - М., 1987.
5. Социальная психология / Под ред. П.М.Предвечного, Ю.М.Щерковина. - М., 1976.
6. Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования / Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова. - Л., 1979.
7. Хрестоматия по социальной психологии. - М., 1994.

### *Додаткова література*

1. Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.
2. *Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории. М., 1971.
3. *Парыгин Б.Д.* Социальная психология как наука. Л., 1965.
4. *Поршнев Б.Ф.* Социальная психология и история. М., 1988.
5. *Шибутани Т.* Социальная психология. М., 1969.
6. *Шихирев П.Н.* Современная социальная психология США. М., 1979.
7. *Шихирев П.Н.* Современная социальная психология в Западной Европе. М., 1985.

### **Питання для контролю**

1. Як розвивалися уявлення про предмет соціальної психології протягом її історії?
2. В чому полягає зміст соціально-психологічної реальності?
3. Які два підходи існували в античній філософії стосовно трактування взаємовідносин індивіда і суспільства?
4. Як розвивалися соціально-психологічні проблеми у ХУІІ-ХУІІІ ст.?
5. Які напрямки стали підґрунтям для виникнення соціальної психології як науки?
6. Які відмітні риси концепції "психології народів"?
7. Які головні положення концепції "психології мас"?
8. Який рік вважається роком виникнення соціальної психології як науки? З чим це пов'язано?
9. Які головні тези теорії інстинктів соціальної поведінки?
10. Які головні положення класичної теорії організацій?
11. В чому полягали відмінності між теоріями Ф.Тейлора та А.Файоля?
12. В чому полягала сутність досліджень Е.Мейо?
13. Чому концепція Е.Мейо має назву "теорія людських відносин"?
14. Ким були започатковані експериментальні дослідження в соціальній психології?
15. В чому полягає сутність понять "соціальна фасилітація" та "соціальна інгібіція"?
16. Які проблеми розв'язувалися в ході дискусії 20-х років?

17. Які два підходи до аналізу соціально-психологічних явищ існували в 20-30 роки ХХ ст.?
18. Яку роль відіграла педологія та психотехніка у розвитку соціальної психології як науки?
19. Які соціально-психологічні проблеми і <sup>в</sup> межах яких галузей психології досліджувалися в 40-50-т<sup>і</sup> роки ХХ ст.?
20. Які проблеми розв'язувалися в ході дискусії 60-х років?
21. Як розвивалася соціальна психологія <sup>в</sup> 70-80 роках ХХ ст.?
22. Які соціально-психологічні проблеми є актуальними у даний час?

## **ТЕМА 2 (вивчається самостійно)**

### **ГОЛОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЗАХІДНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

1. Загальна характеристика напрямків сучасної західної соціальної психології.
2. Інтеракціоністський напрямок:
  - А) символічний інтеракціонізм;
  - Б) рольові теорії;
  - В) теорії референтної групи.
3. Когнітивістський напрямок:
  - А) теорія структурного балансу Ф. Аскандера;
  - Б) теорія комунікативних актів Т. Ньютон-Комара;
  - В) теорія когнітивного дисонансу Л. Фестінгера;
  - Г) теорія конгруентності Ч. Осгуда і П. Танненбаума;
  - Д) когнітивний підхід С. Аша, Д. Кречмара і Р. Крачфілда.
4. Необіхевіористський напрямок:
  - А) теорії агресії та наслідування;
  - Б) теорія діадичної взаємодії.
5. Психоаналітичний напрямок:
  - А) динамічна теорія функціонуванні групи Байона;
  - Б) теорія розвитку групи В. Бенніса і Г. Шепарда;
  - В) тривимірна теорія інтерперсональної поведінки В. Шутца.
6. Гуманістична психологія.
7. Теорія С. Московічі.



15. Які головні риси теорії когнітивної відповідності?
16. В чому полягає головна ідея теорії структурного балансу Ф.Хайдера?
17. Чим характеризується теорія комунікативних актів Т.Ньюкома?
18. Які відмітні риси теорії когнітивного дисонансу Л.Фестінгера?
19. В чому полягає сутність теорії конгруентності Ч.Осгуда і П.Танненбаума?
20. Які відмітні риси когнітивного підходу С.Аша, Д.Креча і Р.Крачфілда?
21. Які соціально-психологічні проблеми розв'язуються психоаналізом?
22. В чому полягає сутність динамічної теорії функціонування групи В.Байона?
23. Які відмітні риси теорії розвитку групи В.Бенніса і Г.Шепарда?
24. Чим характеризується тривимірна теорія інтерперсональної поведінки В.Шутца?
25. Які головні проблеми теорії С.Московічі?

### **ТЕМА 3**

### **МЕТОДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ**

1. Методологічні основи соціально-психологічного дослідження.
2. Основні методи дослідження:
  - а) метод спостереження;
  - б) метод експерименту.
3. Додаткові методи дослідження
  - а) метод опитування;
  - б) метод вивчення документів;
  - в) тестування.
4. Соціометричний метод дослідження.

#### **Завдання для самостійної роботи**

1. Скласти анкету для проведення письмового опитування.

## **Література**

### *Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
2. *Андреева Г.М.* К построению теоретической схемы - социально-психологического исследования // Вопросы психологии. - 1977. - № 2.
3. *Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М.* Словарь-справочник по психодиагностике.-К., 1989.
4. *Волков И.П.* Социометрические методы в социально-психологических исследованиях. - Л., 1970.
5. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
6. Социальная психология / Под ред. А.В.Петровского. — М., 1987.
7. Социальная психология / Под ред. П.М.Предвечного, Ю.М.Щарковина.-М., 1976.
8. Социальная психология. История. Теория. Змпирические исследования / Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова. - Л., 1979.
9. Методы социальной психологии / Под ред. Е.С.Кузьмина, В.Е.Семенова. - Л , 1977.

### *Додаткова література*

1. *Жуков Ю.М., Гржегоржевская И.А.* Эксперимент в социальной психологии: проблемы и перспективы // Методология и методы социальной психологии. - М., 1977.
2. *Коломинский Я.Л.* Социометрия в социально-психологическом исследовании: ее возможности и ограничения // Методология и методы социальной психологии. - М., 1977.
3. Методологические проблемы социальной психологии. М., 1975.

## **Питання для контролю**

1. Які методологічні основи соціально-психологічного дослідження?
2. Які виділяють рівні наукового підходу?

