ДВНЗ Прикарпатський Національний Університет імені Василя Стефаника

Філософський факультет

Кафедра Соціальної психології

###### В.С.Пілецький

###### Хрестоматія з

**СОЦІАЛЬНОї ПСИХОЛОГІї**

Івано-Франківськ

2017

ПілецькийВ.С.

М 82 Соціальна психологія. Хрестоматія з соціальної психології., 2017. – 688 с.

Пояснювальна записка.

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

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

Хрестоматія може бути корисним не тільки для студентів та аспірантів, але й при? служиться всім тим, хто цікавиться питаннями соціальної психології.

### ЗМІСТ

**ВСТУП** 15

РОЗДІЛ І. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК ЯВИЩЕ

І ЯК НАУКА 19

Глава 1. Соціальна психологія як явище 20

Ефект соціальності та його виявлення в психічних феноменах 20

Форми існування соціально?психологічних явищ 22

Висновки 23

Основні терміни та поняття 24

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 24

Глава 2. Предмет та методи соціальної психології як науки 25

Передумова виникнення та розвитку соціальної психології як науки ... 25 Предмет соціальної психології як науки 30

Методологія та методи дослідження в соціальній психології 35

Методи емпіричного дослідження 37

Спеціалізовані соціально?психологічні методи 40

Лабораторний експеримент 40

Метод соціометричних вимірювань 43

Контент?аналіз 44

Висновки 46

Основні терміни та поняття 47

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 48

Література до теми 50

Глава 3. Соціальна психологія як наука: історичний екскурс 52

Психологія народів і мас 52

Теорія психології народів 58

Концепція „інстинктів соціальної поведінки” 60

Експериментальний етап у розвитку соціальної психології 63

Висновки 68

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 70

Основні терміни та поняття 71

Література 71

РОЗДІЛ ІІ. СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ 73

Глава 4. Біхевіоризм 78

Класичний біхевіоризм 79

Теорія оперантного научіння Б. Скіннера 80

Соціально?когнітивна теорія А. Бандури 84

Основні принципи соціально?когнітивної теорії 85

Научіння через моделювання 87

Стратегія самоконтролю для модифікації проблемної поведінки 88

Висновки 91

Основні терміни та поняття 92

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 92

Тест на самоконтроль 93

Література 95

Глава 5. Когнітивний напрямок в соціальній психології 96

Загальні питання 96

Структуралізм Ж. Піаже 98

Інформаційний підхід в когнітивному напрямку 102

Когнітивний розвиток в соціальному контексті 103

Когнітивна соціальна психологія С. Москвичі. Концепція соціальних уявлень 106

Висновки 117

Основні терміни та поняття 119

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 119

Література 120

[Глава 6. Психоаналітичний напрямок 122](#_TOC_250027)

[Загальні питання 122](#_TOC_250026)

Соціально?психологічна психоаналітична модель Шутца 123

[Соціально?психологічна концепція К. Юнга 124](#_TOC_250025)

[Его?психологія Еріка Еріксона 128](#_TOC_250024)

[Гуманістична теорія особистості Еріха Фромма 132](#_TOC_250023)

[Соціальні типи характеру 135](#_TOC_250022)

Соціокультурна теорія особистості К. Хорні 136

[Висновки 137](#_TOC_250021)

[Питання для обговорення та закріплення матеріалу 138](#_TOC_250020)

[Основні терміни та поняття 139](#_TOC_250019)

[Література 139](#_TOC_250018)

[Глава 7. Гуманістичний напрямок в соціальній психології 141](#_TOC_250017)

[Історичні передумови формування гуманістичної соціальної психології 141](#_TOC_250016)

[Концепція А. Маслоу 142](#_TOC_250015)

[Теорія ієрархії потреб 143](#_TOC_250014)

[Самоактуалізація особистості 144](#_TOC_250013)

[Карл Роджерс 147](#_TOC_250012)

[Висновки 147](#_TOC_250011)

[Питання для обговорення та закріплення матеріалу 148](#_TOC_250010)

[Основні терміни та поняття 149](#_TOC_250009)

[Література 149](#_TOC_250008)

Глава 8. Соціально-екологічна теорія У. Бронфенбреннера ... 150 Багаторівневість соціального оточення особистості 150

[Мікросистема 151](#_TOC_250007)

[Мезосистема 152](#_TOC_250006)

[Екзосистема 152](#_TOC_250005)

[Макросистема 153](#_TOC_250004)

[Висновки 154](#_TOC_250003)

[Питання для обговорення та закріплення матеріалу 154](#_TOC_250002)

[Основні терміни та поняття 155](#_TOC_250001)

[Література 155](#_TOC_250000)

РОЗДІЛ ІІІ. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ 157

Глава 9. Соціально-психологічний аспект

дослідження особистості 157

Поняття „особистість” 158

Поняття соціального типу і соціального характеру особистості. Проблема типології особистості в соціально?психологічній науці .. 162 Перехідні соціальні типи особистості 167

Соціальний тип і соціальна зрілість особистості 170

Взаємозв’язок соціального й індивідуального в людині 176

Індивідуальність особистості 177

Висновки 181

Основні терміни та поняття 182

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 183

Література 184

Глава 10. Теорія соціалізації особистості 186

Основні теоретичні напрямки дослідження процесу

соціалізації особистості 187

Визначення поняття „соціалізація” 191

Система понять „соціалізація”, „соціальний розвиток”,

„формування особистості”, „виховання”, „соціалізованість”,

„ресоціалізація” у теорії соціалізації особистості 198

Форми соціалізації 203

Механізми соціалізації 205

Висновки 208

Основні терміни та поняття 211

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 211

Література 212

Глава 11. Проблема стадійності процесу соціалізації 213

Концепція стадійності Ж. Піаже 214

Проблема стадійності розвитку людини в науці. Концепція

стадій розвитку особистості в психоаналізі 221

Теорія стадій розвитку особистості в культурно?історичній

теорії. Основні закони розвитку дитини за Л. Виготським 224

Вікова періодизація Д. Ельконіна 228

Концепція Д. Фельдштейна 230

Концепція критичних періодів і криз в розвитку особистості 231

„Теорія подій” про вікові періоди особистості 235

Сензитивні періоди розвитку особистості 236

Висновки 237

Основні терміни та поняття 239

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 240

Література 242

Глава 12. Сучасні теоретичні підходи у вирішенні проблеми соціалізації особистості 244

Вплив трансформаційних процесів суспільства на соціалізацію особистості 244

Когнітивна революція і проблема соціалізації 246

Конструктивістський підхід у дослідженні соціалізації 248

Проблема „дитина – суспільство” в сучасних дослідженнях соціалізації особистості 250

Висновки 255

Основні терміни та поняття 256

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 257

Література 257

РОЗДІЛ IV. ДОСЛІДЖЕННЯ ОКРЕМИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ 259

Глава 13. Політична соціалізація 261

Напрямки та підходи у дослідженні політичної соціалізації 262

Стадії політичної соціалізації та її агенти 264

Форми політичної соціалізації 272

Когнітивний, афективний та конативний компоненти політичної соціалізації 272

Висновки 280

Основні терміни та поняття 282

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 282

Література 284

Глава 14. Економічна соціалізація особистості 286

Визначення поняття „економічна соціалізація” та його складових 286

Гроші та їх соціалізуюча функція 291

Грошові типи особистості 294

Етапи формування уявлень про гроші у дітей 296

Стадійний характер економічної соціалізації 300

Підприємливість як міра економічної соціалізованості особистості ринкової економіки 306

Висновки 312

Основні терміни та поняття 315

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 315

Література 316

Глава 15. Статево рольова-соціалізація особистості 318

Статева диференціація 319

Стадійність процесу статево?рольової соціалізації 327

Гендерна культура суспільства. Гендерні норми 330

Гендерні стереотипи як протиставлення маскулінності і фемінності 335

Гендерні ролі 344

Гендерна ідентичність особистості 354

Висновки 364

Основні терміни та поняття 367

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 367

Література 368

РОЗДІЛ V. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ

І ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДЕЙ 371

Глава 16. Загальні питання проблеми спілкування 372

Визначення поняття „спілкування” 373

Структура спілкування 377

Функції спілкування 384

Спілкування як форма існування і виявлення людської сутності ... 385 Розвиток спілкування в онтогенезі 387

Спілкування як потреба людини 389

Афіліація як потреба в спілкуванні 390

Висновки 396

Основні терміни та поняття 398

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 398

Тест для визначення потреби у спілкуванні 400

Література 402

Глава 17. Комунікативна сторона спілкування 403

Міжособистісна комунікація 405

Моделі комунікації 409

Вербальна комунікація 413

Невербальна комунікація 414

Тест на володіння невербальними компонентами ділового спілкування 418

Комунікативна компетентність 419

Методики діагностики комунікативного контролю 422

Правила і техніки спілкування 424

Висновки 434

Основні терміни та поняття 436

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 437

Література 438

Глава 18. Інтерактивний параметр спілкування 440

Визначення поняття “взаємодія (інтеракція)” 440

Взаємодія як контакт між людьми 446

Взаємодія як організація діяльності 449

Механізм соціальної взаємодії 450

Дослідження взаємодії в концепції “символічного інтеракціонізму” 452

Транзактний аналіз Е. Берна 456

Типи взаємодії 460

Кооперація 461

Конфлікт 464

Розв’язання конфлікту через конфронтацію до співробітництва 468

Соціальні дилеми. Вирішення соціальних дилем 469

Висновки 474

Основні терміни та поняття 476

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 476

Література 478

Глава 19. Перцептивна сторона спілкування 479

Поняття соціальної перцепції 479

Об’єкт соціальної перцепції 485

Візуальна психодіагностика 490

Суб’єкт соціальної перцепції 492

Формування першого враження про людину 493

Стереотипізація, ідентифікація, рефлексія 495

Каузальна атрибуція 499

Фундаментальна помилка каузальної атрибуції 501

Висновки 505

Основні терміни та поняття 506

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 507

Діагностика домінуючої перцептивної модальності (С. Ефремцева) ... 508 Література 510

РОЗДІЛ VI. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

СПІЛЬНОСТЕЙ І ГРУП 513

Глава 20. Проблема групи в соціальній психології 515

Визначення поняття група 515

Основні характеристики групи. Композиція групи, структура групи, групові процеси 522

Система групових очікувань (експектацій) 525

Класифікація груп 530

Висновки 534

Основні терміни та поняття 535

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 535

Література 537

Глава 21. Соціальна психологія малих груп 538

Головні підходи до вивчення малих груп 539

Соціометричний напрямок вивчення малих соціальних груп 540

Соціологічний напрямок вивчення малих соціальних груп 544

Школа „групової динаміки” 547

Класифікація малих груп 551

Висновки 556

Основні терміни та поняття 559

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 559

Діагностика психологічного клімату в малій групі 561

Література 564

Глава 22. Соціально-психологічні дослідження динаміки

**малих груп** 566

Визначення поняття „групова динаміка” 566

Утворення малої групи 567

Феномен групового тиску. Конформізм 568

Інформаційний і нормативний соціальний вплив 569

Експерименти С. Аша 571

Теорія соціального поштовху 573

Експерименти С. Мілграма 577

Вплив меншості 579

Групова згуртованість 582

Теорія діяльнісного опосередкування міжособистісних

стосунків в групі 584

Мала група як колектив 586

Лідерство і керівництво в малих групах 588

Теорії сутності і виникнення лідерства 589

Стилі лідерства і керівництва 592

Гендерний аспект лідерства 594

Проблема прийняття групового рішення 594

Прийняття рішення і тип задачі 595

Феномен руйнування процесу прийняття групового рішення 596

Групомислення 597

Феномен групової поляризації 598

Феномен „зрушення до ризику” 599

Технології прийняття групою ефективних рішень 600

Висновки 601

Основні терміни та поняття 604

Питання для обговорення та закріплення матеріалу 605

Експресс?тест самооцінки лідерства 607

Література 608

РОЗДІЛVІІ. НАТОВПЯКРІЗНОВИДСОЦІАЛЬНИХГРУП ... 611

Глава 23. Натовп як форма масової поведінки людей 612

Передумови масовизації суспільства 612

Основні характеристики масових форм поведінки 614

Історія дослідження психології мас 616

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

Концепція психології мас З. Фрейда 619

С.Сигеле про злочинний натовп 622

Російська традиція вивчення натовпу 623

Глава 24. Натовп як соціально-психологічний феномен 625

Натовп і публіка 625

Натовп і маса 626

Загальні риси натовпу 627

Чисельна характеристика натовпу 628

Рольова диференціація у натовпу 629

Умови і етапи формування натовпу 630

Колективне і підсвідоме у натовпу 632

Паніка як феномен натовпу 635

Чутки як феномен натовпу 636

Глава 25. Специфіка поведінки людини у натовпу 639

Загальні характеристики поведінки людини у натовпу 639

Зміна психічних процесів людини у натовпу 640

Причини зміненого стану свідомості 642

Деіндивідуалізація 644

Фізична анонімність 645

Залежність сили впливу від чисельності натовпу 646

«Кільцева реакція» у натовпу 649

Висновки 652

Основні терміни і поняття 659

Питання для обговорення і закріплення матеріалу 660

Правила та поради щодо взаємодії людей у натовпу 663

Поради щодо профілактики суспільного неспокою

(за П.Сорокіним) 664

Формула оперативного визначення чисельності натовпу

(за Х. Джекобсоном) 664

Засоби профілактики паніки у натовпу 664

Правила поведінки у натовпі 665

Етапи виникнення паніки у натовпу (за Л.Почебут) 666

Засоби профілактики паніки (за А.П.Назаретяном) 667

Література 668

БІБЛІОГРАФІЯ 671

## ВСТУП

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

Соціальна психологія стала самостійною наукою відносно недав? но, на початку ХХ сторіччя. В Україні десять?п’ятнадцять років на? зад курс соціальної психології майже ніде не читався, а серед науко? вих дослідників лише декілька десятків могли назвати себе соціаль? ними психологами. Сьогодні соціальна психологія є однією з тих дис? циплін, що динамічно розвиваються. Динаміка її розвитку у нас і на Заході є вражаючою. Якщо глянути на загальний обсяг наукової про?

С о ц і ал ь н а п с ихол о г і я

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

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

Ця динаміка пов’язана з динамікою і закономірностями сус? пільства, з його потребами. Бурхливі соціально?економічні зміни су? часного суспільства сприяють зростанню вимог як до осмислення подій з точки зору соціальної психології, так і до діяльності спе? ціалістів, яким в першу чергу потрібні знання з соціальної психології. Соціальна психологія, яка зародилась на межі психології і соціології, є наукою про такі явища суспільства, які не можуть бути дослідженими без допомоги об’єднання цих двох наукових підходів: соціологічного та психологічного, адже соціальні зако? номірності проявляються через діяльність людей з їх психічни? ми властивостями. Тому будь?яке суспільне явище має свій „пси?

хологічний” контекст.

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

*Вступ*

соціально?психологічна реальність, яка виникає в процесі такого взаємозв’язку. Потреба у соціально?психологічних знаннях в сучас? них умовах стає першочерговою потребою людства.

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

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

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

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

Запропонований підручник спрямовано на формування у прак? тичних психологів необхідної теоретичної бази для виконання функції психолога?практика у соціальній сфері: системі освіти, ви? робництві, управлінні, в малих і великих групах та ін. Він також має на меті розширення професійної ерудиції, кругозору, вироблення наукового світогляду, оволодіння глибокими знаннями про законо? мірності і механізми виникнення, функціонування і прояву соціаль? но?психологічної реальності, що складається в процесі особистіс? них взаємодій, оволодіння студентами навичками основних мето? дик соціально?психологічних досліджень.