3. Що включає програма дослідження?
4. Чим відрізняються залежні та незалежні змінні?
5. Які вимоги до інформації, одержаної у ході проведення дослідження?
6. Чим характеризується метод спостереження?
7. Які існують види спостереження?
8. В чому полягає сутність опису значущих ситуацій?
9. Які переваги та недоліки спостереження?
10. Чим відрізняється експеримент від спостереження?
11. Які етапи проведення експерименту?
12. Які виділяють види спостереження?
13. Які існують види опитування?
14. Які правила складання анкет?
15. Як класифікуються документи?
16. В чому полягає контент-аналіз?
17. Які особливості застосування тестування в соціальній психології?
18. Які соціально-психологічні аспекти вивчаються за допомогою соціометрії?

#### **ТЕМА 4**

### **ПРОБЛЕМА СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ**

1. Головні підходи до трактування поняття "спілкування".
2. Основні етапи розвитку спілкування в онтогенезі.
3. Спілкування і активність.
4. Функції спілкування.

#### **Питання для самостійної роботи**

1. Спілкування як форма вияву активності особистості.

Форма контролю - контрольна робота.

#### **Література**

*Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.



2. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
3. *Горелов И.Н.* Невербальніе компоненти коммунікації. - М., 1980.
4. Проблема обшєння в психології / Под ред. Б.Ф.Ломова. - М., 1981.
5. *Бодалев А.А.* Личность и обшєние. - М., 1983.
6. *Божович Л.И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. - М., 1968.
7. *Крїжанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика обшєния. - М., 1999.

#### *Додаткова література*

1. *Ананьев Б.Г.* Психология и проблемы человека. - Воронеж, 1996.
2. *Головаха Е.И., Панина Н.В.* ПСИХОЛОГИЯ человеческого взаимопонимания. - К.,1989.
3. *Донченко Е.А., Титаренко Т.Н.* Личность: конфликт, гармония.-К., 1989.
4. *Крїжанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика обшєния. - М., 1999.
5. *Леонтьев А.А.* Педагогическое обшєние. - М., 1979.
6. *Мелибруда Е.* Я-Ты-Мы. - М., 1986.
7. *Моль А.* Социодинамика культуры. - М., 1973.
8. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. - К., 1990.
9. *Семиченко В.А.* Психология обшєния. - К., 1998.

#### **Питання для контролю**

1. Які існують підходи до визначення поняття «спілкування»?
2. Як співвідносяться поняття «спілкування» та «комунікація»?
3. Які виокремлюють види спілкування?
4. Які рівні розвитку потреби у спілкуванні виокремлює М.І.Лісіна?
5. Як співвідносяться поняття «спілкування» та «активність»?
6. Які існують підходи до виокремлення функцій спілкування?
7. В чому полягають комунікативна, інтерактивна та перцептивна функції спілкування?

## ТЕМА 5 СПІЛКУВАННЯ ЯК ВЗАЄМОДІЯ

1. Взаємодія як функція спілкування.
2. Основні підходи до виділення різновидів взаємодії.
3. Позиції, які займають партнери у спілкуванні, та їх характеристика.
4. Спілкування та діяльність.

### Питання для самостійної роботи

1. Спілкування та діяльність.
2. Вивчення різновидів взаємодії в теорії Г.Келлі.

Форма контролю - реферат.

### Література

#### *Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Соціальна психологія. - М., 1988.
2. *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Зарубежная социальная психология XX столетия: Теоретические подходы. - М, 2001.
3. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
4. *Горелов И.Н.* Невербальніе компоненти коммуникации. - М, 1980.
5. *З.Берн.* Люди, которые играют в игры. Игры, в которые играют люди. - М., 1987.
6. Проблема общения в психологии / Под ред. Б.Ф.Ломова. - М., 1981.
7. *Крыжанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. -> М., 1999.

#### *Додаткова література*

1. *Головаха Е.И., Панина Н.В.* Психология человеческого взаимопонимания. - К.,1989.
2. *Донченко Е.А., Титаренко Т.Н.* Личность: конфликт, гармония. - К., 1989.
3. *Крыжанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. - М., 1999.

4. *Леонтьев А.А.* Педагогическое общение. - М., 1979.
5. *Мелибруда Е.* Я-ТЫ-МЫ. - М., 1986.
6. *Моль А.* Социодинамика культуры. - М., 1973.
7. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. - К., 1990.
8. *Семиченко В.А.* Психология общения. - К., 1998.

### **Питання для контролю**

1. Як визначається інтеракція?
2. Як пояснити змістовну та формальну сторони взаємодії?
3. Як традиційно здійснювався поділ видів взаємодії?
4. Які види взаємодії виокремлює Р.Бейлз?
5. Які головні поняття транзактного аналізу Е.Берна?
6. Які позиції партнерів у спілкуванні виокремлює Е.Берн?
7. Які види транзакцій описані Е.Берном?
8. Як можна охарактеризувати спільну групову діяльність?
9. Що таке «спільний» груповий суб'єкт?
10. Які головні ознаки міжособистісної взаємодії?

## **ТЕМА 6**

### **СПІЛКУВАННЯ ЯК ОБМІН ІНФОРМАЦІЄЮ**

1. Комунікація як функція спілкування. Специфічні риси людської комунікації.
2. Вербальна комунікація
3. Невербальна комунікація.
4. Психологічні та соціально-психологічні бар'єри спілкування.
5. Подолання бар'єрів спілкування.

### **Питання для самостійної роботи**

1. Підхід В.А.Лабунської до трактовки невербальної поведінки.

Форма контролю - реферат.

## Література

### Основна література

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
2. *Корнєв М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
3. *Крижанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. - М., 1999.
4. *Лабунская В.А.* Невербальное общение: социально-психологический аспект. - Ростов-н/Д., 1986.
5. *Лабунская В.А.* О «практичности» социальной психологии невербального общения // Психологический вестник. - 1996. Вып. 1,ч. 1.
6. *Лабунская В.А.* Проблема обучения кодированию и интерпретации вербального поведения // Психологический журнал. - 1997. - № 5.

### Додаткова література

1. *Леонтьев А.А.* Педагогическое общение. - М., 1979.
2. *Мелибруда Е.* я-ты-мы. - М., 1986.
3. *Моль А.* Социодинамика культуры. - М., 1973.
4. *Обозов Н.Н.* Психология межличностных отношений. - К., 1990.
5. *Семиченко В.А.* Психология общения. - К., 1998.
6. *Горелов И.Н.* Невербальные компонента коммуникации. - М., 1980.

## Питання для контролю

1. Як визначається поняття "комунікація"?
2. В чому полягає специфіка людської комунікації?
3. Дати характеристику понять "тезаурус", "значення", "смісл".
4. Які виокремлюють види інформації?
5. Які одиниці комунікативного процесу виокремлює Г.Лассуел?
6. Що таке вербальна комунікація?
7. Які системи знаків належать до невербальної комунікації?
8. Які засоби невербальної поведінки виокремлює В.А.Лабунська?

9. Які бар'єри існують в передачі та сприйманні інформації?
10. Які бар'єри нерозуміння виокремлює Б.Д.Поршнев?
11. Як можна подолати бар'єри нерозуміння?

## **ТЕМА 7**

### **СПІЛКУВАННЯ ЯК СПРИЙМАННЯ ЛЮДЬМИ ОДИН ОДНОГО**

1. Трагування терміна "соціальна перцепція" в історії соціальної психології.
2. Ідентифікація, емпатія та рефлексія як механізми взаєморозуміння.
3. Вплив установки на процес сприймання іншої людини.
4. Поняття каузальної атрибуції та її помилки.
5. Формування першого враження та його помилки.
6. Вимірювання точності міжособистісної перцепції.

#### **Питання для самостійної роботи**

1. Вимірювання точності міжособистісної перцепції.

Форма контролю - реферат.

#### **Література**

##### *Основна література*

1. *Агеев В.С., Тугарева Е.В.* Методика исследования межгрупповой дифференциации Г.Тзджфела и ее модификация // Вестник Моск.ун-та. Серия: Психология. - 1985.-№5.
2. *Андреева Г.М.* Соціальна психологія. - М., 1998.
3. *Андреева Г.М.* Психологія соціального познання. - М., 2000.
4. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
5. *Бодалев А.А.* Личность и общение. - М., 1983.
6. *Крыжанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. - М., 1999.

### *Додаткова література*

1. *Агеев В.С.* Механізм соціального восприяття // Психол. журнал.- 1989. - №2.
2. *Келли Г.* Процесі каузальної атрибуції // Современная зарубежная социальная психология. - М, 1984.
3. *Семиченко В.А.* Психология общения. - К., 1998.
4. *Горелов И.Н.* Невербальніе компоненти коммуникации. - М, 1980.

### **Питання для контролю**

1. Як Дж.Брунер трактував поняття "соціальна перцепція"?
2. Як О.О.Бодальов розуміє поняття "соціальна перцепція"?
3. Як визначається поняття "взаєморозуміння"?
4. Які існують рівні розуміння іншої людини?
5. Як визначається ідентифікація?
6. Які існують підходи до трактування ідентифікації?
7. Як визначається емпатія?
8. Чим відрізняється співчуття від співпереживання?
9. Як визначається рефлексія?
10. Пояснити поняття "каузальна атрибуція".
11. Які існують помилки каузальної атрибуції?
12. Як виявляється вплив установки на процес сприймання : іншої людини?
13. Які помилки виявляються при формуванні першого враження про людину?
14. Як можна вимірювати точність міжособистісної перцепції?
15. Дати загальну характеристику соціально-психологічного тренінгу.

### **ТЕМА 8**

### **ПСИХОЛОГІЧНІ СПОСОБИ ВПЛИВУ В ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ**

1. Поняття способів впливу
2. Зараження та паніка як способи впливу.
3. Навіювання.
4. Наслідкування

5. Moda
6. Чутки.

### Питання для самостійної роботи

1. Особливості вияву паніки під час Чорнобильської катастрофи.

Форма контролю - реферат.

### Література

#### Основна література

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
2. *Гофман А.Б.* Moda и люди: Новая теория моды и модного поведения. - М., 1994.
3. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальні психологія. - К., 1995.
4. *Моляко В.А.* Особенности проявления паники в условиях экологического бедствия // Психологический журнал. -
5. *Моляко В.А.* Психологические последствия Чернобыльской катастрофы // Психологический журнал - 1992. - № 1. - Том. 13. - С. 135- 146.
6. Социальная психология / Под ред. А.Н.Сухова, А.А.Деркача. - М., 2001.
7. Социальная психология. Хрестоматія / Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.

#### Додаткова література

1. *Шибутани Т.* Социальная психология. - М> 1969.
2. Психология масс. Хрестоматія. - М., 1990-

### Питання для контролю

1. Як визначається психічний вплив?
2. Які способи впливу виокремлюються традиційно?
3. В чому полягає сутність зараження?
4. Дати характеристику паніки як вияву зар<sup>ажєння</sup> -
5. Які види паніки виокремлюються?
6. Які головні характеристики навіювання?
7. Чим навіювання відрізняється від зараження?

8. Які існують підходи до пояснення наслідування?
9. Як визначається та в яких сферах виявляється мода?
10. Які існують функції моди?
11. Дати загальну характеристику поняття «чутка».
12. Які види чуток виокремлюють?

» **ТЕМА 9**  
**ПРОБЛЕМА ГРУПИ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ**

1. Поняття групи.
2. Головні ознаки групи.
3. Класифікація груп.

**Питання для самостійної роботи**

Поняття групи в соціальній психології.

Форма контролю - контрольна робота.

**Література**

*Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
2. *Донцов А.И.* О понятии «группа» в социальной психологии // Вестник Моск.ун-та. Серия: Психология. - 1977. - №4.
3. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
4. *Кричевский Р.Л., Дубровская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.

*Додаткова література*

1. *Казмиренко В.П.* Социальная психология организаций. - К., 1993.
2. Межличностное восприятие в группу / Под ред. Г.М.Андреевой, А.И.Донцова. - М., 1981.
3. Совместная деятельность: методология, теория, практика. - М., 1988.
4. Социальная психология в трудах отечественных психологов / Сост. А.Л.Свенцицкий. - М., 2000.
5. Социальная психология: Хрестоматия / Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.



### **Питання для контролю**

1. Як визначається група в соціальній психології?
2. Як співвідносяться поняття "група", "спільнота", "-колектив"?
3. Які головні ознаки групи?
4. Як класифікуються групи?
5. Дати загальну характеристику великих та малих груп.