*РОЗДІЛ І.*

***СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК ЯВИЩЕ І ЯК НАУКА***

### Глава 1.

**Соціальна психологія як явище**

Соціальна психологія – це складне, багатоманітне культурне явище, яке не може зводитись тільки до наукової форми існування. Як соціально?психологічне явище вона існує стільки, скільки існує суспільство. Людина – це суспільна тварина, але на відміну від інших суспільних тварин (бджіл, мурашок та ін.) люди здійснюють вплив один на одного. Завдяки тому, що люди живуть у взаємодії з іншими людьми, вони піддаються їх впливу і, в свою чергу, впливають на них, відчувають різні емоції з цього приводу, формують певну пове? дінку. Ще в давнину люди могли викликати один у одного певні психічні стани (перед полюванням, війною), володіли механізмом створювати „психологічне зараження”, формувати почуття „ми” та

„вони”. Все це передавалось з покоління в покоління через обряди, традиції, ритуали, малюнки, танці, різні табу і т.ін. Відомо, що в ста? родавньому Римі, Греції використовувалось мистецтво як інструмент

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

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

Погляди, наміри, почуття, думки людей, що виражають го? товність їх до певних дій, виникають в процесі спілкування, взає? модії між людьми і, пов’язуючи в єдине ціле елементи індивідуаль? ного та соціального за певними законами, складають соціальну пси? хіку, яка, впливаючи на індивідуальну поведінку, приводить її у відповідність з вимогами конкретної спільноти.

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

##### Ефект соціальності та його виявлення в психічних феноменах

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

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

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

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

В чому полягають підґрунтя цього ефекту соціальності психіч? ної діяльності? Чому якийсь наказ або повідомлення з переконли? вою силою заставляє людину прийняти деяку ідею, емоцію, дію, які логічно людина не мала розумної підстави приймати? У людей з’яв? ляється ілюзія, що вони приймають рішення самі, не усвідомлюю? чи того, що стали об’єктом впливу, навіювання.

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

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

##### Форми існування соціально-психологічних явищ

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

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

ву, стратегії побудови стосунків в тій або іншій ситуації, технології управління поведінкою і установками людей. Тому можна говорити ще про одну форму існування соціальної психології – психотехнічну. Соціально?психологічні техніки лежать в основі прийомів ри? торики, цілеспрямованого впливу на великі маси людей, в основі правил політичного тиску, управління людьми на виробництві і т.ін. Отже, соціальна психологія як різноманітні явища, що виникають на основі ефекту соціальності, існують в різних формах. На сучас? ному етапі суспільства можна виділити такі її форми, як житейська (буденна), зразки мистецтва і літератури, наука, мислительна пара?

дигма та психотехніки.

**Висновки**

1. Слід розрізняти соціальну психологію як явище і соціальну психологію як науку. Соціальна психологія як наука – це лише одна з форм соціально?психологічної реальності. В основі соціаль? но?психологічної реальності лежить ефект соціальності психічної діяльності, який полягає в тім, що в соціальній взаємодії люди по? водяться непередбачувано.
2. Соціально?психологічна реальність виявляється через такі групи явищ:

* мінливі психічні групові утворення як відображення певних соціальних ситуацій в конкретно?історичних умовах (соціальний настрій, соціальна думка, революційність мас, соціальний патріо? тизм, соціальний оптимізм чи песимізм);
* стійкі масовидні явища психіки, що утворюються тільки в масах людей через механізми психологічного зараження, насліду? вання, навіювання (чутки, плітки, мода, паніка та ін.);
* стійкі психічні утворювання, які характеризують соціальний характер груп (нація, клас, бригада);
* соціальність поведінки особистості в ситуації групи.

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

#### Основні терміни та поняття

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

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

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

### Глава 2.

**Соціальна психологія як наука**

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

Такий різнобій у визначенні цієї дати пояснюється тим, що на? звати точну дату появи науки, як народження дитини, неможливо, бо становлення науки, її розвиток – це багатоманітний, розтягну? тий у часі процес. Тому, визначаючи термін появи соціальної пси? хології як самостійної науки, ми можемо говорити приблизно про етап її виникнення, виходячи з розгляду його передумов, а також особливостей періодів, стадій, в яких відбувався розвиток соціаль? но?психологічних знань.

##### Передумови виникнення

***та розвитку соціальної психології як науки***

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

Перша стадія – це формування соціальної психології як на? прямку думки.

Друга стадія – це формування соціальної психології як си? стеми знань.

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

ретворенням соціальної психології у загальну теорію і мето? дологічну основу людинознавства.

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

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

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

Платон, розмірковуючи про політику і державу, говорить про ірраціональну поведінку мас у натовпі як таке явище, що супровод? жує демократію. Він звертає увагу на явище “бунтівних настроїв” людей, які невдоволені існуючим ладом, як фактор політичних змін. Філософські роботи наступних часів включають багато різних соціально?психологічних проблем. Згадаємо, хоча б “теорії суспіль? ного договору” французьких просвітителів, в яких природа держа? ви пояснювалась природними людськими інстинктами, потягами та іншими психічними властивостями. Або, скажімо, французьких ма? теріалістів ХVІІІ ст. Гольбаха, Гельвеція, які писали про роль по?

треб, здібностей, що обумовлені соціальним середовищем.

А великого філософа, найяскравішого представника німець? кої класичної філософії Г.В. Гегеля, справедливо можна назвати й соціальним психологом. В своїх “Лекціях з філософії історії” він пояснює історію як розвиток “духу народу”, а релігію і дер? жаву – як виявлення тих або інших змін в “духові народу”. Г.В. Ге? гель підкреслює значення “почуття ми” для національної спільно? ти, а у діях людей виділяє такі детермінуючі фактори як потреби, інтереси, здібності.

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

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

В роботах антропологів, етнографів, археологів соціально?пси? хологічні проблеми досліджувались у зв’язку з аналізом психологі? чних особливостей етносів (Л.Г. Морган), побуту людей первісної культури (Е. Тейлор), особливостями мислення людей стародав? нього світу (Л. Леві?Брюль).

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

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

успадковано соціальною психологією в подальшому. Також була успадкована ідея Дюркгейма про існування рівня колективних уяв? лень як одного з двох рівнів індивідуальної свідомості. Ця ідея, зок? рема, в переробленому вигляді використана в одній з основних кон? цепцій засновника теорії символічного інтеракціонізму в соціальній психології Дж. Г. Міда – понятті “узагальненого іншого”, яке розу? міється як результат інтерналізації людиною соціальних установок в ході соціалізації. Головна ідея Дюркгейма полягала в тім, що лю? дину робить людиною саме всезагальне, тобто символічно представ? лене в свідомості суспільство. Індивідуальне і соціальне в людині, за Дюркгеймом, існують паралельно, як два полюси, які досить жор? стко розведено. Полюс індивідуального пов’язано з фізичними по? требами людини, а полюс соціального – з соціальними (мораль). Таке опозиційне розведення соціального і індивідуального в людині, а також акцентування на процесах інтерналізації соціального конт? ролю у вивченні соціалізації, надалі стало переважаючим у погля? дах на соціальну детермінацію індивідуального розвитку серед більшості спеціалістів з проблем соціалізації.

В переліку концепцій, які ми відносимо до перших соціально? психологічних досліджень в соціології, належне місце посідає кон? цепція теорії “дзеркального Я” одного із засновників теорії малих груп Чарльза Хортона Кулі (1864?1929). Кулі розглядав суспільство, соціальні групи і індивіда як єдиний живий організм, який ґрун? тується на ментальній природі “зверх Я”, “великій свідомості”. “Со? ціальне й індивідуальне” – дві сторони ментальної цілісності, осо? бистість і суспільство єдині як частини загального цілого. В цій єдності “соціальне” є лише кумулятивним аспектом цілісності, а “індивідуальне” – її дискретний аспект. Цю цілісність Кулі визна? чає категорією “людське життя”. Залучення індивідуальних менталь? них процесів до “великої свідомості” – це і є соціальний процес, який Кулі розуміє як соціалізацію індивідуальної свідомості. Соціаліза? ція індивідуальної свідомості починається в первинній групі (сім’я, сусіди), де є безпосередній психологічний контакт. Вона розвиваєть? ся від інстинктивного самовідчуття, в якому “Я” – це емоції, збуд? ження, до соціальних почуттів (любов, повага, співчуття та ін.). Ре?

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

Отже, накопичення емпіричних даних на основі досвіду прак? тичної діяльності людей; філософські роботи, в яких розглядались соціально?психологічні питання; дослідження соціально?психоло? гічних проблем в людинознавстві; формування соціально?психо? логічного напрямку в психології і психологічного – в соціології, склали передумову до наступної стадії розвитку соціальної психо? логії, оформлення її в соціальну науку, а саме, до етапу становлен? ня її як системи знань. Цей етап є ***третьою*** стадією формування соціальної психології як науки, вона є переходом від напрямку наукового мислення до системи наукових знань.

Ця стадія передбачає визначення статусу соціальної психо? логії в системі інших наук, визначення предмету дослідження, інструментального апарату, методів дослідження, а також експе? риментальної і фактологічної бази науки.

##### Предмет соціальної психології як науки

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

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

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

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

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

Соціальне – це взаємодія індивідів, яка опосередкована знако? вими, економічними, політичними та іншими системами, в які вклю? чений даний конкретний індивід.

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

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

ченні предмета соціальної психології в цій дискусії намітилось дек? ілька підходів. Перший підхід, якого дотримувались соціологи, поля? гав в тому, що соціальну психологію потрібно розглядати як науку про “масовидні явища психіки”. Представники другого підходу – пси? хологічного – вважали предметом дослідження соціальноїпсихології особистість. За допомогою третього підходу вчені намагались синте? зувати два попередніх і розглядали соціальну психологію як науку, яка вивчає і масові психічні процеси, і стан особистості в групі.

Поступово як наслідок дискусії про предмет соціальної психо? логії у 20?х та 60?х роках склалось компромісне рішення, що поєдна? ло в собі два різні підходи – психологічний та соціологічний у визна? ченні предмета соціальної психології. Поширеним стало визначення соціальної психології як науки з подвійним предметом (не два пред? мети, а подвійний предмет). Зодного боку – психологічні властивості людини, які виявляються у взаємодії з іншими людьми, з другого боку

* особливості соціально?психологічних процесів і феноменів, які по? роджують ці психологічні властивості. Г.М. Андрєєва визначає со? ціальну психологію як науку з двоєдиним предметом і вказує на ос? новні напрямки розвитку цієї науки. Предметом соціальної психо? логії вона вважає закономірності поведінки і діяльності людей, які обумовлені включеністю їх в групи, а також психологічні характери? стики цих груп. Вона виділяє такі розділи соціальної психології:
  + закономірності спілкування і взаємодіяльності людей;
  + соціально?психологічні характеристики груп, взаємозв’язок особистості і групи;
  + соціально?психологічні особливості особистості.

Коло об’єктів сучасної соціальної психології як науки доволі широке та різноманітне, що і визначає структуру соціально?психо? логічного знання, яка в кожний історичний період розвитку є ре? зультатом взаємодії диференціації (розділення її на складові части? ни) та інтеграції з іншими науками. Відомий західно?європейський соціальний психолог С. Московічі, аналізуючи нинішній стан со? ціальної психології як науки, розділяє її на такі підрозділи: таксо? номічну, диференційну і системну.

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

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

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

Третій розділ соціальної психології, який виділяє С. Московічі, – це системна соціальна психологія. Її характеризує підхід до явищ з позицій системи, яка утворюється відношенням суб’єкта і об’єкта. Це відношення опосередковується втручанням ще одного суб’єкта – аген? та дії. В цьому трактуванні кожна зі сторін повністю опосередко? вується двома іншими. В залежності від того, як розглядається цей трикутник: у статиці чи динаміці – з’являються два типи досліджень. У статичному підході аналізується зміна реакцій в результаті про? стої присутності інших (роботи з соціальної фасилітації). У динам? ічному підході соціальне відношення (відношення між двома інди? відами) розглядається як основа для появи процесів, що породжу? ють соціально?психологічне поле, в якому виникають і відбувають? ся психологічні феномени, що спостерігаються. Прикладами тако? го типу досліджень можуть бути роботи динаміки групових процесів К. Левіна, розвитку міжгрупових відносин М. Шеріфа, досліджен? ня проблеми соціального порівняння Л. Фестінгера.

Виділені С. Московічі три типи соціально?психологічних дос? ліджень можна розглядати також з точки зору історії соціально?пси? хологічних досліджень. Історично таксономічна соціальна психоло? гія домінує в період 40?50?х рр. Саме в цей період найбільший авто? ритет має школа К. Ховленда, яка досліджує процес зміни устано? вок під впливом цілеспрямованих переконань. Тоді ж починається активне дослідження соціальної перцепції.

Другий етап – це 50?60?ті роки – період розквіту диференцій? ної соціальної психології. В цей період з’являється теорія когнітив? ного дисонансу Л. Фестінгера, починаються дослідження феноме? ну зрушення до ризику Д. Стоунера.

Третій етап починається з кінця 70?х років, коли починає фор? муватись системна соціальна психологія. Цей період характери? зується відродженням інтересу до символічного інтеракціонізму, пожвавленням досліджень міжгрупових відносин ( А. Теджфел).

Кожен з виділених С. Московічі типів соціальної психології досліджує специфічні закономірності певної сторони соціально?пси? хологічної реальності. Всі разом ці типи соціальної психології відоб? ражають багатоаспектність соціальної психології як науки, що підтверджується тим, що в підручниках з соціальної психології вони представляють одну науку, яку в широкому розумінні можна ви? значити як науку “про закономірності становлення соціально?пси? хологічної реальності, її структуру, механізми розвитку та функціо? нування” (М.К. Корнєв, А.Б. Коваленко).

Оскільки предметом соціальної психології є соціально?психо? логічна реальність, яка складається у процесі її суб’єктивного відоб? раження людиною, то цей предмет не може бути чимось сталим. Пошуки парадигм його визначення тривають і досі. Це пояснюєть? ся як динамікою самої соціально?психологічної реальності, так і гли? биною її розуміння, ступенем дослідження. Останнє визначається не тільки потребами суспільства в соціально?психологічних знан? нях, але й можливостями самої науки, етапом її розвитку.

Сучасна стадія розвитку соціальної психології пов’язана з ди? ференціацією цієї науки на різні прикладні соціально?психологічні напрямки, які вивчають закономірності функціонування соціаль? но?психологічної реальності в конкретних сферах життєдіяльності

індивіда та групи (соціальна психологія управління, економічна психологія, організаційна психологія, політична психологія, юри? дична психологія тощо). Разом з цим йде процес перетворення за? гальної соціальної психології в загальну теорію і методологічну ос? нову людинознавства. Соціальна психологія стає мислиннєвою па? радигмою сучасної системи гуманітарних наук.

##### Методологія та методи дослідження в соціальній психології

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

У вітчизняній науці, слідом за Г.М. Андрєєвою, більшість нау? ковців відмічають, що в сучасному науковому знанні терміном “ме? тодологія” визначаються три різних рівні наукового підходу.

1. Загальна методологія – це певний загальний філософський підхід, загальний спосіб пізнання, який приймається дослідником. Загальна методологія формулює деякі найбільш загальні принци? пи, які свідомо або несвідомо застосовуються у дослідженнях.
2. Спеціальна методологія – сукупність методологічних прин? ципів, які приймаються в даній галузі знання. Спеціальна методо? логія є реалізацією філософських принципів стосовно специфічно? го об’єкта дослідження. Цей спосіб пізнання є адаптованим для більш вузької сфери знання.
3. Методологія – як сукупність конкретних методичних засобів дослідження, що здебільш позначається терміном “методика”. Кон? кретні методичні засоби порівняно з загальною та спеціальною ме? тодологією є більш автономними і можуть застосовуватись в одна? ковій формі в рамках різних методологічних орієнтацій. Конкретні методики, які застосовуються в теорії соціалізації, не є абсолютно незалежними від більш загальних методологій.

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

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

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

Науковий метод дослідження вимагає дотримання прийнятих ка? нонів дослідження. Можна виокремити декілька моментів, які характе? ризують науковий підхід до будь?якої проблеми. По?перше, проблема повинна бути визначеною. Визначити проблему означає охарактеризу? вати її таким чином, щоб вона стала доступною для ретельного дослід? ження. По?друге, проблема повинна бути сформульованою таким чи? ном, щоб її можна було пов’язати з існуючою теорією і відомими емпі? ричними фактами. Наука – це не просто зібрання “сирих” фактів, вона складається з фактів, які повинні бути об’єднані і інтерпретовані у світлі теоріїінакопичених знань.По?третє,повинна бути сформульованою гіпо? теза, яку потрібно перевірити. Гіпотеза повинна бути вираженою так, щоб вона пов’язувалась з основами прийнятих принципів. По?четверте, потрібно визначити процедури дослідження. По?п’яте,збираються іана? лізуються факти,і згідно результатам аналізупідтверджуються абовідки? даються гіпотези. По?шосте, у відповідності з новими результатами змінюються основи існуючого наукового знання.