>

### **ТЕМА 10**

### **ПСИХОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУД**

1. Великі соціальні групи, їх особливості та ознаки.
2. Великі неорганізовані групи, їх специфічні особливості.
3. Етнічні групи.
4. Психологічний аналіз української ментальності.

### **Питання для самостійної роботи**

1. Соціальний контроль та його особливості на рівні великих груп.
2. Психологія поведінки людини в неорганізованій групі.
3. Головні риси українського національного характеру.

Форма контролю - колоквіум.

### **Література**

#### *Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. -- м., 1988.
2. *Бахарева Н.В.* Социально-психологическое изучение национальных особенностей // Социальная психология. - Л., 1979.
3. *Бромлей Ю.В.* Очерки теории этноса. - Ц.<sub>5</sub> 1983.
4. *Гнатенко П.И.* Национальный характер. - Днепропетровск, 1992.
5. *Дилигенский Г.Г.* Некоторые методологические проблемы исследования психологии больших социальных групп //

- Методологічні проблеми соціальної психології. - М., 1975.
6. Душков Б.А. Актуальні проблеми етнічної психології // Психологічний журнал. - 1981. - № 5.
  7. Етнічна психологія / за ред Л.Е.Орбан. - Івано-Франківськ, 1994.
  8. Касьянова К. О руском національному характере. - М., 1994.
  9. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. - К., 1995.
  10. Кульчицький О. Український персоналїзм. - Мюнхен-Париж, 1985.
  11. Плахов В.Д. Об образовании традиций и обычаев // Философские и социологические исследования. - Л., 1973.
  12. Саракуев З.А., Крисько В.Г. Введение в этнопсихологию. - М., 1996.

#### *Додаткова література*

1. Кцоєва Г. У. Опыт эмпирического исследования этнических стереотипов // Психол.журнал. - 1986. - №2.
2. Леонтьев А.А. Национально-культурная специфика вербальной коммуникации. - М., 1977.
3. Психология масс. Хрестоматия. - М., 1999.
4. Психология толп: Хрестоматия. - М., 1999.
5. Роцин С.К. Психология толпы: анализ прошлых исследований и проблемы сегодняшнего дня // Психол.журнал. - 1990. - №5.
6. Шибутани Т. Социальная психология. - М., 1969.

#### **Питання для контролю**

1. Дайте визначення поняття "велика група".
2. Які головні ознаки великих груп?
3. Назвіть типи соціальних спільнот.
4. Які особливості вияву соціального контролю на рівні великих груп?
5. Які головні характеристики неорганізованих груп?
6. Якими рисами характеризується поведінка особистості в неорганізованій групі?
7. Класифікація натовпу.

8. Які головні характеристики етнічних груп?
9. В чому полягає сутність стереотипізації?
10. Дати визначення поняттю "ментальність".
11. Які особливості має український національний характер?

## **ТЕМА 11**

### **ЗАГАЛЬНІ ТЕЗИ ПСИХОЛОГІЇ МАЛИХ ГРУП**

1. Визначення та головні ознаки малої групи.
2. Трактуння поняття "мала соціальна група" в історії соціальної психології.
3. Головні підходи до вивчення малої соціальної групи: соціометричний напрямок, групова динаміка, психоаналіз, інтеракціонізм.
4. Класифікація малих груп.
5. Мала соціальна група та її структура.

#### **Питання для самостійної роботи**

1. Головні підходи до вивчення малої соціальної групи: соціометричний напрямок, групова динаміка, психоаналіз, інтеракціонізм.

#### Література

##### *Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1998.
2. *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Зарубежная социальная психология XX столетия: теоретические подходы. - М., 2001.
3. *Грушин Б.А.* Массовое сознание. - М., 1987.
4. *Десев Л. Я.* Психология малых групп. - М., 1979.
5. *Дуберман Ю.Е.* Малые группы: структура и процессы // Современная психология за рубежом. - М., 1974. - Вып. 1.
6. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Социальная психология. - К., 1995.
7. *Кричвский Р.Л., Дубровская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.

*Додагцьюва літэратура?, •*

1. Совместная деятельность»: методология, теория, практика. - М., 1988. *щ.*
2. Хрестоматия по социальной психологии. - М., 1994.

**Питання для контролю**

1. Які існуюць падходы до вызначэння паняття "мала група"?
2. Які галоўныя ознакі малай групы? ;
3. Які межы малай групы?
4. Дати кароткі аналіз історыі даследавання малай сацыяльнай групы.
5. Які існуюць класіфікацыі малых сацыяльных груп?
6. Назваць галоўныя падходы да вивчення малай сацыяльнай групы.
7. Яка структура ўзаемавідносін у малой сацыяльнай групы?

**ТЕМА 12**

**ПОНЯТТЯ ПРО ГРУПОВУ ДИНАМІКУ, ІІ ПРОЦЕСІ ТА МЕХАНІЗМІ**

1. Паняття про груповую дынаміку.
2. Процесі групавой дынамікі.
3. Розв'язання ўнутрыгрупавых супярэчнасцей, ідэасінкратычны кредит та псіхалагічны абмін як механізмы групавой дынамікі.

**Питання для самастойнай работы**

1. Механізмы групавой дынамікі:
  - а) розв'язання ўнутрыгрупавых супярэчнасцей;
  - б) «ідэасінкратычны кредит»;
  - в) псіхалагічны абмін.

Форма контролю - реферат.

Літэратура

*Асноўна літэратура*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
2. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Социальная психология. - К., 1995.

3. *Коломинский Я.Л.* Психология взаимоотношений в малых группах. - Минск, 1976.
4. *Кричевский Р.Л., Дубровская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.

#### *Додаткова література*

1. Хрестоматия по социальной психологии. М., 1994.
2. *Щепанский Я.* Элементарные понятия социологии. - М., 1969.

#### **Питання для контролю**

1. Дати визначення поняттю "групова динаміка".
2. Які динамічні процеси в групі ви знаєте?
3. Які виокремлюють механізми групової динаміки?
4. Дати характеристику розв'язанню внутрішньогрупових суперечностей як механізму групової динаміки.
5. В чому полягає сутність "ідіосинкразичного кредиту" як механізму групової динаміки?
6. Психологічний обмін як механізм групової динаміки.

### **ТЕМА 13**

#### **УТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК МАЛОЇ ГРУПИ**

1. Детермінанти утворення малої групи.
2. Двовимірні моделі розвитку групи.
3. Моделі колективоутворення.

#### **Питання для самостійної роботи**

1. Параметрична концепція Л.Уманського.
2. Стратометрична концепція А.В.Петровського.

Форма контролю - реферат

#### **Література**

##### *Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
2. *Донцов А.И.* Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. - М., 1984.

3. *Корнєв М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
4. *Кричевский Р.Л., Дубровская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.
5. *Немов Р.Л.* Психологическая теория коллектива и проблемы групповой эффективности // *Вопр.психологии.* - 1978. - № 5.
6. *Петровский А.В.* Личность. Деятельность. Коллектив. - М., 1982.
7. *Уманский Л.И.* Поэтапное развитие группы как коллектива // *Коллектив и личность.* - М., 1975.

#### *Додаткова література*

1. *Мангутов И, Уманский Л.И.* Организатор и организаторская деятельность. - Л, 1975.
2. *Хрестоматия по социальной психологии.* - М, 1994.

#### **Питання для контролю**

1. Які головні детермінанти виникнення групи?
2. Охарактеризувати двовимірні моделі розвитку групи (Б.Такмен). Чому ці моделі носять назву "двовимірні"?
3. Які стадії розвитку шкільного класу виокремлюють Г.Стенфорд і А.Роарк?
4. Дати загальну характеристику одновимірних моделей розвитку групи (Е.Мабрі).
5. Охарактеризувати моделі колективоутворення.
6. Які головні положення концепції поетапного розвитку групи як колективу (Л.І.Уманський)?
7. Як в концепції Л.І.Уманського описується розвиток групи?
8. Які головні положення концепції діяльнісного опосередкування міжособистісних відносин (А.В.Петровский)?
9. Як в концепції А.В.Петровського описується розвиток групи?

### **ТЕМА 14 НОРМАТИВНА ПОВЕДІНКА В ГРУПІ**

1. Нормативна поведінка в групі та реалізація групових норм.

2. Феномен групового тиску.
3. Поняття "конформізм" та "конформність".
4. Вплив меншості на групу.
5. Поняття референтної групи особистості.

### **Питання для самостійної роботи**

1. Соціальний контроль на рівні малої групи.

Форма контролю - співбесіда.

### **Література**

#### *Основна література*

1. *Андреева Г.М.* Соціальна психологія. - М., 1988.
2. *Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.* Зарубежная социальная психология XX столетия: теоретические подходы. - М., 2001.
3. *Бобнева М.И.* Социальные нормы и регуляция поведения. - М., 1978.
4. *Корнєв М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
5. *Кричевский Р.Л., Дубровская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.
6. Психологические механизмы регуляции социального поведения / Под ред. Е.И.Шороховой, М.И.Бобневой. - М., 1979.
7. Психологические проблемы социальной регуляции поведения. - М., 1976.
8. *Ручка А.А.* Социальные нормы и ценности. - К., 1976.
9. *Чудновский В.З.* О некоторых исследованиях конформизма в зарубежной психологии // Социальная психология: Хрестоматия /Сост. Е.П.Белинская, О.А.Тихомандрицкая. - М., 1999.

#### *Додаткова література*

1. Хрестоматия по социальной психологии. - М., 1994.
2. *Щедрин Е.В.* Референтность как характеристика системы межличностных отношений // Психологическая теория коллектива. - М., 1979.

### **Питання для контролю**

1. Як співвідносяться поняття "групова норма" і "нормативна поведінка"?
2. Як визначається соціальний контроль та в чому полягає його сутність?
3. Які форми соціального контролю існують на рівні малої групи?
4. Хто започаткував дослідження нормативного впливу більшості?
5. В чому полягає сутність феномена групового тиску?
6. Як співвідносяться поняття "конформізм", "конформність" та "конформна поведінка"?
7. Які види впливу групи на індивіда виокремлюють дослідники?
8. Які передумови виникнення конформної поведінки?
9. Як визначається нонконформізм?
10. Як визначається поняття "групова меншість"?
11. Які умови впливу меншості на групу?
12. Дати визначення поняття "референтна група".
13. Дати загальну характеристику теорії референтних груп особистості.
14. Які функції референтних груп?
- I 15. Які причини вибору уявної групи як нормативної?

### **ТЕМА 15**

#### **ПРОБЛЕМА ГРУПОВОЇ ЗГУРТОВАНOSTI**

1. Місце проблеми групової згуртованості в груповій динаміці
2. Поняття міжособистісної сумісності.
3. Поняття про конфлікт. Формула конфлікту.
4. Способи розв'язання конфліктів.
5. Алгоритм розв'язання конфлікту.

#### **Питання для самостійної роботи**

1. Головні підходи до трактовки згуртованості.

Форма контролю - реферат.



## Література

### Основна література

1. Агеев В.С. Исследование межгрупповых отношений в зарубежной социальной психологии // Вестник Моск.ун-та. Серия: Психология. - 1983. - №2.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. - М., 1988.
3. Бойко В.В., Ковалев А.Г. Конфликты в трудовом коллективе и пути их разрешения // Психол.журнал. - 1983. - № 3.
4. Донцов А.И. Личность в группе: проблема сплоченности // Социальная психология: Хрестоматия. - М., 1999.
5. Корнев М.Н., Коваченко А.Б. Соціальна психологія. - К., 1995.
6. Кричевский Р.Л. Проблема сплоченности малых групп в зарубежной социальной психологии // Вопросы психологии. - 1973. - № 1.
7. Кричевский Р.Л., Дубровская Е.М. Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.
8. Обозов Н.Н., Обозова А.Н. Три подхода к исследованию психологической совместимости // Вопросы психологии. - 1981. - №6.

### Додаткова література

1. Бородин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт! - Новосибирск, 1988.
2. Донцов А.И. Проблемы групповой сплоченности. - М., 1979.
3. Зигерт В., Ланге Л. Руководитель без конфликтов. - М., 1990.
4. Хрестоматия по социальной психологии. - М., 1994.

### Питання для контролю

1. Головні підходи до визначення згуртованості.
2. Як вимірюється групова згуртованість?
3. Як взаємозв'язані згуртованість та продуктивність діяльності?
4. Як визначається поняття "міжособистісна сумісність"?
5. Які існують критерії та типи сумісності?
6. Навести класифікацію сумісності за М.М.Обозовим та А.М.Обозовою.
7. Як співвідносяться поняття "сумісність" і "спрацьованість"?