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

Поняття метода як способу означає те, що створюється пев? ний набір операцій, завдяки яким можна отримати не всякі, а нау? кові факти. Метод включає ряд процедур, що дозволяють повто?

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

Соціальна психологія має багато методів отримання наукових фактів. Методи удосконалюються або повністю змінюються з ча? сом. Це пов’язано з розвитком суспільства і науки, боротьбою і співдружністю теорій, зміною парадигми. Багатоманітність методів отримання знань дає можливість отримати велику кількість мате? ріалу. Цей матеріал у систематизованій, узагальненій формі, пред? ставлений у вигляді законів, теорій, конструкцій складає фундамен? тальні знання, на яких основана наука.

Не дивлячись на те, що сучасна соціальна психологія має до? сить широкий арсенал методів, проблема їх класифікації залишаєть? ся актуальною. Методи соціальної психології можна розглядати з точки зору виділення груп: методи емпіричного дослідження і спе? ціалізовані соціально?психологічні методи.

##### Методи емпіричного дослідження

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

Спостереження – це науково цілеспрямоване, організоване і пев? ним чином фіксоване сприйняття досліджуваного об’єкта. Метод спос? тереження булозастосовано вперше в дитячій психології. Великийфак? тичний матеріал про розвиток дитини було зібрано батьками – відоми? ми психологами в результаті спостережень за розвитком власних дітей. Н.А. Рибніков в роботі “Дитячі щоденники як матеріал з дитячої психології” (1946) дав історичний нарис цього методу вивчення дити? ни. Аналізуючи значення перших зарубіжних щоденників (Ч. Дарвін, 1877; В. Прейер, 1882), поява яких стала зворотним пунктом в розвит? ку дитячої психології, вінписавпро те, що російські психологи можуть претендувати на першість, оскільки А.С. Симонович уже в 1861 р. про? водила систематичні спостереження за мовним розвитком дитини від народження до 17 років*.* Тривале систематичне спостереження за од? нієюітієюсамою дитиною, щоденна регістрація поведінки, доскональне знання всієї історії розвитку дитини, близькість до дитини, хороший емоційний контакт з нею – все це позитивні моменти спостереження.

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

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

В. Штерн в результаті спостереження за розвитком своїх дочок, підготував два томи дослідження про розвиток мови. А.Н. Гвоздєв теж опубікував двотомну монографію про розвиток мови у дітей на основі спостережень за розвитком свого єдиного сина.

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

Предметом соціально?психологічного спостереження є вер? бальні і невербальні акти поведінки окремої людини, групи або де? кількох груп в певному соціальному середовищі і ситуації.

Спостерігаються:

* + мовні акти, їх зміст, послідовність, спрямованість, частота, тривалість, інтенсивність, експресивність, особливості лексики, гра? матики, фонетики, синхронізація;
  + виразні рухи, експресія обличчя, очей, тіла, звуків;
  + рух, пересування і нерухомі стани людей, дистанції між ними, швидкість і спрямованість руху, дотики;
  + фізичний вплив: дотики, штовхани, удари, підтримка, сумісні зусилля, передача, відняття, затримка;
  + сполучення перерахованих ознак.

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

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

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

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

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

##### Спеціалізовані соціально-психологічні методи

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

Експериментальні методи різноманітні за організацією їх проведення.

##### Лабораторний експеримент

В загальній психології за допомогою цього методу в спеціально обладнаних лабораторіях досліджуються пам’ять, сприйняття, увага, термін протікання психічних процесів, швидкість реакції і багато іншого за допомогою спеціальних приладів. Суть метода полягає у порівнянні результатів суб’єктивних, існуючих у свідомості людини еталонами, з об’єктивними, що знаходяться поза свідомістю людини. Якщо проаналізувати публікації в західних журналах за ос? танні десятиліття ХХ ст., то в них доля публікацій з лабораторним експериментом переважає, складаючи 84?85 %. З цього факту більшість дослідників робить висновок, що критерієм науковості в соціальній психології вважається застосування лабораторного експерименту. Таким же обов’язковим критерієм вважається зас?

тосування статистичних методів.

Соціальні психологи експериментують, утворюючи ситуації, які імітують важливі особливості нашого повсякденного життя. Д. Ма? йерс дає таке визначення експериментальному дослідженню: це є дослідження, в якому виявляється інформація про причинно?на? слідкові зв’язки через маніпуляцію одним або декількома фактора? ми (незалежними змінними) і контроль інших. Основними факто? рами, які застосовуються в лабораторному експерименті, є незалеж? на змінна і залежна змінна.

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

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

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

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

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

Описаний експеримент відповідає більшості стандартів, які прийняті в соціальній психології: в ньому чітко сформульована гіпо? теза, її перевірці підпорядкована вся процедура експерименту, смисл якої полягає в ізоляції двох експериментальних змінних – незалеж? ної (ступінь жорсткості ініціації) і залежної (привабливість групи), у встановленні між ними причинно?наслідкового зв’язку і, що є най? головнішим – у ***забезпеченні*** суворого ***контролю*** більшої частини супровідних умов. Саме в цьому ***контролі*** полягає основна перева? га лабораторного експерименту.

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

***Природний експеримент*** проводиться в природних умовах. Досліджувані не підозрюють, що над ними відбувається експе? римент, і поводяться звичайно. Метод використовувався в Росії ще в 1910 році психологом Лазурським для вивчення поведінки школярів. Його можна застосовувати також для індивідуально? го спостереження за іншими, для вивчення можливостей колек? тиву. Давно відомий спосіб перевірки на чесність робітника, коли йому підкидають гроші або речі. Роботодавець часто непо? мітно перевіряє, яку нагрузку може витримати робітник – за кількістю годин робочого дня, за часом роботи без перерви, за реакцією на несподівані ситуації. За допомогою цього методу можна створювати робочі колективи, спираючись на те, що гру? пи можуть утворюватись стихійно за інтересами, запропонува? ти вирішити два різних види задач

##### Метод соціометричних вимірювань

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

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

##### Контент-аналіз

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

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

Контент?аналіз почав використовуватись в соціальних науках з 20?30?х років ХХ ст. в США. Вперше цей метод було застосовано в журналістиці і літературознавстві. Пізніше, з кінця 30?х років, його використовував Г. Лассуел для досліджень у сфері політики і пропа? ганди. Лассуел модернізував контент?аналіз, ввів нові категорії і про? цедури, особливе значення надавав квантифікації даних. Розвиток за? собів масової комунікації спричинило збільшення контент?аналітич? них досліджень вцій галузі. Під час другої світової війни контент?аналіз застосовувався деякими державними установами США і Англії для вивчення пропаганди в різних країнах, а також в розвідувальних цілях. Накопичений досвідконтент?аналітичних дослідженьбуло підсумо? вано вкнизі Б. Берельсона “Контент?аналіз вкомунікаційних досліджен? нях” (початок 50?х років). В ній автором визначено сам метод, різні його види, критерії і одиниці для кількісного аналізу. Книга Б. Берельсона і

досі має значення для розуміння основних положень контент?аналізу.

Після узагальнень, зроблених Б. Берельсоном, в США з’яви? лось багато досліджень, в яких контент?аналіз застосовується в різних наукових напрямках. Найбільш цікавою методичною нова? цією була методика “зв’язаності символів” Ч. Осгуда (1959), яка дозволяла виявити невипадково пов’язані елементи змісту.

Західноєвропейськідослідники увикористанніконтент?аналізуспи? рались на американський досвід. Проте тут теж з’явилось декілька оригі? нальних методикякісно?кількісного аналізузмісту(Ж.Клейзер, А.Моль). На сьогодні контент?аналіз використовується психологами всього світу. Отримавши розвиток, цей метод став застосовуватись в дослідницьких матеріалах великої кількості соціальних психологів. Контент?аналіз всоціальній психологіївикористовується увідпо? відності зі специфікою предмета цієї науки і об’єктом емпіричних до?

сліджень. В першу чергу він застосовується для вивчення людського спілкування, комунікацій і їх суб’єктів як представників мікро? і мак? рогруп. Безпосередніми матеріалами дослідження тут є документи, які розглядаються як “повідомлення”. Поняття “повідомлення” є спе? цифічно соціально?психологічним, в ньомуакцентується динамічний характер об’єкта, його включеність в комунікаційну систему. В ос? танньому мається на увазі залежність повідомлення від особистісних і групових особливостей комунікатора і реципієнта.

Можна виділити такі основні галузі застосування контент?ана? лізу в соціально?психологічних дослідженнях:

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

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

* + для обробки і уточнення даних, отриманих іншими метода? ми в соціально?психологічних дослідженнях;
  + спеціальне – наукознавче – застосування для вивчення нау? кової літератури з соціальної психології.

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

**Висновки**

1. Становлення соціальної психології як науки – це багатома? нітний тривалий процес, який характеризується особливостями стадій його протікання і періодів, в які відбувався. Можна визначи? ти такі стадії оформлення соціальної психології як науки:
   * формування соціальної психології як напрямку думки;
   * формування соціальної психології як системи знань;
   * стадія диференціації прикладних розділів, перетворення соціаль? ної психології у загальну теорію і методологічну основу людинознавства.
2. Формування соціальної психології як напрямку думки здійснювалось на основі таких передумов: накопичення емпіричних даних на основі досвіду практичної діяльності людей; філософські роботи, в яких досліджувались соціально?психологічні питання; дослідження соціально?психологічних проблем у людинознавстві; становлення соціально?психологічного напрямку в психології; ви? никнення психологічного напрямку в соціології.

Соціально?психологічний напрямок в психології і психологіч? ний напрямок в соціології є основними джерелами соціальної пси? хології як науки, яка виникла на стику психології і соціології.

1. Етап формування соціальної психології як самостійної науки передбачає визначення статусу соціальної психології в системі інших наук; визначення предмету дослідження; формування системи кате? горій як інструментального апарату; визначення спеціальних методів дослідження, а також експериментальної і фактологічної бази науки.
2. Існують різні визначення предмета соціальної психології. Ос? кільки предметом соціальної психології є соціально?психологічна реальність, яка складається у процесі її суб’єктивного відображен? ня людиною, то цей предмет не може бути чимось сталим. В залеж? ності від ступеня розвитку дослідження соціально?психологічних явищ змінювалось визначення предмету соціальної психології, відбувалось його уточнення.
3. У дослідженні предмета соціальної психології є багато про? блем, однією з них є визначення того, що таке соціальне для со? ціальної психології. Існує декілька варіантів розуміння соціального у соціально?психологічній взаємодії. З цього приводу відбувались

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

6. Поняття „методологія” застосовується всоціальній психології як сукупність систематичних ілогіко?послідовних методів пошуку знання. Метод – це спосіб отримання фактів. Поняття метода як спо? собу означає те, що створюється певний набір операцій, завдяки яким можна отримати не будь?які, а наукові факти. Науковий факт

має таку ознаку як можливість багатократного його повторення.

7. Методи соціальної психології можна розглядати з точки зору виділення таких груп: методи емпіричного дослідження і спеціалі? зовані соціально?психологічні методи. До емпіричних методів на? лежать спостереження, опитування (інтерв’ю, анкетування та ін.), бесіда, невербальна комунікація. До спеціалізованих соціально?пси? хологічних методів належать соціально?психологічний експеримент, метод соціометричних вимірювань, контент?аналіз та ін.

#### Основні терміни та поняття

Передумови соціальної психології, соціальна психологія як напря? мок думки, філософські джерела соціальної психології, соціально?пси? хологічний напрямок в психології, психологічний напрямок в соціо? логії, стадії формування соціальної психології, соціальна психологія яксистема знань. Предмет науки, об’єкт науки, предмет соціальної пси? хології, одиниця аналізу соціальної психології, психологічний аспект соціального, соціальність, подвійний предмет соціальної психології,

таксономічна соціальна психологія, диференційна соціальна психоло? гія, системна соціальна психологія, соціальна психологія як мислитель? на парадигма. Методологія, метод, науковий метод, методи емпірично? го дослідження, спостереження, опитування, інтерв’ю, анкетування, бесіда, спеціалізовані соціально?психологічні методи, соціально?пси? хологічний експеримент, незалежна змінна, залежна змінна, лабора? торний експеримент, природний експеримент, соціометрія, соціомет? ричний тест, соціограма, контент?аналіз, повідомлення.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чому не можна визначити точної дати народження соціаль? ної психології як самостійної науки?
2. Як Ви розумієте те, що формування соціальної психо? логії є процесом?
3. Які можна виділити стадії оформлення соціальної психо? логії як самостійної науки?
4. Що означає формування соціальної психології як напрям? ку думки?
5. Дайте характеристику періоду накопичення емпіричних да? них про соціально?психологічну реальність.
6. Охарактеризуйте основні філософські джерела соціально? психологічних знань.
7. Як ви можете пояснити те, що соціально?психологічні до? слідження в системі людинознавства насамперед з’являються у мо? вознавстві?
8. Коли з’явився соціально?психологічний напрямок у психо? логії? Хто і які проблеми досліджував в цьому напрямку?
9. Розкрийте сутність психологічного напрямку в соціології і його значення для формування соціальної психології.
10. Вчомуполягаєсоціально?психологічнаконцепція Е.Дюркгейма?
11. Яке значення мали ідеї Ч. Кулі для розвитку соціальної пси? хології? Розкрийте їх зміст.
12. Яка відмінність соціально?психологічного знання як на? прямку думки від соціальної психології як системи знань?
13. Який зміст Ви вкладаєте в розуміння того, що наука – це система знань?
14. Якими параметрами характеризується соціальна психоло? гія як система знань?
15. Які визначення предмета соціальної психології як науки Ви знаєте?
16. Чому не існує одного?єдиного визначення предмета соціаль? ноїпсихології? Чи може бути тільки одне визначення предмета науки?
17. Назвіть основні проблеми, які існують у визначенні пред? мета соціальної психології як науки?
18. Як визначається психологічний аспект “соціального” різни? ми вченими?
19. Які дискусії з приводу визначення предмету соціальної пси? хології відбувались у вітчизняній науці?
20. Як Ви розумієте визначення соціальної психології як на? уки з подвійним предметом?
21. Дайте характеристику підрозділам соціальної психології за визначенням С. Московічі (таксономічна, диференційна, системна).
22. Охарактеризуйте сучасний етап розвитку соціальної пси? хології з точки зору диференціації її на прикладні галузі.
23. Як Ви розумієте значення сучасної соціальної психології як мислительної парадигми людинознавства?
24. Дайте визначення поняттю “методологія”, співставте його з поняттями “метод”, “науковий метод”.
25. Що означає методологічний підхід у науковому дослідженні? Чи може бути декілька методологічних підходів? Які Ви знаєте мето? дологічні підходи у дослідженні соціально?психологічних явищ?
26. Що таке метод наукового дослідження? Які методи дослід? ження існують в соціальній психології?
27. Назвіть основні методи емпіричного дослідження. Якому з них Ви віддаєте перевагу?
28. Охарактеризуйте метод спостереження, обгрунтуйте його значення для досліджень соціально?психологічних явищ.
29. Покажіть внесок вітчизняної психології у розробку метода спостереження.
30. В чому особливості спеціалізованих соціально?психоло? гічних методів?
31. В чому сутність соціально?психологічного експерименту?
32. Наведітьприклади класичних соціально?психологічних експе? риментів. Визначте їхвнесок у розвиток соціально?психологічної науки.
33. Які види соціально?психологічних експериментів Вам відомі?
34. В чому сутність методу соціометричних вимірювань? В яких напрямках сучасних наукових досліджень він застосовується?
35. Що таке контент?аналіз? В яких галузях соціальної психо? логії цей метод має перевагу над іншими?

#### Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М: Изд?во МГУ, 1980.
3. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М., 2000.
4. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб.: Еврознак, 2002. – 560с.
5. Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1981.
6. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
7. Донченко Е.А. Социетальная психика. – К., 1994.
8. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки. – СПб, 1911.
9. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб, 2000.
10. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
11. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
12. Немов Р.С. Психология: Учебн. для студентов высш. пед. учебн. заведений: В 3 кн. – Кн 2. Психология образования. – 2?е изд. – М.: ВЛАДОС, 1995. – 496 с.
13. Орбан?Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. Посібник. – Київ: Академвидав, 2003.
14. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психоло? гии. – СПб, 2000.
15. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
16. Парыгин Б.Д. Опыт социально?психологического исследо? вания. – Л., 1973.
17. Парыгин Б.Д. Основы социально?психологической теории. – М.: Мысль, 1979.
18. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
19. Социальная психология / Под ред. Е.С. Кузьмина, Б.Е. Се? менова. – М., 1979. – 288 с.
20. Социальная психология / Под ред. Т.П. Предвечного, Ю.А. Шерковина. – М., 1975.
21. Социология: Практикум / Сост. и отв. ред. А.В. Миронов, Р.И. Руденко. – М., 1993. – 240 с.
22. Филатова О.Г. Социальная психология. Конспект лекций. – СПб, 2000.
23. Шибутани Т. Социальная психология. – Пер. с англ. В.Б. Ольшанского. Ростов н/Д: изд?во “Феникс”, 1998 – 544 с.
24. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
25. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.
26. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии. – Ростов на Дону, 2003. – 288 с.

### Глава 3. Соціальна психологія як наука: історичний аспект

##### Психологія народів і мас

Психологія народів і мас – це особлива сторінка в розвитку со? ціальної психології. Вона виникла на рубежі ХІХ?ХХ ст. і складає передісторію наукової соціальної психології. Коли мова йде про пе? редісторію науки, то підкреслюється, що розроблені в той час поло? ження не були соціально?психологічними в сьогоднішньому ро? зумінні слова, проте вони сприяли становленню сучасної науки.

Особливістю теорій, які отримали назву “психологія народів і мас” була загальна їх проблематика: масовидні явища, великі соціальні групи людей, механізми масового впливу та інші соціальні явища “крупного калібру”. Г.М. Андрєєва називає цей етап розвитку со? ціальноїпсихології описовим, тобто теорії цього періоду за типом дос? лідження були споглядальними, містили загальні оцінки і прогнози. Психологія народів і мас по?своєму намагалась відповісти на запитання, які ставило суспільство перед наукою. Потреба у досл? ідженнях психології мас зумовлювалась особливістю соціальних відносин того часу. То була епоха масових рухів, революційного настрою мас. Саме цей динамізм суспільства, його бурхливість вик? ликали інтерес до масових явищ психіки, зумовило появу нових концепцій, в яких розроблялось нове коло проблем, пов’язаних з психологією мас. Ці концепції визначили цілий етап розвитку со?

ціальної психології.

Масові явища завжди привертали увагу політиків, представ? ників громадської думки. На зломі ХІХ?ХХ ст. предметом ретель? ного вивчення багатьох вчених різних країн стали явища навіюван? ня, наслідування, поведінки особистості в натовпі, взаємодії лідера та маси*.* Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є робо? ти французьких дослідників Г. Тарда і Г. Лебона.

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

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

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

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

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

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

1. Натовп в психологічному смислі являє собою людей, які на? ділені людською спільністю, а не просто зібраних в одному місті.
2. Індивід діє, як і маса, але перший – свідомо, друга – неусвідом? лено, оскільки свідомість індивідуальна, а безсвідоме колективне.
3. Натовп є консервативним, не дивлячись на його революцій? ний образ дій. Він завжди закінчує відбудовою того, що повалюва? ли, так як для них, як і для всіх, які знаходяться у стані гіпнозу, минуле є більш значимим, ніж сучасне.
4. Маси, якими б не була їхня культура, доктрина або соціальне становище, потребують вождя. Він переконує їх не за допомогою доводів розуму чи сили, а як гіпнотизер своїм авторитетом.
5. Пропаганда (або комунікація) має ірраціональну основу, ко? лективні переконання і такий інструмент, як навіювання. Більша частина наших дій є наслідком переконань. Критичний розум, відсутність переконання і пристрасті є перешкодами до дії. Навію? вання може їх подолати, саме тому пропаганда, що адресована ма? сам, повинна використовувати мову алегорій – енергійну і образну, з простими і владними формулюваннями.
6. Політика, ціллю якої є управління масами (партією, класом, нацією), за необхідності не є сторонньою до фантазії. Вона повинна спиратись на якусь вищу ідею (революції, батьківщини), яку втілю? ють і врощують у свідомість кожної людини маси, поки не навіють її. Згодом вона перетворюється в колективні образи і дії.

Концепція натовпу виходить з ідеї аномальності, яка асоціюєть? ся або з хворобою, або зі злочинністю, і в кращому випадку допус? каються пом’якшуючі обставини.

Щобзрозуміти, чому колективна поведінкатрактується як аномаль? на або навіть “анамічна”, потрібно згадати соціальну і політичну ситуа? цію, вякій створювались ці концепції, асаме: революції (1789, 1830, 1848, 1871 у Франції); радикальні економічні і соціальні зміни, які привели до урбанізації й індустріалізації; підйом “революційного рухумас”; важли? ва роль профсоюзів і соціалістів, страйки і першотравневі демонстрації і т.ін. Все це загрожувало стабільності політичного, суспільного й етич? ного порядку. Якстверджує Берроуз(Barrows, 1981), втірокиз’явилось загальне відчуття занепаду і відсутності бажання нести за це відпові? дальність. Маси були “виявлені” (Московічі), їх стали боятись як при? чину всіх неприємностей, і наука була зобов’язана проаналізувати ви? падкові зв’язки між феноменом мас і суспільними бідами.

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

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

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

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

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

вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство підтри? мує своє існування.

І хоча при житті Тарда його ідеї не отримали широкого розпов? сюдження, сьогодні він вважається одним із засновників соціальної психології. Він зробив значний внесок в розвиток науки про міжо? собистісні стосунки та їх механізми, досліджував проблеми сусп? ільної думки, психології натовпу, механізми психологічного зара? ження і навіювання. Тард сприяв також включенню в арсенал соц? іально?психологічної науки емпіричних методів дослідження – ана? лізу історичних документів і статистичних даних.

Ідеї І. Тарда, Г. Лебона знайшли розуміння у З. Фрейда, який виклав свої погляди на соціально?психологічні явища у групах в роботі “Масова психологія і аналіз людського “Я”. З. Фрейд актив? но використовував положення психології мас Г. Лебона. Для нього велику роль в соціальному устрої світу відігравало навіювання, на? слідування, підпорядкування лідерові (вожаку), неусвідомлені ко? лективні уявлення. Вплив З. Фрейда на розвиток соціальної психо? логії сьогодні визнається всіма значними науковцями, його звернен? ня до проблематики групової психології не було випадковим, а ба? зувалось на нагромадженому ним досвідові.

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

В концепції “психології мас” маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою. Розглядаючи натовп як сліпу, некеровану силу, Г. Тард, Г. Ле?

бон, З. Фрейд шукали шляхи перетворення його на таку спільноту, яка позбулася б своїх негативних руйнівних сил. Окрім волі, інте? лекту, свідомості лідерів вони бачили й інші можливості подолати суперечності між індивідом і суспільством. Так, ефективним засо? бом корегування психічних дефектів натовпу вони вважали його організацію, об’єднання в групу.

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

Один з видатних соціальних психологів Болдуін сприяв широ? кому розповсюдженню ідеї наслідування в США. Для нього насліду? вання виступало основою всякого навчання. Ця ідея набула нового і стійкого звучання в теоріях необіхевіоризму, потім – соціобіхевіо? ризму, що розглядав наслідування моделі як основний шлях со? ціального научіння (А. Бандура).

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

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

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

Отже, ідея, що виникла в кінці ХІХ ст. як соціально?психоло? гічна відповідь на ту культурну і соціально?економічну ситуацію, яка склалась в Європі, виявилась досить життєстійкою і сьогодні представленою в соціальній психології в тих або інших формах.

##### Теорія психології народів

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Вільгельм Вундт ще в 1863 р. вважав психологію народів екві? валентом експериментальній психології і доповненням до неї, і потім, розробляючи цей погляд, то відступаючи від нього, то знову до ньо? го звертаючись, дотримувався його аж до самої смерті в 1920 р. В сучасну соціальну психологію з цих поглядів перейшло декілька проблем. А саме: це проблема співвідношення особистості і сус? пільства, в якій домінуюча роль відводилась суспільству. І друга про? блема – це питання про те, чи потрібно соціальній психології бути також історичною дисципліною, щоб залишатись дійсно соціальною. Психологія народів займалась порівняльними історичними до? слідженнями реальних продуктів суспільної (або колективної) взає? модії– таких, як мова, міфи, звичаї. Цебула культурологічна соціальна

психологія, яка дала поштовх крос?культурним дослідженням.

##### Концепція “інстинктів соціальної поведінки”

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

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

Інтелектуальна історія Мак?Даугалла відображає до певної міри еволюцію самої соціальної психології в той час. Після опублікування в 1908 р. книги “Вступ до соціальної психології” він спробував застосува? тисвою концепцію досоціальної групи. Такнасвітз’явилась робота “Гру? повасвідомість” (1920). Далі Мак?Даугалл захопився лабораторним ек? спериментуванням.Однак вісторіюамериканської соціальної психології він ввійшов, по?перше, як автор першої фундаментальної роботи з тер? міном “соціальна психологія” у назві, і, по?друге, як приклад пошуків “простого пояснення” або, як говорять американці – “симплізма”. Спи? раючись на постулати так званої гормічної психології, він вважав осно? вою людської поведінки інстинкти. Інстинкт, який вконцепції Мак?Да? угалла булообраноза аналітичну одиницю, маєскладну структуру.Ядро являє триєдність сугестії, імітації і симпатії, які представляють відпо? відно когнітивний, афективний і конативний (поведінковий) аспекти. Відповідно до цієї структури почуття (перетворені інстинкти) викону? ють три функції: конативну, або спонукання до цілеспрямованої пове? дінки; когнітивну, або функцію вибіркової організації досвіду в процесі дії; аффективну, або функцію емоційного наповнювання спонук.

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

Ця ідея стала центральною в одній із найбільш розвинутих теорій західноєвропейської соціальної психології уже в 70?80 роки – етогене? тиці Р. Харре. Не тільки ця, ай багато інших ідейвроботах Мак?Даугал? ла є співзвучними сучасним поглядам і навіть є плідними у вирішенні сьогоднішніх проблем. Скажімо, його погляди на тричленну структуру інстинкту є передбаченням трикомпонентної структури аттітюда. На? решті, однимзперших в американській соціальній психології Мак?Дау? галл наполягав на тому, що групова свідомість являє собою не просто суму індивідуальних свідомостей, а має власну (системну) якість.

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

своєї “соціальної психології” Т. Шибутані. Розмірковуючи над мож? ливостями суспільства і людини в управлінні своїм життям, Л. Уорд прийшов до постановки проблем функції психічних фактів в роз? витку не тільки суспільства, але й цівілізації.

Теорія “соціального цілепокладання (телезису)” Л. Уорда була запозичена Е. Россом для обґунтування концепції соціального роз? витку, в основі якого, на думку Е. Росса, лежить позаісторична “інтег? рація” індивідів, яка веде до утворення соціальних груп і підпоряд? ковується певному соціальному контролю і порядку. Процеси, що сприяють досягненню проміжного стану між соціальною стабільні? стю і індивідуальною свободою, Росс вважав прогресивними, вис? тупаючи за внутрішній етичний соціальний контроль над поведін? кою індивіда, оснований на засвоєнні особистістю суспільних цінно? стей. Разом з тим він визначав зростаюче значення зовнішнього пол? ітичного контролю, що спирається на виховання, релігію, суспільну думку, соціальні санкції. Книги Росса і Мак?Даугалла багато разів перевидавались протягом майже двох десятиліть в США та в інших країнах. Вони відіграли важливу систематизуючу роль в розвиткові соціально?психологічного знання.

Концепції “психології народів” та “психології мас”, а такожтеорія “інстинктів соціальної поведінки” Мак?Даугалла, концепція соціаль? ного порядку Е. Росса підготували ґрунт для переходу соціальної пси? хології на інший, якісно новий рівень, пов’язаний з перетворенням со? ціальної психології на емпіричну, експеримнетально?прикладну науку.

##### Експериментальний етап

***у розвитку соціальної психології***

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

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

Ф. Олпортом (США). Проте експериментальна соціальна психо? логія стає з 30?х років американською, формується у відповід? ності з американськими стандартами дослідження, оцінками ре? зультатів і американськими моделями людини. США стає “зраз? ком” розвитку психологічної науки, заявляючи про себе як центр найбільш прогресивних технологій виробництва і управління, а також як носій значимого для всього світу образу життя і мис? лення. Кращі і найвидатніші соціальні психологи Європи стали американськими дослідниками, переїхавши у США в зв’язку з Другою світовою війною.

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

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

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

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

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

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

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

З проведенням ранніх експериментів із соціальною фасил? ітацією пов’язано також ім’я видатного американського соціаль? ного психолога ***Ф. Олпорта***. Для нього соціальна психологія

стала наукою, що вивчає поведінку індивіда в тих галузях, де ця поведінка стимулює інших людей або є реакцією на таку пове? дінку. В експериментах Ф. Олпорта, як і в інших ранніх лабора? торних експериментах, встановлювалось те, що було відомим людям давно. Головне наукове досягнення полягало в тім, що загальновідомі істини вимірювались. І це було великим кроком на шляху перетворення соціальної психології у солідну науко? ву дисципліну. Ф. Олпорт був один з перших, хто розробив шка? лу для вимірювання установок. До цього, в 20?30?х роках для вимірювання установок в основному використовувались опи? тувальники. Досліджуваними були студенти, а в якості індика? торів установок вивчались декларовані думки з приводу найр? ізноманітніших проблем, пов’язаних з життям суспільства. Ф. Олпорт, вимірюючи установки, не тільки вивчав певні думки, але й намагався співвіднести їх з особистісними особливостями досліджуваних. Шкала Ф. Олпорта містила висловлювання рес? пондентів відносно різних об’єктів установки (ліга націй, ку? клукс?клан, “сухий закон”). Важливою новацією Ф. Олпорта було введення експертної процедури, що відіграло значну роль у подальшій розробці шкал вимірювання.

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

різних шкал, які можна було б порівнювати, було придумано спеціальні процедури: рівні відстані між одиницями шкал і од? номірність (однорідність) запитань. Крім того, методика перед? бачала участь в роботі експертів, які б класифікували стверд? ження, що були отримані спочатку в опитуванні респондентів. Л. Терстоун та його співробітники виконали в кінці 20 – на початку 30?х років за допомогою такого роду процедур цілу се? рію досліджень, які були присвячені вимірюванню ставлень до війни, смертної кари, церкви, цензури та інших громадських інституцій, а також звичаїв, традицій, проблем расової і націо? нальної належності. Сам Л. Терстоун відмічає як найкращу ро? боту цього періоду серію досліджень, присвячених впливу кінофільмів на динаміку установок. В цей період починається справжній бум створення шкал в терстоунівському стилі. На? ступним кроком у створенні вимірювальних шкал були шкали Р. Лайкерта, який запропонував альтернативу терстоунівській

шкалі без використання експертних оцінок.

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

Експериментальний період соціальної психології характе? ризується багатьма емпіричними відкриттями, методичними знахідками, реальними практичними результатами. Цьому ета? пові розвитку наукова соціальна психологія зобов’язана зде? більшого розробками методик, накопиченням емпіричного ма? теріалу. Все це сприяло подальшому розвиткові соціальної пси? хології, в рамках якої виокремлюються самостійні напрямки, ко? жен з яких зробив суттєвий внесок у виразність особливостей соціальної психології ХХ ст.