8. Які складові має конфлікт?
9. Головні підходи до аналізу конфліктних ситуацій.
10. Які існують способи реагування на конфлікт та як їх можна дослідити?
11. Алгоритм розв'язання конфлікту.

## **ТЕМА 16**

### **ЛІДЕРСТВО І КЕРІВНИЦТВО В МАЛИХ ГРУПАХ**

1. Поняття про лідерство і керівництво. Спільні та відмінні риси лідерства і керівництва.
2. Теорії походження лідерства і керівництва.
3. Дослідження К.Левіна стосовно впливу стилів лідерства на продуктивність праці.
4. Стили лідерства і керівництва за Л.І.Уманським, Б.Д.Паригінім, Р.Лайкертом, Р.Блейком та Дж.Мутонем, "і.Фідлером.

#### **Питання для самостійної роботи**

Стили лідерства та керівництва: головні підходи.

Форма контролю - реферат.

#### **Література**

##### *Основна література*

1. *Алифанов С.А.* Основные направления анализа лидерства // Вопросы психологии. - 1991. - №3.
2. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1998.
3. *Блейк Р., Мутон Дж.* Научные методы в управлений. - К., 1990.
4. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Социальная психология. - К., 1995.
5. *Кричевский Р.Л., Дубровская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.
6. *Кудряшов Е.В.* Лидер и лидерство. - М., 1996.
7. *Парьгин Б.Д.* Руководство и лидерство. - Л., 1973.

### *Додаткова література*

1. *Кричевский Р.Л.* Если Вы руководитель... Злементы психологии менеджмента в повседневной работе. - М., 1996:
2. *Мескон М.Х., Альберт М, Хедоури Ф.* Основы менеджмента. - М , 1992.
3. *Шутц У.* Комплементарная функция лидерства // Современная зарубежная социальная психология: тексты. - М, 1984.

### **Питання для контролю**

1. Які відмінності між поняттями "лідер" і "керівник"?
2. В чому полягає сутність особистісної теорії лідерства?
3. Який лідер є харизматичним лідером?
4. Дати загальну характеристику ситуаційній теорії лідерства.
5. Які загальні положення поведінкової теорії лідерства?
6. Які головні положення синтетичної теорії лідерства?...
7. Хто започаткував дослідження стилів лідерства?
8. Які стилі лідерства та керівництва виокремлюють Л.І.Уманський та Б.Д.Паригін?
9. Дати характеристику двовимірній моделі стилю керівництва Р.Лайкерта.
10. В чому сутність управлінської решітки Р.Блейка і Дж.Мутона?
- 1 і. Охарактеризувати модель керівництва Ф.Фідлера.

### **ТЕМА 17**

### **ПРОБЛЕМА ПРИЙНЯТТЯ ГРУПОВОГО РІШЕННЯ**

1. Різновиди теорії рішень.
2. Стандартне групове завдання.
3. Аналіз якості групових та індивідуальних рішень.
4. Послідовність етапів прийняття рішення.

### **Питання для самостійної роботи**

Теорії прийняття рішень.

Форма контролю - реферат.

## Література

### Основна література

1. *Андреева Г.М.* Соціальна психологія. - М., 1988.
2. *Дудко И.Е.* Эмпирическое исследование роли поляризационного эффекта в условиях группового принятия решения для эффективности совместной деятельности группы // Вест. Моск.ун-та. Серия: Психология. - 1987. - №1.
3. *Козелецки Ю.* Психологическая теория решений. - М., 1983.
4. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. К., 1995.
5. *Кртевский Р.Л., Дубровская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладные аспекты. - М., 1991.

### Додаткова література

1. Хрестоматия по социальной психологии. - М., 1994.

### Питання для контролю

1. Які відмінності між індивідуальними та груповими рішеннями?
2. В чому полягає сутність теорії прийняття раціональних рішень?
3. Дати загальну характеристику психологічній теорії прийняття рішень.
4. Від яких чинників залежить раціональність прийняття рішень?
5. Дати характеристику поняттям "групове завдання", "групове рішення", "стандартне групове завдання".
6. Які існують типології групових завдань?
7. В чому полягає сутність деменціонального аналізу?
8. Які ознаки має групове мислення?
9. В чому полягають групові деформації? Як зменшити їх вплив?
10. В чому полягає сутність "зсуву до ризику"?
11. Як трактується групова поляризація?
12. Які чинники сприяють успішності переговорів?
13. Які етапи прийняття групового рішення?

## ТЕМА 18

### ОСОБИСТІТЬ ЯК ОБ'ЄКТ І СУБ'ЄКТ СПІЛКУВАННЯ

1. Трактування основних понять "індивід", "особистість", "індивідуальність" в психології.
2. Соціалізація індивіда як присвоєння суспільного досвіду.
3. Психологічна та соціально-психологічна структура особистості.

#### Питання для самостійної роботи

Головні підходи до трактування поняття "особистість".

Форма контролю - реферат.

#### Література

##### *Основна література*

1. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. - Л., 1967.
2. *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
3. *Асмолов А.Г.* Психология индивидуальности. - М., 1986.
4. *Божович Л.И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. - М., 1968.
5. *Каган М.С.* К построению философской теории личности // Филос.науки. - 1971. -№ 5.
6. *Корнев М.Н., Коваленко А.Б.* Социальная психология. - К., 1995.
7. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. - М., 1975.
8. *Мерлин В.С.* Очерк интегрального исследования индивидуальности. - М., 1986.
9. *Мясищев В.Н.* Проблема личности и ее роль в вопросах соотношения физиологии и психологии // Исследование личности в клинике и экстремальных условиях. - Л., 1969.
10. *Рейнвальд Н.И.* Психология личности. - М., 1987.
11. Социальная психология личности / Под ред. М.И.Бобновой, Е.В.Шороховой.-М., 1979.

##### *Додаткова література*

1. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. - Л., 1967.
2. *Кон И.С.* Социология личности. М, 1967.

3. *Узнадзе Д.Н.* Экспериментальніе основи психології установки. - Тбилиси, 1961.

### **Питання для контролю**

1. Як розуміють поняття "індивід", "суб'єкт", "індивідуальність" у психології?
2. Які головні підходи до трактування поняття "особистість"?
3. Як визначається поняття "соціалізація"?
4. Які виокремлюють етапи соціалізації?
5. Як трактується первинна і вторинна соціалізація?
6. Як співвідносяться поняття „соціалізація“, „ресоціалізація“, „виховання“, „адаптація“?
7. Які існують підходи до виділення структури особистості?
8. Чим соціально-психологічна структура особистості відрізняється від загальнопсихологічної?

## **ТЕМА 19**

### **ОСОБИСТІТЬ В СТРУКТУРІ ГРУПОВИХ ВІДНОСИН**

1. Показники становища в групі.
2. Інтегральна система вибіркових відносин особистості.
3. Установка як психологічний та соціально-психологічний феномен.
4. Особистість як виконавець сукупності суспільних ролей.

### **Питання для самостійної роботи**

1. Співвідношення понять "статус", "позиція" і „роль".  
Форма контролю - реферат.

### **Література**

#### *Основна література*

- 1 *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. - Л., 1967.
- 2 *Андреева Г.М.* Социальная психология. - М., 1988.
- 3 *Асмолов А.Г.* Психология индивидуальности. - М.,1986.
- 4 *Божович Л.И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. - М., 1968.
- 5 *Каган М.С.* К построению философской теории личности // Филос.науки. - 1971. - № 5.

- 6 *Корнєв М.Н., Коваленко А.Б.* Соціальна психологія. - К., 1995.
- 7 *Леонтьєв А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. - М., 1975.
- 8 *Мерлин В.С.* Очерк интегрального исследования индивидуальности.-М., 1986.
- 9 *Мясищев В.Н.* Проблема личности и ее роль в вопросах соотношения физиологии и психологии // Исследование личности в клинике и экстремальных условиях. - Л., 1969.
- 10 *Рейнвальд Н.И.* Психология личности. - М., 1987.
- 11 Социальная психология личности / Под ред. М.И.Бобновой, Е.В.Шороховой. - М., 1979.

#### *Додаткова література*

1. *Ананьев Б.Г.* Человек как предмет познания. - Л., 1967.
2. *Кон И.С.* Социология личности. - М., 1967.
3. *Узнадзе Д.Н.* Экспериментальные основы психологии установки.-Тбилиси, 1961.

#### **Питання для контролю**

1. Як визначається статус особистості?
2. Як співвідносяться авторитет та престиж зі статусом особистості?
3. Які виокремлюють різновиди авторитету?
4. Дати визначення поняттю «позиція особистості».
5. Дати характеристику поняття «установка».
6. Які функції має установка?
7. Яка структура установки?
8. В чому полягала сутність дослідження Р.Лап'єра?
9. Які існують підходи до дослідження атитюдів?
10. Дати визначення поняттю "роль".
11. Дати характеристику рольової поведінки особистості.

## Питання для іспиту I

1. Предмет соціальної психології. Розуміння предмета соціальної психології протягом історії.
2. Виникнення та становлення соціальної психології як науки.
3. Експериментально-прикладний етап розвитку соціальної психології.
4. Експериментальний етап розвитку соціальної психології.
5. Розвиток соціальної психології в колишньому Радянському Союзі та в Україні. Дискусія про предмет соціальної психології у 20-ті та 60-ті роки.
6. Основні напрямки розвитку соціальної психології на Заході.
7. Методи соціальної психології.
8. Метод спостереження.
9. Метод соціально-психологічного експерименту. 10. Метод опитування.
11. Анкетування як метод соціально-психологічного дослідження.
12. Особливості застосування тестування в соціальній психології.
13. Соціометричний метод дослідження.
14. Поняття про спілкування. Головні підходи до виділення функцій спілкування.
15. Розвиток спілкування в онтогенезі.
16. Спілкування як обмін інформацією.
17. Засоби комунікації. Підхід В.А.Лабунської до аналізу невербальної поведінки.
18. Бар'єри спілкування.
19. Поняття про соціальну перцепцію.
20. Механізми взаєморозуміння.
21. Вплив установки на процес сприймання іншої людини.',
22. Поняття про каузальну атрибуцію та її помилки.
23. Формування першого враження про людину.
24. Точність міжособистісної перцепції.
25. Спілкування як взаємодія.
26. Види взаємодії.
27. Спілкування та діяльність.
28. Трансактний аналіз спілкування.
29. Зараження та паніка як способи впливу.



30. Навіювання та наслідування як способи впливу.
31. Мода як спосіб впливу.
32. Чутки як спосіб впливу.
33. Поняття про групи. Головні ознаки групи.
34. Класифікація груп.
35. Головні характеристики великих соціальних груп.
36. Психологічні особливості великих неорганізованих груп.
37. Психологічні особливості етнічних груп.
38. Психологічні особливості українського національного характеру.
39. Поняття про малу групу та її ознаки.
40. Історія досліджень малої соціальної групи.
41. Класифікація малих груп.
42. Структура взаємовідносин в малій соціальній групі.
43. Поняття про групову динаміку та її процеси.
44. Утворення та розвиток малої групи.
45. Групові норми та нормоутворення. Поняття соціального контролю.
46. Феномен групового тиску. Конформізм та конформність.
47. Вплив меншості на групу.
48. Проблема згуртованості групи. Міжособистісна сумісність.
49. Поняття про конфлікт. Способи реагування на конфлікт.
50. Поняття про лідерство та керівництво.
51. Теорії походження лідерства.
52. Стили лідерства та керівництва.
53. Поняття "індивід", "особистість", "індивідуальність".
54. Проблема соціалізації індивіда.
55. Соціально-психологічна структура особистості.
56. Статус особистості як показник становища у групі.
57. Позиція як інтегральна система вибіркового відносин особистості.
58. Установка як центральний елемент позиції.
59. Роль як реалізація статусу і позиції особистості.