**Висновки**

1. Особливістю теорій, які отримали назву “психологія народів і мас” була загальна їх проблематика: масовидні явища, великі со? ціальні групи людей, масові рухи, механізми масового впливу. Ці теорії виникли в результаті потреб суспільства у дослідженні масо? вих явищ психіки, що супроводжували бурхливість соціальних відносин того часу. Найбільш відомими роботами з цієї проблема? тики є роботи французьких дослідників Г. Лебона і Г. Тарда.
2. Г. Лебоном була розроблена концепція натовпу, в якій він трактує масову поведінку як аномальну, а головними ознаками маси визначає знеособленість, втрату інтелекту та особистої відповідаль? ності, домінування почуттів. Він виокремлює такі чинники, що зу? мовлюють масову поведінку: душа раси, вплив вожаків, наслідуван? ня і взаємне зараження. Ключовим поняттям, яким Г. Лебон визна? чає психологічний механізм взаємодії мас, є “психічна інфекція”. В концепції Лебона маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.
3. Г. Тард в основу своєї концепції поклав розробку механізму наслідування, яким він пояснював людські взаємовідносини. На його думку, задача науки полягає у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існування у якості цілісності, з другого – розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів.
4. Концепція “психології мас” розроблялась також З. Фрейдом, зокрема у його дослідженнях міжособистісних та міжгрупових відно? син, в яких він велику роль відводить навіюванню, наслідуванню, підпорядкуванню лідерові (вождю), неусвідомленим колективним уявленням. За основу інтерпретації брались психологічні механіз? ми такої групи як сім’я. Особливо це стосується аналізу взаємин лідера і маси. Соціальна група розглядається З. Фрейдом як су? купність індивідів, які замінюють свій ідеал “Я” масовим ідеалом, що втілюється у вожді. Згідно зі схемою З. Фрейда, відносини з ліде? ром будуються за аналогією дитини з батьками.
5. Теорія “психології народів” з’явилась на основі ідеї Гегеля про об’єктивний, народний дух, про надіндивідуальну цілісність

душі, яка становить народ, націю. Найбільш яскравим психологіч? ним втіленням цієї ідеї в кінці ХІХ ст. була “психологія народів” В. Вундта, який стверджував, що дух конкретного індивіда – це лише частина народної душі, психологія якої виражена у мові, міфах і звичаях. Останні він вважав трьома галузями, які склада? ють предмет вивчення психології народів. В. Вундт був засновни? ком культурно?історичної психології, до якої він відніс вивчення різних стадій розвитку людських психічних процесів, що вивча? ються в об’єктивних продуктах культури. Тим самим він підкрес? лив, що соціальна психологія повинна бути також історичною дис? ципліною, щоб залишатись дійсно соціальною.

1. До “психології народів і мас” примикає теорія “інстинктів со? ціальної поведінки” Мак?Даугалла, зокрема втій її частині, в якіййдеть? ся про способи впливу на неорганізовану масову поведінку. Згідно з точкою зору Мак?Даугалла, колективність і масовість можуть бути прийнятними і корисними за умов цілеспрямованого впливу на них.

7. Початком лабораторного експериментування всоціальній пси? хології прийнято вважати експерименти Н. Тріплетта з соціальної фа? силітації. Ефект соціальної фасилітації полягає в тім, що присутність інших спонукає людей краще виконувати прості або добре знайомі за? дачі. Це були перші експериментальні роботи, де об’єктом досліджен? ня була мала група. Акцент робився на факті простої присутності інших, а сама група тлумачилась перш за все як факт “присутності”, вивча? лась не взаємодія людей, а факт їх одночасної дії поряд.

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

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

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Назвіть загальні особливості теорій, які отримали назву “психології народів і мас”.
2. Опишіть соціальні умови, в яких виникла “психологія на? родів і мас”.
3. Які інтелектуальні та наукові підґрунтя мала “психології мас”?
4. В чому полягає сутність теорії натовпу Г. Лебона?
5. Назвіть головні ознаки маси, які визначено Г. Лебоном.
6. Які чинники суспільного руху виокремлює Г. Лебон?
7. Чим зумовлена ідея аномальності натовпу в концепції “психології мас”?
8. Визначте сутність концепції наслідування Г. Тарда.
9. В чому полягає механізм законів наслідування в кон? цепції Г. Тарда?
10. Які положення “психології мас” розробляв З. Фрейд у своїй концепції?
11. Проаналізуйте проблему взаємовідносин індивідів (маси) і лідера (вождя) З. Фрейда.
12. Які обставини змусили С. Московічі у 80?х роках ХХ ст. взятись за аналітичний аналіз ідеї наслідування?
13. Яка ідея покладена в основу “психології народів”?
14. Назвіть три галузі, які визначено В. Вундтом в якості ос? новного предмета вивчення психології народів.
15. Відмітьте основні позиції, за якими можна охарактеризу? вати позитивний внесок в науку, що зроблено теоріями “психології народів і мас”.
16. Розкрийте сутність концепції “інстинктів соціальної поведін? ки” Мак?Даугалла. Що її зближує з теоріями “психології народів імас”?
17. В чому Ви бачите позитивний внесок в розвиток соціаль? ної психології перших підручників з цієї науки? Назвіть їх авторів.
18. Які експерименти прийнято вважати початком експеримен? тального етапу у розвитку соціальної психології?
19. В чому сутність феномену соціальної фасилітації?
20. В чому полягало головне наукове досягнення експериментів Ф. Олпорта?
21. Чому експериментальна соціальна психологія стала з 30?х років американською?
22. В чому особливість дослідження фасилітації В. Меде?
23. Яке значення мала поява вимірювальних шкал в проведенні соціально?психологічних експериментів?
24. Які Ви знаєте вимірювальні шкали, що створені в терстоу? нівському стилі?

#### Основні терміни та поняття

Масовидні явища, теорія мас, гіпнотичне навіювання, “психіч? на інфекція”, натовп, навіювання, наслідування, психологічне зара? ження, знеособленість маси, консервативність маси, ірраціо? нальність натовпу, колективне безсвідоме, аномальність натовпу, закони наслідування, ідентифікація з вождем, “інстинкти соціаль? ної поведінки”, “психологія народів”, надіндивідуальність душі, об’є? ктивний дух, стадії розвитку людських психічних процесів, концеп? ція соціального контролю, теорія телезису, ефект соціальної фасил? ітації, соціальна інгібіція, коактні групи, вимірювальні шкали, вим? ірювальні шкали терстоунівського стилю.

#### Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология.–М: Изд?во МГУ, 1980.
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Совре? менная социальная психология на Западе. – М., 1978.
4. Беккер Г., Босков А. Современная социологическая теория.

– М., 1961.

1. Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1981.
2. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001. – 575 с.
3. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки. – СПб, 1911.
4. История буржуазной социологии ХІХ – начала ХХ века. – М.: Наука, 1979.
5. История буржуазной социологии первой половины ХХ века. – М.: Наука, 1979.
6. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
7. Лебон. Психология народов и масс. – М., 1995.
8. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
9. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психо? логии масс. – М., 1996. – 478 с.
10. Олпорт Г. Личность в психологии. – М., 1998.
11. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
12. Психология масс (Хрестоматия). – Самара, 1998.
13. Ручка А.А., Танчер В.В. Очерки истории социологической мысли. – К., 1992.
14. Тард Г. Социальная логика. – СПб, 1901. – 491 с.
15. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Преступная толпа. – М., 1998.
16. Шибутани Т. Социальная психология. – М.: Прогресс. – 496 с.
17. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
18. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. – М., 1979.

*РОЗДІЛ ІІ.*

***СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ЗАРУБІЖНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ***

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

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

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

До цих питань відносяться, як вони вважають, наступні:

1. Чи є люди просто розумними тваринами або ж соціальна взає? модія, постійна необхідність співробітничати один з одним форму? ють у них особливі психічні властивості, які відсутні у тварин?
2. Чи визначається поведінка людини егоцентричними моти? вами або ж інтереси інших людей можуть бути для неї такими ж важливими і близькими, як і особистісні?
3. Чи являється поведінка людини переважно ірраціональною і такою, що закріплюється під впливом випадкових покарань і зао? хочень або ж людина усвідомлює і організує свою поведінку на підставі досвіду?

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

5. Чи поведінка дорослого є в основному наслідками пережи? того в дитинстві або ж людина розвивається і змінюється під впли? вом навколишнього середовища протягом всього життя?

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

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

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

Таблиця

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

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Теорія** | **Модель людини** | **Головні предста- вники** | **Головні теоретичні**  **аспекти** | | **Внесок у соціальну психологію. Об’єкти досліджень** | **Оцінка статусу у пси- хологіч- ній нау-**  **ці** |
| **Джерело даних** | **Уявлен- ня про мотива-**  **цію** |
| Психо? | “Люди? | Фрейд, | Вербальна | Наголос | Розвиток | Змен? |
| аналі? | на, яка | Абрахам, | поведінка, | на джере? | особистості, | шується |
| тична | бажає” | Фромм, Хорні, Юнг, Ад? | яка роз? глядаєть? ся як до? | лі енергії, а не на її спрямо? | соціалізація, агресія, культура та | (1968,  1974) |
|  |  | лер, Біон | свід | ваності | поведінка |  |
| Когні? | “Люди? | Левін, | Вербальна | Наголос | Установка, | Стабіль? |
| тивна | на, яка пізнає” | Хайдер, Піаже, | поведінка, на підста? | на спря? мованості | мова й мис? лення, дина? | но збері? гає своє |
|  | (думає) | Колберг, Фестін? | ві якої робиться | енергії, а не на її | міка групо? вих процесів, | значення (1968). |
|  |  | гер | висновок  про реаль? | джерелі | пропаганда,  соціальна | Найбі?  льший |
|  |  |  | ний досвід |  | перцепція. “Я” – концеп? | автори? тет |
|  |  |  |  |  | ція | (1974) |
| Біхе? | “Люди? | Халл, | Зовнішня | Енергія – | Чіткість у | Зростає |
| віо? | на меха? | Міллер, | поведінка, | функція | теорії та екс? | (1968) |
| рист? | нічна” | Доллард, | яка спо? | від змен? | перименті, | Втрачає |
| ська | (яка реагує) | Роттер, Сіре, Скіннер, Бандура | стеріга? ється (до? свід має другоряд? не зна? чення) | шення драйву, спрямо? ваність поясню? ється зви?  чками | соціалізація, соціальний контроль, соціальні установки | своє об? личчя (1974) |
| Гума? | “Люди? | Роджерс, | Вербаль? | Ієрархіч? | “Я” –кон? | Збіль? |
| ністи? | на, яка | Маслоу, | ний само? | но зорга? | цепція, між? | шує ав? |
| чна | граєть? ся” | Мей, Се? пір, Фе? ріс | звіт (його “розумію? ча” інтер?  претація) | нізовані потреби | особистісні відносини, суспільство  та індивід | торитет (1974) |

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

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

П.Н. Шихирев пропонує визначити місце тієї чи іншої теорії в розвитку науки керуючись тим, наскільки вона є продуктом двох зу? стрічних тенденцій: розвитку суспільства і розвитку самої соціальної психології. На його думку ( і з нею не можна не погодитись), динамі? ка розвитку соціальної психології як науки пов’язана і відповідає ди? наміці і закономірностям розвитку суспільства в цілому.

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

Історично перший спосіб – ці фізичне примушування, на? сильство, загроза смерті, найбільш яскравий приклад цього – рабовласницьке суспільство, концтабори. Другий спосіб – по? літичний, за допомогою соціальних норм, законів, традицій і т.ін., теж тісно пов’язаних із загрозою насильства. Третій спосіб

* економічний, мобілізація економічних, матеріальних потреб людини, починаючи з елементарних і закінчуючи потребами, що відповідають сучасним стандартам якостей життя. Четвертий – ідеологічний – за допомогою психологічного, морального, ідей? ного впливу, апеляції до етичних норм, почуттів власної гідності, обов’язку, совісті тощо.

Отже, аналіз історії тільки в одній сфері людської діяльності

* економіці – показує, що людство рухається від зовнішніх форм спонукання всередину, до мотиваційного ядра особистості, її ба? зових цінностей, все більше втягуючи їх в діяльність. В кожній культурі і країні в провідних сферах діяльності хороший праців? ник сьогодні повинен не просто виконувати роботу, він повинен її любити і ставитись до неї творчо.

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

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

**Глава 4. Біхевіоризм**

***Біхевіоризм*** – це напрямок в психології, який виник на по? чатку ХХ ст., поставивши своєю метою створити “науку про людську поведінку”. Прихильники цього напрямку стверджу? вали, що єдиним предметом дослідження в науковій психології повинна бути поведінка, за якою можна спостерігати, яку мож? на вимірювати. Свою теорію поведінки вони створювали індук? тивним способом, а саме: спочатку збирали окремі “факти” того, що і як роблять люди. Ці дослідники ретельно визначали і кон? тролювали стимули, які було пред’явлено в експерименті, а потім спостерігали і записували поведінкові реакції на ці сти? мули. Отже, вони не створювали своєї теорії зарання, а ціле? спрямовано конструювали її крок за кроком, проводячи спочат? ку прості експерименти, а потім розробляючи все більш складні. Оскільки цих дослідників цікавили зовнішні доступні для спо? стереження і вимірювання форми поведінки, їх назвали біхевіо? ристами (від англ. “behaviour” – “поведінка”).

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

##### Класичний біхевіоризм

Біхевіористську модель людини деякі вчені вважають механі? стичною, яка уподобляє людей машинам, що приводяться в дію вхідним сигналом (стимулом) і у відповідь на нього виробляють вихідний сигнал (реакцію). Біхевіористську модель людини нази? вають також детерміністською, бо згідно з цією моделлю, все, що є в поведінці людини (цінності, установки, емоційні реакції) визна? чається впливом зовнішнього середовища в минулому або в сучас? ному. А тому такі поняття, як провина, повага і достоїнство, на дум? ку біхевіористів, не потрібні в описуванні поведінки людини.

Біхевіористів особливо цікавило визначення і описування про? цесів научіння. Базисну форму научіння прийнято називати ***зумов- люванням***. Існує декілька класичних експериментів, які демонст? рують різні типи зумовлювання. Найбільш відомими прикладами класичного зумовлювання є експерименти І.П. Павлова. ***Класичне зумовлювання*** (виробітка умовних рефлексів) – це тип научіння, в якому нейтральний подразник, наприклад, дзвоник, починає вик? ликати реакцію (виділення слини) після того, як він багатократно сполучається з безумовним подразником (наприклад, на харчі).

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

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

разника на інші схожі. Легкопобачити,як генералізація подразника відбу? вається у повсякденному життідітей.Умалюків можуть викликати страх білі халати, запах ліків, бо вони асоціюються з болючими уколами.

Позитивні емоційні реакції можуть виникати таким же чином, як і негативні, тобто умовнорефлекторно. Якщо людина починає пов’язувати раніше нейтральний подразник з неприємним емоц? ійним станом, то змінити цю умовну реакцію можна контрзумов? люванням. *Контрзумовлювання* – це методика усунення раніше не? гативної умовної реакції шляхом заміщення її новою умовною ре? акцією в тій самій стимульній ситуації.

Нова позитивна асоціація незабаром приведе до зміни негатив? ної умовної реакції на протилежну їй позитивну. На основі дії прин? ципу класичного зумовлення в психотерапії було створено методи? ки лікування різних фобій. Однією з них є систематична ***десенсібі- лізація***, яку було використано у вигляді навчання релаксації для лікування таких фобій, як страх літати на літакові, страх перед на? чальством, несприйняття лікарен, коли в якості умовних подраз? ників виступають такі фактори як висота, формений одяг, лікарняні запахи і начальник. Ці приклади є ілюстрацією класичного зумов? лення. Однак цю методику виробки умовних рефлексів не можна застосовувати для засвоєння більш складних форм поведінки, та? ких, як керування автомобілем, гра у футбол або декламація віршів. Пояснення більш складним формам поведінки було дано ви? датним американським психологом Скіннером його теорією операн?

тного научіння.

##### Теорія оперантного научіння Берреса Фредеріка Скіннера (1904-1990)

Відмінність теорії Скіннера, якого інколи називають необіхевіори? стом, відтеорії Уотсона (радикальний біхевіоризм) полягає внаступно? му. В той час як у концепції Уотсона у поясненні поведінки людини ос? новна увага зосередженанафізіології ірефлексивних діях, підхід Скінне? ра значною мірою зорієнтовано на ті ефекти, які виникають у навко? лишнім середовищі. Скіннер стверджував, що поведінка людини майже цілком безпосередньо зумовлюється можливостями підкріплення з на?

вколишньогоого середовища. Дослідження Скіннера стали фундамен? том теорії научіння. Згідно концепції Скіннера, вивчення особистості включаєвсебезнаходження своєрідного характеру взаємовідносин між поведінкою організму і результатами, які підкріплюють її. У відповід? ності з цією точкою зору, індивідуальні відмінності між людьми слід ро? зуміти в термінах інтеракцій “поведінка – оточення” в часі.

Скіннер стверджував, що поведінка людини детермінована, передбачена і контролюється оточенням. У розгляданні скіннеровсь? кої концепції формування особистості слід розрізняти два різнови? ди поведінки: *респондентну поведінку*, як відповідь на знайомий сти? мул, і *оперантну поведінку*, яка визначається і контролюється ре? зультатом, який ще буде отримано потім.