## ЗМІСТ

Передмова.....	3
----------------	---

### **ЧАСТИНА 1.**

ПРЕДМЕТ, ЗАВДАННЯ ТА МЕТОДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ.....	7
---	---

#### **Розділ 1. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА.....**

1.1. Предмет і завдання соціальної психології.....	7
1.2. Виникнення та становлення соціальної психології як науки.....	17
1.3. Експериментально-прикладний етап розвитку соціальної психології.....	26
1.4. Експериментальний етап у розвитку соціальної психології.....	33
1.5. Розвиток соціальної психології в Радянському Союзі і в Україні.....	37

#### **Розділ 2. МЕТОДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ.....**

2.1. Методологічні основи соціально-психологічного дослідження.....	46
2.2. Метод спостереження.....	49
2.3. Метод експерименту.....	53
2.4. Метод вивчення документів. Контент-аналіз.....	56
2.5. Метод опитування.....	59
2.6. Тестування.....	64
2.7. Соціометрія.....	66

### **ЧАСТИНА 2.**

ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ.....	72
-----------------------------	----

Розділ 1. ПРОБЛЕМА СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ.....	72
--	----

1.1. Поняття спілкування в соціальній психології.....	72
---	----

1.2.	Розвиток спілкування в онтогенезі.....	76
1.3.	Спілкування як форма вияву активності особистості.....	83
1.4.	Структура та функції спілкування.....	87

## **Розділ 2. СПІЛКУВАННЯ ЯК ВЗАЄМОДІЯ..... 91**

2.1.	Поняття про взаємодію.....	91
2.2.	Різновиди взаємодії.....	94
2.3.	Позиції партнерів у спілкуванні.....	97
2.4.	Спілкування та діяльність.....	99

## **Розділ 3. СПІЛКУВАННЯ ЯК ОБМІН ІНФОРМАЦІЄЮ..... 104**

3.1.	Поняття про комунікацію та її різновиди.....	104
3.2.	Засоби комунікації.....	108
3.3.	Бар'єри спілкування.....	117

## **Розділ 4. СПІЛКУВАННЯ ЯК СПРИЙМАННЯ ЛЮДЬМИ ОДИН ОДНОГО..... 122**

4.1.	Поняття соціальної перцепції.....	122
4.2.	Механізми взаєморозуміння.....	124
4.3.	Точність міжособистісної перцепції.....	135

## **Розділ 5. ПСИХОЛОГІЧНІ СПОСОБИ ВПЛИВУ В ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ..... 138**

5.1.	Поняття про способи та механізми впливу.....	138
5.2.	Зараження.....	141
5.3.	Паніка.....	143
5.4.	Навіювання.....	148
5.5.	Наслідування.....	153
5.6.	Мода.....	155
5.7.	Чутки.....	159

### **ЧАСТИНА 3.**

#### **СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ГРУП..... Ш**

#### **Розділ 1. ПРОБЛЕМА ГРУПИ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ..... ЛД) 164**

1.1. Поняття групи.....164

1.2. Класифікація груп.....168

#### **Розділ 2. ПСИХОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП.....172**

2.1. Головні характеристики великих соціальних груп... 172

2.2. Психологічна характеристика натовпу.....178

2.3. Психологічні особливості етнічних груп.....186

2.4. Психологічні особливості українського національного характеру.....196

#### **Розділ 3. ЗАГАЛЬНІ ТЕЗИ ПСИХОЛОГІЇ МАЛИХ ГРУП.....200**

3.1. Поняття про малу групу.....200

3.2. Історія досліджень малої соціальної групи.....204

3.3. Класифікація малих соціальних груп.....206

3.4. Головні підходи до вивчення малих соціальних груп.....208

3.5. Структура взаємовідносин у малій соціальній групі.....211

### **ЧАСТИНА 4.**

#### **ДИНАМІЧНІ ПРОЦЕСИ В МАЛІЙ ГРУПІ.....218**

#### **Розділ 1. ПОНЯТТЯ ПРО ГРУПОВУ ДИНАМІКУ, ЇЇ ПРОЦЕСИ ТА МЕХАНІЗМИ.....218**

1.1. Поняття та процеси групової динаміки.....218

1.2. Механізми групової динаміки.....219

#### **Розділ 2. УТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК МАЛОЇ ГРУПИ ..223**

2.1. Утворення малої групи.....223

2.2. Розвиток малої групи.....224

<b>Розділ 3. НОРМАТИВНА ПОВЕДІНКА У ГРУПІ</b> .....	231
3.1. Групові норми і нормативна поведінка.....	231
3.2. Дослідження нормативного впливу групової більшості. Феномен групового тиску. Конформізм та конформність.....	236
3.3. Вплив меншості на групу.....	248
3.4. Концепція референтних груп особистості.....	251

<b>Розділ 4. ПРОБЛЕМА ГРУПОВОЇ ЗГУРТОВАНОСТІ..</b>	256
4.1. Поняття згуртованості.....	256
4.2. Міжособистісна сумісність.....	261
4.3. Групові конфлікти.....	264

<b>Розділ 5. ЛІДЕРСТВО І КЕРІВНИЦТВО В МАЛИХ ГРУПАХ</b> .....	272
5.1. Поняття про лідерство і керівництво.....	272
5.2. Теорії походження лідерства і керівництва.....	276
5.3. Стили лідерства і керівництва.....	279

<b>Розділ 6. ПРОБЛЕМА ПРИЙНЯТТЯ ГРУПОВОГО РІШЕННЯ</b> .....	292
6.1. Індивідуальні та групові рішення.....	292
6.2. Групове завдання.....	293
6.3. Аналіз якості групових рішень. Групові деформації.....	295
6.4. Етапи прийняття рішення.....	302

<b>ЧАСТИНА 5. ПРОБЛЕМА ОСОБИСТОСТІ В СОЦІАЛЬНІЙ СИХОЛОГІЇ</b> .....	306
---	-----

<b>Розділ 1. ОСОБИСТІСТЬ ЯК ОБ'ЄКТ І СУБ'ЄКТ СПІЛКУВАННЯ</b> .....	306
1.1. Поняття особистості в психології.....	306
1.2. Проблема соціалізації індивіда.....	310
1.3. Соціально-психологічна структура особистості ....	3 24

Розділ 2. ОСОБИСТІТЬ У СТРУКТУРІ	
ГРУПОВИХ ВІДНОСИН.....	331
2.1. Статус особистості як показник становища у групі	331
2.2. Позиція як інтегральна система вибіркових відносин особистості.....	334
2.3. Установка як центральний елемент позиції.....	338
2.4. Роль як реалізація статусу і позиції особистості ...	348
<b>ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ</b>	<b>361</b>

А.Б.Коваленко, М.Н.Корнєв

## Соціальна психологія

Видання друге, перероблене та доповнене

Допущено

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

Підписано до друку 15.05.2006. Формат 60x84/16  
Друк офсетний. Папір офсетний. Ум. дрк. арк. 25  
Наклад 5000 прим. Зам. № 1505

Видавництво «Геопринт» 2006р.  
03150 м. Київ, вул. Червоноармійська, 69.