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

Респондентна поведінка –цескіннерівська версія павлівського, або класичного зумовлювання. Проте Скіннер робив акцент на поведінці, яканепов’язана збудь?якими знайомими стимулами. Наприклад, пове? дінка читання книги не є рефлекторною і стимул, який управляє цим процесом (екзамен, оцінки), не передує їй. Навпаки, на поведінку читан? ня впливають стимульні події, які наступлять після неї, а саме – її на? слідки. Так якцейтипповедінки передбачає, щоорганізм активно впли? ває на оточення з метою змінити події якимось чином, Скіннер визна? чив її як оперантну поведінку. Отже, головна відмінність оперантного зумовлення порівняно з класичним полягає в тім, що за оперантного зумовлення неможливо викликати поведінку автоматично. Поведінка повинна мати місце до того, як вона може бути підкріпленою зумовлен? ням. За оперантного зумовлення тенденцію повторюватись має саме та поведінка, яка підкріплюється, або винагороджується.

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

Оперантна реакція, за якою наступає позитивний результат, прагне по? вторитися, втой час, якоперантна реакція, заякою наступаєнегативний результат, прагне не повторюватись. Наприклад, ви скоро перестанете посміхатись людині, яка у відповідь на вашу посмішку завжди кидає на вассердитий погляд або взагалі ніколи непосміхається. Майже в кожній сім’ї, де є малі діти, ми зустрічаємося з ситуацією оперантного научіння поведінці плачу. Як тільки маленькі діти відчувають біль, вони плачуть, і термінова реакція батьків – це висловити увагу і дати інші позитивні підкріплення. Так як увага є підкріплюючим фактором для дитини, ре? акція плачу стає природньо зумовленою. Однак плач може виникати і тоді, коли болю немає, і все ж батьки підкріплюють реакцію уваги.

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

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

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

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

Навчальні машини, які використовувалися Скіннером, теж основувались на принципах оперантного зумовлювання. За до? помогою цих машин навчання проводилось невеликими послідов? ними кроками, переходячи від простих задач до більш складних. Бажана поведінка або відповідь на кожному кроці підкріплюва? лась *зворотним зв’язком* (якою?небудь винагородою або схвален? ням) з машиною і появою нової задачі для вирішення. Поступо? во учні успішно оволодівали рішенням досить складних задач. У програмованому навчанні за допомогою комп’ютера застосо? вується багато з цих принципів научіння. Сучасне застосування принципів оперантного научіння є широким. Дві основні галузі його застосування – це навчання навичкам спілкування і біолог? ічний зворотний зв’язок. Передбачається, що тренування упев? неності в собі, засноване на методиках репетиції поведінки і са? моконтролю, дуже корисне для того, щоб люди поводились більш успішно в різних соціальних інтеракціях. Виявилось, що тренінг з біологічним зворотним зв’язком є ефективним в лікуванні три? воги, мігрені, м’язової напруги і гіпертензії.

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

Важко перебільшити той вплив, що було здійснено на психо? логію і теорію особистості основними принципами научіння. Кон? цепції класичного і оперантного научіння є дуже сильним інстру? ментом для пояснення того, як форми поведінки набуваються, збе? рігаються і модифікуються в результаті минулого досвіду научіння індивіда. З метою пояснення складної соціальної поведінки люди? ни психологи розширили діапазон теорії научіння, створивши в ос? танні десятиліття *теорію соціального научіння.*

##### Соціально-когнітивна теорія А.Бандури

Поглядикласичних біхевіористівнабули розвитку в різних напрям? ках. Кульмінацією цього розвитку в останні десятиліття можна назвати соціально?когнітивнийнапрямок.Особливості цьогонапрямкунайбільш яскраво представлено в роботах Альбера Бандури (нар. 1925) і Джуліа? на Роттера (нар. 1916). Теорія кожного з них значно відрізняється від радикальногго біхевіоризму Скіннера, але зберігає експериментальну методологію, яка характеризує біхевіористський підхід.

Бандура вважає, що психічне повинно розумітись як безперерв? на взаємодія між факторами поведінковими, особистісними і середо? вищними. Це означає, що поведінка, особистісні аспекти і соціальні впливи ? це взаємозалежні детермінанти, тобто на поведінку здійснює вплив оточення, але люди теж відіграють активну роль у створенні соціального оточуючого середовища та інших обставин, які виника? ють в їх повсякденних транзакціях. Ця точка зору відрізняється від підходу Скіннера, який обмежує пояснення поведінки людини до двохфакторної односторонньої моделі, в якій зовнішні події є єди? ним чинником поведінки. На відміну від Скіннера, який майже зав? жди розглядав научіння через прямий досвід, Бандура робить основ? ний акцент на ролі научіння через спостереження у придбанні нави? чок поведінки. Дійсно, найбільш відмінною рисою соціально?когні? тивної теорії Бандури є переконання в тому, що переважно поведін? ка людини формується через спостереження на основі прикладів.

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

##### Основні принципи соціально-когнітивної теорії

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

Розроблена Бандурою модель – триада взаємного детермініз? му показує, що хоча на поведінку впливає оточення, воно теж част? ково є продуктом діяльності людини, тобто люди можуть здійсню? вати якийсь вплив на свою власну поведінку. Наприклад, друже? любна людина може створити оточення, в якому для неї буде до? сить заохочень і мало покарань, і навпаки. У всякому випадку, по? ведінка вимірює оточення. Бандура стверджував також, що завдя? ки своїй здатності використовувати символи, люди можуть думати, творити і планувати, тобто вони здатні до пізнавальних процесів, які постійно виявляються через відкриті дії.

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

Скіннер, наприклад, стверджував, що зовнішнє підкріплення є обов’яз? ковим для научіння. Бандура, хоча і визнає важливість зовнішнього підкріплення, все ж не розглядає його як єдиний спосіб. Люди можуть вчитись спостерігаючи або читаючи, або чувши про поведінку інших людей. В результаті попереднього досвіду люди можуть очікувати, що певна поведінка може мати наслідки, які вони оцінюють, інша – спричи? нить небажаний результат, а третя – виявиться малоефективною. Отже, наша поведінка регулюєтьсязначною мірою *передбаченими наслідками.* В центрі соціально?когнітивної теорії лежить припущення про те,

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

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

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

##### Научіння через моделювання.

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

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

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

Научіння через спостереження регулюється чотирма взаємо? пов’язаними компонентами: увага, збереження, моторно?репро? дуктивні і мотиваційні процеси. Розглянуте таким чином научі? ння через спостереження є активний критичний і конструктив? ний процес. (Див. таблицю).

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

Таблиця

**Компоненти научіння через спостереження**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Процеси уваги** | **Процеси збереження** | **Моторно-**  **-репродуктивні процеси** | **Мотиваційні процеси** |
| Людина слідкує за | Людина пам’ятає | Людина перево? | Якщо позитивне |
| поведінкою моделі і точно сприймає  цю поведінку. | (довготривале збереження)  поведінку моделі, | дить закодовані в символах споми?  ни про поведінку | підкріплення (зо? внішнє, через по?  середництво са? |
|  | що спостерігалась | моделі в нову фо? | мопідкріплення) |
|  | раніше. | рму відповіді. | потенційно при? |
|  |  |  | сутнє, людина |
|  |  |  | здійснює моде? |
|  |  |  | люючу поведінку. |

реакції, вказує на необхідність сформувати гіпотезу про те, що таке правильна реакція.

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

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

За Бандурою є три процеси, які входять компонентами в саморегулювання поведінки: процес самоспостереження, само? оцінки і самовідповіді. В останні роки Бандура ввів у свої тео? ретичні побудови постулат когнітивного механізму *самоефек- тивності* для пояснення особистісного функціонування і змінення. Концепція самоефективності стосується уміння лю? дей усвідомлювати свої здібності побудувати поведінку, яка

відповідає специфічній задачі або ситуації. З точки зору Банду? ри, самоефективність, або усвідомлена здатність справитись з специфічними ситуаціями, впливає на декілька аспектів психо? соціального функціонування. Те, як людина оцінює власну ефек? тивність, визначає для неї розширення або обмеження можли? вості вибору діяльності, зусиль, які їй доведеться докласти для подолання перешкод і фрустрацій, наполегливість, з якою вона буде вирішувати якусь задачу. Отже, самооцінка ефективності впливає на форми поведінки, мотивацію, побудування поведін? ки і виникнення емоцій.

На думку Бандури, люди, які усвідомлюють свою самоефек? тивність, прикладають більше зусиль для виконання складних справ, ніж люди, які зазнали серйозних сумнівів у своїх можли? востях. В свою чергу, висока самоефективність, яка пов’язана з очікуванням успіху, веде до хорошого результату і сприяє само? повазі. Навпаки, низька самоефективність, яка пов’язана з очі? куванням краху, веде до невдач і таким чином знижує самопова? гу. Бандура стверджує, що ті, хто вважає себе нездатним доби? тись успіху, має слабку мотивацію і не може побудувати поведін? ку. Навпаки, люди, які вірять в свою здатність вирішити пробле? му, імовірно, будуть наполегливі в досягненні своєї мети, не див? лячись на перешкоди.

Бандура передбачав, що набуття самоефективності може відбу? ватись будь?яким з чотирьох шляхів (або їх комбінації): здатності побудувати поведінку, побічного досвіду, вербального переконан? ня і стану фізичного (емоційного) збудження.

Бандура постійно спрямовує свої зусилля на розвиток методівте? рапевтичної зміни поведінки ірозробкуєдиної теорії поведінкових змін. В терапевтичних методиках важливу роль відіграє зміна ус?

відомленої здатності протистояти загрожуючим або аверсивним ситуаціям і справлятися з ними. Бандура висловлює передба? чення, що ефективність терапії, які б методи не застосовувались, визначається, перш за все, її здатністю підвищувати самоефек? тивність клієнта.

##### Стратегія самоконтролю

***для модифікації проблемної поведінки***

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

Із соціально?когнітивної точки зору, самоконтроль не існує вик? лючно в рамках тільки внутрішніх (сила волі) або тільки зовнішніх (підкріплення) сил. Він виявляється в ретельно спланованій взає? модії людини з оточенням.

Процес поведінкового самоконтролю складається з п’яти ос? новних кроків.

1. Визначення форми поведінки, на яку потрібно впливати (ку? ріння, переїдання).
2. Збір основних даних, тобто інформації про фактори, які впливають на поведінку, яку ми хочемо змінити (зважування, кількість цигарок).
3. Розробка програми самоконтролю, яка націлена на зміну частоти повторень поведінки, яку хочемо змінити.
4. Виконання і оцінка програми самоконтролю.
5. Завершення програми самоконтролю.

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

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

оцінка іншими, когнітивні процеси, тобто все те, що відкидалось кла? сичним, радикальним біхевіоризмом. Саме тому соціальні біхевіори? сти виявились найбільш підготовленими до того, щоб виконати роль “прикладного гуманізму”. На сьогодні вони лідирують в бурхливо про? гресуючій галузі методів самоконтролю, саморегуляції і самопрогра? мування. Соціальні біхевіористи, за словами А. Бандури, ставлять задачізробити людину вільною, інженером своєїдолі, вченим для себе, вміти протистояти тиску зовнішніх обставин.

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

**Висновки**

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

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

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

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

#### Основні терміни та поняття

Біхевіоризм, соціальний біхевіоризм, класичне зумовлювання, оперантне зумовлювання, соціально?когнітивні теорії, десенсібілі? зація, радикальний біхевіоризм, необіхевіоризм, респондентна по? ведінка, оперантна поведінка, жетонна система, “ящик Скіннера”, підкріплення, позитивне підкріплення, негативне підкріплення, вікарне научіння, модифікація поведінки, зовнішнє підкріплення, научіння через моделювання, стратегії самоконтролю.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чомубіхевіористськумодельлюдининазиваютьмеханістичною?
2. Що таке зумовлювання? Які типи зумовлювання Вам відомі?
3. Дайте оцінку експериментові “маленький Алберт”.
4. Які Вам відомі методики лікування фобій на основі класич? ного зумовлювання?
5. Що таке десенсібілізація?
6. Чим відрізняється радикальний біхевіоризм від необіхевіо? ризму? Назвіть напрямки необіхевіоризму та їх представників.
7. Що таке респондентна поведінка і чим вона відрізняється від оперантної?
8. В чому полягає сутність концепції Скіннера?
9. Що таке “ящик Скіннера”?
10. Визначте основні складові “жетонної системи”. Де можна її застосовувати?
11. Що таке вікарне научіння?
12. В якому напрямку розвинула біхевіоризм соціально?когні? тивна теорія А. Бандури?
13. Чим відрізняється соціальний біхевіоризм від радикального?
14. Назвіть основні принципи соціально?когнітивної теорії.
15. Як Ви розумієте принцип А. Бандури “научіння через спо? стереження”? Назвіть основні види научіння через спостереження.
16. Чому соціальний біхевіоризм називають “прикладним гу? манізмом”?
17. Розкрийте поняття “самоконтролю” в соціально?когні? тивній теорії.
18. Співставте соціально?когнітивну точку зору А. Бандури з поглядами Скіннера на людину.
19. Що таке “модифікація поведінки”?
20. Порівняйте класичне і оперантне зумовлювання. Як Ви розумієте научіння через моделювання.

#### Тест на самоконтроль у засвоєнні матеріалу

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

1. Що, на думку психологів, є свідченням научіння: а) швидкість виявлення основних рефлексів;

б) стійкі моделі поведінки;

в) кількість і якість тренувань; г) зацікавленість;

1. Які з перерахованих нижче ситуацій можуть служити при? кладом научіння?

а) хлопчика штовхнули і він падає;

б) жінка, що прищемила палець у дверцях автомобіля, відчу? ває біль;

в) дівчина кидає фантик в урну;

г) чоловік чихає кожен раз, як нюхає тютюн.

1. Як нучіння пов’язано з поведінкою?

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

б) научіння – повна протилежність поведінці;

в) научіння – один із багатьох факторів, що впливає на по?

ведінку;

г) научіння можна оцінити, а про поведінку можна лише

здогадуватись.

1. Деякі форми поведінки виникають автоматично, без будь? якого научіння. Як називають такі форми:

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

1. Який з наступних прикладів найкраще описує емоційну реакцію?

а) Ви моргаєте, коли лимонний сік попадає вам в очі? б) коли Ви не знаєте, що робити, завжди просите поради;

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

г) Ви боїтеся болю.

1. В чому полягає схожість між рефлексами й емоційними ре? акціями?

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

б) ті та другі викликають страхи, які можуть бути усунені; в) ті і другі виявляються автоматично і можуть бути вико?

ристаними у класичному зумовлюванні;

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

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

а) вони злякаються;

б) вони відчують полегшення; в) вони розгубляться.

8. Яким є перший етап класичного зумовлювання? а) усунення подразника;

б) точне визначення причини рефлексу або емоційної реакції; в) введення другого подразника;

г) знаходження того, що є загальним у рефлексі і емоційній реакції.

###### Правильні відповіді:

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

#### Література

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н, Петровская О.А. Совре? менная социальная психология на Западе. ? М, 1978.
2. Бандура А., Уолтерс Р. Подростковая агрессия (изучение влияния воспитания и семейных отношений). ? М., 2000.
3. История психологии: Тексты / Под ред. П.Я. Гальперина. ? Екатеринбург, 1999.
4. Павлов П.П. Лекции о работе больших полушарий голов? ного мозга. ? М?Л.: Биомедгиз, 1927.
5. Холл К.С., Липдсей Г. Теории личности. ? М., 1997.
6. Хьел Л., Зиглер Д. Теории личности. ? СПб, 1997.
7. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США.

- М., 1979.

1. Шихирев Н.П. Современная социальная психология: Учебн. пособие для ВУЗов. – М.: ИП РАМ – Екатеринбург: Дело? вая книга, 2000. – 448 с.

### Глава 5. Когнітивний напрямок в соціальній психології

##### Загальні питання

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

На відміну від перших теорій научіння, в яких індивіди вважа? лись пасивними об’єктами, що діють під впливом зовнішнього се? редовища, когнітивні теорії представляють людей раціональними, активними, освіченими.

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

Теоретики научіння, включаючи Уотсона, давали поради пси? хологам ігнорувати менталістські поняття, оскільки вони не є до? пустимими для наукової перевірки. Психологи?когнітивісти, не відкидаючи необхідності досліджувати поведінку, підкреслили значення когнітивної сфери особистості.

Згідно когнітивістам, люди не просто отримують, але й оброб? ляють отриману інформацію. Кожна людина є творцем своєї ре? альності. Люди не просто реагують на стимули, вони структурно організують їх і надають їм певного смислу. Згідно когнітивних теорій, у вирішенні найрізноманітніших задач людьми керує впев? неність у своїх силах і здатностях, а не тільки підкріплення реакції, яка слідує за стимулом. Вони вважають людей цілісними істота? ми, які здатні планувати і обмірковувати задачі у всіх відношен? нях. Крім того, вони вважають, що розуміння, переконання, уста? новки і цінності відіграють важливу роль в соціалізації особистості. Для більшості психологів?когнітивістів розвиток особистості по? лягає в еволюціонуванні способів обробки інформації, яка частко?

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

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

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

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

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

Когнітивні теорії включають декілька різних напрямків:

1. структуралізм Жана Піаже; 2) інформаційний підхід; 3) соціальні когнітивні теорії.

##### Структуралізм Ж. Піаже

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

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

Такий підхідбуло спрямовано не на виявлення накопичених знань, а на виявлення процесів мислення. Результати цих інтерв’ю дали мож? ливість для висновків про те, що для описання розвитку інтегрованих процесів мислення у дітей можна використати логічні задачі.

Для ілюстрації своєї теорії Піаже придумав відомий експеримент для перевірки розуміння дітьми феноменів *збереження.* Термін “збере? ження” буловведено Піаже для позначення усвідомлення дитиною того, що фізичні властивості речовини (об’єм, маса, кількість) залишаються

постійними, не дивлячись на зміну його форми або зовнішнього вигля? ду. Піаже показував дитині два однакових стаканизрідиною. Після того, як дитина усвідомлювала, що кількість рідини в кожному стакані одна? кова, Піаже переливав рідину з одного стакана в інший, який був більш високим і вузьким. Далі він запитував дитину, чи залишилось в обох стаканах однакова кількість рідини. Більшість дітей у 6?7 віці відповіда? ли, що кількість рідини залишилась однаковою. Проте діти до 6 років відповідали, що у високому стакані рідини стало більше. Цей експери? мент повторювався також з дітьми, які належали до різних культур, і завжди показував однакові результати. Піаже зробив висновок, що до досягнення певної стадії розвиткудіти формують свої судження, спира? ючисьздебільше на перцептивні, ніж на логічні процеси. Старшимдітям властиве поняття “збереження”, яке відсутнє у молодших дітей.

Піаже підкреслює, що інтелект не пасивно сприймає інформа? цію, він є активним інтелектом. Його активність обумовлена пев? ною структурою. Якщо відомості, які отримує людина, відповіда? ють структурі її інтелекту, то ці відомості, образи і переживання “ро? зуміються” або, мовою Піаже, асимілюються.

Якщо ж інформація не відповідає структурі інтелекту, він відки? дає її (а у випадку, коли його структура готова до змін, вона пристосо? вується до нової інформації). Втермінології Піаже *асиміляція* –це інтер? претація нового досвіду, виходячи з існуючих ментальних структур без будь?яких змін. З іншого боку, *аккомодація* – це зміни існуючих мен? тальних структур з метою об’єднання старого і нового досвіду.

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

основі людської адаптації. Ассиміляція і аккомодація утворюють основу людської інтелектуальної адаптації до зовнішнього середо? вища і дозволяють вижити людині як виду.

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

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

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

В основі теорії Піаже лежить думка про те, що в процесі роз? витку дитина діє активно, а не просто реагує на вплив зовнішньо? го середовища.

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

Піаже вважав, що інтелект є конкретним прикладом біологіч? ної адаптації. Він передбачав, що всі люди володіють двома функ? ційними інваріантами ? організацією і адаптацією.

Адаптація втілює в собі два взаємодоповнюючих процеси: ассим? іляцію, завдяки якій індивід включає інформацію у вже існуючі струк? тури, і аккомодацію, завдяки якій існуючі структури змінюються, щоб відповідати впливам зовнішнього середовища, яке змінюється.

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

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

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

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

* 1. доморальний, на якому знаходяться більшість дітей у віці до 9 років, деякі підлітки і дорослі зі злочинною орієнтацією;
  2. конвенційний рівень, на якому перебуває більшість підлітків і молоді. Тут, на відміну від доморального, де діти орієнтуються не на моральні принципи, а на можливість заохочення чи покарання, індивід розділяє, визнає, засвоює моральні правила, вимоги, конвенції сус? пільства чи авторитета, оскільки вони є загально визнаними;
  3. постконвенційний рівень – на якому знаходяться найбільш розвинуті в моральному відношенні молоді люди (у віці не раніше, ніж 20 років) та морально настроєні дорослі.

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

Отже, Л. Колберг вважає, що соціальний розвиток індивіда є про? цесом осягнення ним сукупності соціальних норм і правил та підпо? рядкування своєї поведінки соціальним вимогам. Динаміка процесу соціального розвитку – це рух від пасивного і конформного прийнят? тя соціальних норм до розуміння соціальних вимог як узгодження між вільними людьми, до навичок соціальної взаємодії, поза рамками ро? льовихвимогз опорою насистему універсальних моральних принципів.

##### Інформаційний підхід в когнітивному напрямку

Інформаційний підхід в когнітивному напрямку в поясненні процесу соціалізації особистості використовує аналогію з комп’ю? тером у дослідженні мислення та інтелекту в цілому.

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

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

##### Когнітивний розвиток в соціальному контексті

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

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

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

ком. Відстань між цими двома рівнями Виготський назвав *зоною найб- лижчого розвитку*. Виготський підкреслював, що для повного розумін? ня когнітивного розвитку дітей і відповідної організації навчання не? обхідно знати як актуальний, так і потенційний рівень їх розвитку.

Для Виготського та його послідовників когнітивний розвиток вплетено в соціальний і культурний контексти життя. Найкращі досягнення дитини говорять про те, що її знання з’являються в ре? зультаті співпраці з більш компетентними ровесниками або дорос? лими. Вихователі, друзі організують участь дитини в цінній, з точ? ки зору даної культури, діяльності, забезпечуючи їй підтримку і став? лячи перед нею задачі. Вони прокладають маршрут від сьогодніш? нього рівня розуміння до нового рівня розуміння і умінь, таким чи? ном поступово збільшуючи ступінь участі дитини в діяльності та її відповідальність. Узагальнюючи, можна сказати, що для розуміння процесу соціалізації дитини необхідно досліджувати процеси, які відбуваються у соціальній побудові знання.

Особливе значення серед сучасних когнітивних теорій займа? ють ідеї ***Джерома Брунера***.

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

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

Брунер зробив висновок про те, що в разі прийняття пер? цептивного рішення підвищується внесок суб’єкта сприйняття: він постійно дає оцінку тому, що сприймається, а це завжди по? в’язано з різними соціальними факторами, з конкретними жит? тєвими обставинами.

В роботах ***У. Найссера*** ми знаходимо ідею такого реформуван? ня когнітивної психології, яка допомогла відійти від простого тира? жування ідей, пов’язаних з використанням електронно?обчислю? вальних машин. Найссер підкреслює, що у вивченні процесів пізнан? ня необхідно більше уваги приділяти деталям того реального світу, в якому існують сприймаючі і мислячі індивіди, а також структурі інформації, яка надається світом.

Той факт, що на повноту сприйняття людини здійснює вплив його досвід, навички і знання, означає передбачення інформації в кожному пізнавальному акті. Таке передбачення здійснюється зав? дяки схемі, яка є посередником між минулим досвідом і сприйнят? тям. Основна функція схеми – передбачення подій або змін у зовн? ішньому світі, вона спрямовує когнітивну активність суб’єкта.

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

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

##### Когнітивна соціальна психологія С. Московічі.

***Концепція соціальних уявлень***

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

Концепція соціальних уявлень є сьогодні однією з найвпливові? ших теоретичних моделей західноєвропейської соціальної психології. Цю концепцію пов’язують з ім’ям французького психолога С. Мос? ковічі, а ширше, – із “французькою дослідницькою школою”, (Ж.?П. Кодол, Д. Жоделе та ін.). Біхевіористському розумінню “пове? дінки” атакожвузькій когнітивістській інтерпретації “образу” вонипро? тиставили поняття “соціальні уявлення (репрезентації)”, яке стало ос? новною категорією запропонованого ними напрямку соціальної пси? хології. Вживання поняття “уявлення” в теорії С. Московічі потребує спеціальних пояснень. Воно не еквівалентно тому значенню, яке є тра? диційним для психології або логіки, де “уявлення” – це кільце в пере? ході або від сприйняття до мислення, або від образу до поняття. Для С. Московічі соціальні уявлення – це осмислені знання, які в сучасно? му суспільстві є еквівалентом того, що в традиційних суспільствах роз? глядається як міфи і вірування. А тому вони можуть бути названі “су? часною версією здорового глузду”.

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

Вивчення соціальних уявлень є дуже важливим, бо вони є та ре? альність, яка впливає на поведінку індивідів, суспільне життя. Особли? во важливо знати, як виникають такі уявлення. Важливо бути переко? наним в їх справедливості і знати їх примусовий для індивіда характер.

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

Французькі соціальні психологи на чолі з С. Московічі поста? вили завдання зробити соціально?психологічну науку дійсно со? ціальною дисципліною. Для цього вона повинна вивчати реальні со? ціальні відносини з психологічних позицій. Тому предметом соц? іальної психології повинен бути зміст, що має очевидну соціальну цінність, а також відображає свою область реальності, яка б не пере? сікалась з областями інших наук. Такою реальністю і предметом С. Московічі вважає соціальні уявлення.

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

Як категорія, соціальні уявлення – це спосіб пізнання, що при? пускає когнітивну активність індивіда і груп, яка дозволяє їм зафік? сувати свою позицію по відношенню до ситуації, подій, об’єктів і повідомлень. Тлумачення соціальних уявлень як форми пізнання вводить її в ранг когнітивного універсуму індивіда і групи і дозво? ляє прибічникам концепції розглядати це поняття як універсаль? ний інструмент соціального пізнання.

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

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

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

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

1. падіння привабливості американського шляху розвитку со? ціальної психології;
2. виникнення альтернативних програм перебудови соціаль? ної психології на теоретичних засадах, характерних для соціальної психології Західної Європи (зокрема, на теоретичних засадах со? ціології Е. Дюркгейма).

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

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

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

Соціальні уявлення як категорія соціальної психології є спе? цифічною формою знання, яка об’єднує в собі понятійний і образ? ний компоненти. Понятійний компонент обумовлюється науковим знанням, а образний – буденним знанням.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Соціальні уявлення існують переважно в образній формі. Образ? ний характер соціального уявлення – це одна із його характерних рис. Образність, яка властива буденній свідомості взагалі, візуалі?

зує характеристики того, що уявляється. Його зміст немов би при? в’язується до певного малюнка, до зримої схеми. Роблячи образни? ми абстрактні поняття, уявлення надає матеріальну тілесність ідеям, слова ставить у співвідношення до речей.

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

Як реконструкція реальності уявлення зовнішньо схожі на сприй? няття, однак, як підкреслює Московічі, його перцептивна данність ілю? зорна, оскільки у “знятому” вигляді вона містить концептуальну пере? робку репрезентуємого. Нова інформація про об’єкт підлягає катего? ризації в когнітивному світі суб’єкта, що утворює уявлення.

Врезультаті становлення уявлення відбувається смислова транс? формація образу, співвідношення його знизкою понять, яка була сфор? мована раніше. Відбувається схематизація чуттєвого образу вуявленні, і навпаки – поняття набуває в уявленні рельєфності і конкретності.

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

полягає в тому, що об’єкт в уявленні перемодельовується і реконст? руюється. А тому уявлення не є пасивним відтворенням зовнішньо? го у внутрішньому. Воно є продуктом і процесом активного соціаль? но?психологічного відтворення дійсності. Саме завдяки уявленню соціальний суб’єкт є активним в своїй пізнавальній діяльності. Так він (суб’єкт) за допомогою уявлення відтворює, ніби знову створює об’єкти, людей, події оточуючого світу.

Отже, структура уявлення – це єдність перцептивного і концеп? туального. С. Московічі вважає, що ця єдність виступає тим проти? річчям, яке є основним джерелом розвитку соціального уявлення.

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

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

***Соціальне уявлення – це процес***, і в цій якості воно виявляєть? ся в різних “порізних” формах, співставляючи які, можна прослідку? вати зміни в його структурі і функціях.

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

Перший – персоніфікація наукових знань і феноменів. Це по? в’язано з такою тенденцією: науковому знанню властиве знеособ? лення, а здоровому глузду – особистісне забарвлення всякого знан? ня. Кожна наука або теорія асоціюється з прізвищами людей, які

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

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

Третій етап об’єктифікації – це формування “фігуративної схе? ми уявлення”, яка є “образним ядром” уявлення. “Фігуративна” схе? ма формується поступово, коли початковий ескіз в ході цілеспря? мованого відбору інформації набуває вигляду умовної конструкції. Цю конструкцію Московічі назвав “фігуративною схемою” уявлен? ня. Вона містить суттєві поняття, риси об’єктивного явища і просту структуру їх взаємозв’язків. Ця конструкція є візуальною, зручна у використанні і може служити своєрідною підпорою для сприйнят? тя нового, незрозумілого матеріалу, і через спрощення і оптиміза? цію процесу перцепції може орієнтувати суб’єкта.

Отже, результатом третього етапу об’єктифікації предмета уяв? лення є схематична візуалізація наукових ідей і понять.

Так, наприклад, згідно досліджень Московічі, співвідношен? ня таких ключових понять психоаналітичного словника, як “свідоме” і “безсвідоме” візуалізується на схемі розташуванням першого вище, а другого – нижче риски “тиску”, “витіснення”. Дослідження уявлень про дитину, яке було проведено М.Ж. Шом? бар де Лов, виявило, що уявлення структуруються навколо біпо? лярного “образного ядра”, згідно з яким дитина протиставляєть? ся дорослому, як природа – суспільству, спонтанне – норматив? но заданому, безпосередній інтерес – вигоді і т.п.

Четверта стадія об’єктифікації уявлень – це натуралізація або “онтизація” фігуративної схеми і її елементів. Фігуративна схе? ма, яка відділена від об’єкта, перестає бути абстрактною конст? рукцією, а стає безпосереднім втіленням об’єкта. Мова йде про те, що образ об’єкта набуває матеріальності тим, що він знахо? дить своє місце в онтології здорового глузду. В результаті такої онтизації (натуралізації) здоровий глузд користується елемен? тами фігуративної схеми як речовими природними об’єктами. По? няття або явище втрачає свій абстрактний характер, набуваючи квазіфізичних, автономних форм існування.

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

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

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

Аналіз соціально?психологічних механізмів утворення цієї“реп? резентативної” реальності є наріжною проблемою концепції.

Московічі так пояснює утворення стійкої системи відносин членів групи до якого?небудь соціально значущого об’єкта: при? вивається те, до чого є прихильність, що вписується в уже існуючу структуру. Істинними є ті уявлення, які є прегнантними (пре? гнантність – тенденція кожного феномена зайняти більш визначе? ну, виразну, завершену форму. Це один із законів гештальта), відпо? відають думці оточуючих і сприйняттю в даній групі. Система уяв? лень, яка за логікою конвенції стала “об’єктивно реальною”, детер? мінує зміст соціальної взаємодії.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Вплив соціальних уявлень на поведінку не просто декларуєть? ся прибічниками концепції соціальних уявлень, а доводиться в ба? гатьох експериментальних дослідженнях. Вводячи соціальні уявлен? ня в розглядання таких проблем, як: групова взаємодія в процесі рішення задачі (Ж.?П. Кодол), конфлікти (М. Плон), ефекти коо? перації (Ж. Абрік) та інші, представники теорії соціальних уявлень отримали цікаві дані з точки зору цього нового погляду на традиційні проблеми соціальної психології.

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

Прибічники концепції соціальних уявлень зробили не тільки но? вий внесок у вирішення фундаментальних теоретичних проблем со? ціальної психології, але й уважно поставились до прикладних дослід? жень в руслі своєї концепції. Їх дослідження характеризуються оригінальністю і широтою тематики, охоплюють широку проблемати? ку: це виявлення ролі соціальних уявлень в груповій активності, це та? кож вивчення соціальних уявлень про окремі соціальні об’єкти, це про? блематика малої групи і міжгрупових відносин, це також соціально? психологічні проблеми великих соціальних спільностей. Розпочата з польових досліджень розробка теорії соціальних уявлень інтенсивно проводиться також шляхом лабораторного експериментування.

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

**Висновки**

Когнітивний напрямок всоціальній психологіївиник як антитеза необіхевіоризму. В дослідженні соціальних явищ когнітивісти підкрес? люють впливінтелектуальних процесів на розвиток особистості. Зточ? ки зору когнітивних теорій, психіка людини активна, динамічна, має вроджені структури, які обробляють і організують інформацію. З точ? ки зору Піаже, ментальні структури, які називаються схемами, утво? рюють основудля придбання нових знань. Л.С. Виготський вважає ког? нітивний розвиток по суті своїй вбудованим в соціальний і культур? ний контексти, а тому складні знання набуваються шляхом участі в культурно значимій діяльності під керівництвом інших людей.

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

Особливий внесок урозвитоксоціальної психології зроблено пред? ставниками французької школиначоліз С. Московічі, яківсередині 50? х років ХХ ст. розробили теорію “соціальних уявлень (репрезентацій)”. Необхідність введення в систему соціальної психології “соціаль?

них уявлень” як форми соціального пізнання і феномена соціальної реальності пояснюється недостатністю інших моделей, особливо біхе? віористської, для пояснення смислових зв’язків людини зі світом.

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

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

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

Соціальні уявлення виконують три основні функції:

* вони є **інструментом пізнання світу** – в цьому їх роль анало? гічна ролі звичайних категорій, які пояснюють події;
* вони є **способом опосередкування поведінки** – в цій функції вони сприяють спрямуванню комунікації в групі, визначенню цінно? стей, що регулюють поведінку;
* вони є **засобом адаптації** подій, які відбуваються, до тих, що уже існували, тобто сприяють збереженню картини світу, яка склалась. Найголовнішим доповненням до когнітивістського підходу в соціальній психології С. Московічі вважає так звану “ідентифіка? ційну матрицю”, що пояснює, як вписується нова інформація в ко? гнітивну структуру кожного індивіда в залежності від того, з якою групою він себе ідентифікує, тобто тут робиться акцент на тому, що вся сукупність знань (“уявлень”, “репрезентацій”) людини про світ дається їй в системі. Саме це робить “соціальні уявлення” історико?

культурним, соціальним об’єктом дослідження.

#### Основні терміни та поняття

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

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чим Ви поясните думку, що аналіз когнітивної теорії по? трібно розпочинати з її співставлення з принципами біхевіоризму?
2. Дайте характеристику моделі “людини когнітивної”.
3. Що таке “когніція”, “когнітивна структура”?
4. Визначте основні положення структуралістського напрям? ку в когнітивній психології.
5. Які Ви знаєте основні напрямки в когнітивній соціальній психології?
6. Розкрийте зміст концепції морального розвитку дитини в концепції Ж. Піаже.
7. Чим відрізняється теорія розвитку моральності Л. Колбер? га від теорії Ж. Піаже?
8. Порівняйте внесок Л.С. Виготського і Ж. Піаже в когнітивні теорії формування особистості.
9. Визначте основні ідеї когнітивної концепції Дж. Брунера.
10. Яке практичне застосування мають соціальні когнітивні теорії в системі освіти?
11. Який образ соціальної психології склався в середині 60?х років у свідомості наукової громадськості?
12. Яку альтернативу американській соціальній психології про? тиставили французькі соціальні психологи школи С. Московічі?
13. Який вплив на теорію “соціальних уявлень (репрезен? тацій)” мала соціологічна концепція Е. Дюркгейма? Що саме з кон? цепції Е. Дюркгейма було запозичено С. Московічі в його теорії “соціальних уявлень”?
14. Що є спільного між “колективним свідомим” Е. Дюркгей? ма і “соціальним уявленням” С. Московічі?
15. Як Ви розумієте те, що “соціальні уявлення” є категорією науки, а також феноменом реальності?
16. Чи є різниця між розумінням “здорового глузду” як явища соціальної психології і “версією здорового глузду” С. Московічі?
17. Якіфункції виконують “соціальні уявлення (репрезентації)”?
18. На якому матеріалі зробив свої дослідження С. Московічі? Чому він звернув увагу на психоаналіз?
19. Які дві групи факторів виділяє С Московічі, визначаючи особливості формування наукових знань?
20. Опишіть зовнішні і внутрішні процеси, що характеризують зміни у розвитку наукової теорії (за С. Московічі).
21. Назвіть відомі Вам дослідження соціальних уявлень, що зроблені емпіричними методами?
22. Що таке “ідентифікаційна матриця” С. Московічі?

#### Література

1. Андреева Г.М. Психология социального познания: Учебн. пособие для студентов высш. учебных заведений. – Изд. второе, доп. и перераб. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 288 с.
2. Брунер Дж. Психология познания. За пределами непосред? ственной информации / Пер. с англ. – М.:Прогресс, 1977.
3. Валлон А. От действия к мысли. – М., 1956.
4. Донцов А.И., Емельянова Т.П. Концепция социальных представлений в современной социальной психологии. – М., 1995.
5. Колберг Л., Пауэр Ф., Хиггинс Э. Подход Лоренса Колберга к нравственному воспитанию // Психологический журнал. – 1992. –

№ 3. – С. 173?175.

1. Московичи С. Общество и теория социальной психологии // Современная зарубежная социальная психология. Тексты / Под ред. Г.М. Андреева, Н.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской – М.: Изд?во Моск. ун?та, 1984. – С. 208?228.
2. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психо? логии масс: Пер. с франц. – М.: Центр психологии и психотерапии, 1998. – 480 с.
3. Московичи С. От коллективных представлений к соци? альным // Вопросы социологии. – 1992. – Т.1. – № 2. – С. 83?95.
4. Московичи С. Социальные представления: исторический взгляд // Психологический взгляд // Психологический журнал. – 1995. – Т. 16. – № 1. – С. 3?18, № 2. – С. 3?14.
5. Найссер У. Познание и реальность: смысл и принципы ког? нитивной психологии. – М., 1981.
6. Солсо Р.Л. Когнитивная психология: Пер. с англ.– М: Три? вола, 1996. – 600 с.
7. Флейвелл Джон Х. Генетическая психолгия Жанна Пиа? же: Пер. с англ. – М.: Проосвещение, 1967.
8. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М., 1997.
9. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 1997.
10. Шихирев П. Современная социальная психология: Учебн. Пособие для студентов вузов – М.: КСП Академический проект, Изд?во ин?та психологии РАН, 1999. – 448 с.
11. Якимова Е.В. Теория социальных представлений в соци? альной психологии: дискуссии 80?90?х годов. Научно?аналитичес? кий обзор. – М. ИНИОН РАН, 1996. – 115 с.

### Глава 6. Психоаналітичний напрямок

##### Загальні питання

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

Психоаналітична теорія базується на уявленні, згідно якого люди є складними енергетичними системами. У кожної людини є певна обмежена кількість енергії, яка підтримує психічну активність. Фрейд стверджував, що будь?яка активність людини (мислення, пам’ять, уявлення) визначається інстинктами. Вплив останніх на поведінку може бути як прямим, так і непрямим, замаскованим. У пошуках розгадки внутрішньої природи людини Фрейд звертаєть? ся до дитинства. Він робить акцент на тому, що переживання ран? нього дитинства відіграють критичну роль у формуванні дорослої людини. “Психоенергетична людина” формується в ранньому ди? тинстві. У спробах вирішити конфлікт між інстинктами і безкомп? ромісною реальністю у неї в цей період формується “его” – опосе? редковане кільце між соціальними обмеженнями і інстинктами. Лю? дина знаходиться не тільки у постійному внутрішньому, але й зов? нішньому конфліктові зі своєю групою і суспільством, які, в свою чергу, виникають як результат відтворення лібідних зв’язків індив? іда зі своїми батьками. Сім’я є прототипом для всіх наступних со? ціальних зв’язків, а батьки – прообразом майбутнього лідера. Со? ціальні інститути – це засіб захисту людини від його власних агре? сивних, ворожих, безсвідомих імпульсів. Поведінка людини детер? мінується скоріше генетичними і історично попередніми умовами, ніж актуальною ситуацією. Вона регулюється розподіленням пси? хічної енергії в системі особистості.

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

##### Соціально-психологічна психоаналітична концепція Шутца

Згідно з цією теорією типи відносин людей в групі можуть бути класифікованими на основі трьох соціальних потреб: потре? би у включенні в соціальну спільноту, потреби в контролі (жес? том, словом) і потреби в позитивній емоційній оцінці. Атмосфе? ра в групі залежить від здатності і можливостей членів групи за? довольняти ці основні потреби.

Останнім часом прибічники психоаналітичного напрямку в соціальній психології приділяють більше уваги інтерперсональним зв’язкам. В цілому в соціальній психології вплив ідей фрейдизму не дуже великий, хоча в неофрейдистській моделі людини моти? ваційний її аспект досліджено досить ретельно зі своєї, зрозуміло, точки зору. Пояснення малої популярності моделі “психоенерге? тичної людини”, можливо, потрібно шукати в невизначеності ка? тегоріального апарату, в труднощах, що пов’язані з їх операціона? лізацією, недоступності основних теоретичних посилок для тра? диційних форм емпіричної перевірки. Крім того, ця модель вима? гала повернення до старих положень. Крім того, індивідуально?пси? хологічний підхід виявився недостатнім у дослідженні соціально? психологічної реальності.

Однак, слід зауважити, що логіка дослідження соціально?пси? хологічного об’єкта – психічного відображення системи соціаль? них зв’язків і відношень штовхала прибічників цього напрямку звер? нутись до інших схем у поясненні моделі “суспільство?людина”. До таких, перш за все, відносяться неофрейдисти.

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

го напрямку зазнало поняття “его”. Права “его” було суттєво роз? ширено, і його роль була визначена інакше. “Его” не тільки не підпо? рядковувалось “ід”, воно стало більш незалежним, воно було на? ділено власною енергією і функціями, які не зводились до енергії і функцій “ід”. Більш того, багато хто з неофрейдистів висловлював? ся з приводу того, що “его” є незалежним від тих конфліктів, які виникають у сфері “ід”.

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

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

##### Соціально-психологічна концепція К. Юнга

Одним із лідерів неофрейдистської его?психології, який най? більше зробив для розвитку соціальної психології, був ***Карл Гус- тав Юнг*** (1875?1961). Свою теорію він назвав аналітичною тому, що в ній надається великого значення протиборчим силам всере? дині особистості і прагнення до знайдення самості (індивідуаль? ності) шляхом процесу індивідуації (інтеграції).

Юнг розійшовся з Фрейдом за такими позиціями:

1. Він відкинув фрейдовське поняття Едипова комплексу, по? яснюючи прив’язаність дитини до матері чисто житейськими по? требами дитини і здатністю матері їх задовольняти. Він не запере? чував зовсім наявності сексуальної енергії в дитячому віці, але звів сексуальність до положення одного з багатьох потягів у психіці.
2. Ще одна суттєва різниця між позиціями Фрейда і Юнга сто? сується уявлення про направленість сил, які визначають особистість людини. З точки зору Фрейда, людина є продуктом своїх дитячих переживань. Для Юнга ж людина визначається не тільки минулим, але й своїми цілями, очікуваннями і надіями на майбутнє. На його думку, формування особистості не завершується до п’яти років. Лю? дина може змінюватись і досить значно протягом всього свого життя.
3. Відмінність між позиціями Фрейда і Юнга полягає в тім, що Юнг зробив спробу проникнути у безсвідоме глибше, ніж це вда? лось зробити Фрейду. Він добавив ще один вимір у розумінні без? свідомого: вроджений досвід людства як виду, який успадковано ним від своїх предків (колективне безсвідоме). Розробкою концепції колективного безсвідомого Юнг зробив суттєвий внесок в розви? ток соціальної психології.

Юнг виділяє два рівні безсвідомого: особисте безсвідоме і ко? лективне безсвідоме.

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

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

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

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

Вроджені тенденції всередині колективного безсвідомого отри? мали назву *архетипів*. Вони є внутрішніми детермінантами психіч? ного життя людини і направляють дії людини в певне русло, яке чимось схоже з тим, як поводились в подібних ситуаціях наші пред? ки?тварини. Архетипи виявляються у свідомості у вигляді емоцій і деяких інших психічних явищ. Вони пов’язані з такими важливи? ми моментами життєвого досвіду, як народження і смерть, основні стадії життєвого шляху (дитинство, юність), а також з реакцією на смертельну небезпеку.

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

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

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

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

* чоловічі (маскулінні) характеристики в жіночому. Як і більшість

інших архетипів, ця пара бере початок в найбільш глибинних, при? мітивних шарах досвіду предків людини, коли чоловік і жінка зас? воювали певні емоційні і поведінкові тенденції протилежної статі. Архетип *тіні –* це деяка зворотна, темна сторона *Я.* Вона най? більше глибоко укорінена у тваринному майбутньому людини. Юнг вважав її своєрідним нащадком нищих форм життя. Тінь являє со? бою сукупність всіх наших аморальних, пристрасних і абсолютно неприйнятних бажань і вчинків. Юнг писав, що тінь підштовхує нас створити щось таке, чого ми у нормальному стані ніколи собі не доз? волимо. Коли з нами трапляється щось подібне, ми схильні це пояс? нювати тим, що на нас “щось найшло”. Це “щось” і є тінь, найбільш

примітивна частина нашої природи.

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

Юнг ввів поняття двох типів особистісної орієнтації, або життє? вих установок: екстраверсія і інтроверсія. Екстраверти рухливі, швид? ко утворюють зв’язки і прихильності; рушійною силою для них вис? тупають зовнішні фактори. Інтроверти споглядальні, прагнуть до са? мотності, їх інтерес зосереджено на них самих. Юнг виділив також чотири психологічних функції: мислення, почуття, відчуття і інтуї? ція. Мислення і почуття є раціональними функціями, відчуття і інтуї? ція – ірраціональними. Результатом комбінації двох видів особистіс? них орієнтацій і чотирьох психологічних функцій є вісім різних типів особистості (наприклад, екстравертний мислительний тип).

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

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

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

##### Его-психологія Еріка Еріксона

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

Найбільш цікавою в цьому відношенні є концепція психосоці? ального розвитку Е.Еріксона (1902?1994), в якій важливе значення у формуванні особистості надається соціальному оточенню і зако? номірностям формування “Я” в цьому оточенні.

Хоча Еріксон стверджував, що його теорія – це є подальший розвиток концепції Фрейда, проте він рішуче відійшов від класич? ного психоаналізу. На відміну від Фрейда, модель Еріксона є *пси- хосоціальною*, а не психосексуальною. Еріксон вважав, що осо? бистість виростає з результатів розв’язання соціального конфлік? ту, який виникає у взаємодії у вузлових точках розвитку, наприк? лад, при годуванні у немовлячому віці або при навчанні різним на? вичкам в середньому дитинстві. В цьому відмінність поглядів Е.Ер? іксона від підходу З.Фрейда, який надавав особливого значення психосексуальному визріванню як детермінанті особистості. Хоча Еріксон і погоджувався з Фрейдом в тім, що ранній досвід має вик? лючне значення, він розглядав розвиток особистості як динаміч? ний процес від народження до смерті. Як і Фрейд, Еріксон вважав, що задоволення інстинктів є однією з рушійних сил життя, але не меншого значення він надавав *синтезу его* – упорядкуванню та інтегруванню досвіду. Еріксон розширив теорію психосексуально? го розвитку Фрейда, щоб включити в неї те, що він назвав *психо- соціальним розвитком*. Тим самим акцентувались впливи культу? ри і суспільства на розвиток, а не вплив задоволення, яке отри?

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

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

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

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

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

Психосоціальна адаптація, якої досягає людина на кожній стадії розвитку, в більш пізньому віці може змінити свій характер, іноді доко? рінно. Наприклад, діти, які в дитинстві були позбавлені любові і тепла, можуть стати нормальними дорослими, якщо на більш пізніх стадіях їм приділялась додаткова увага. Однак характер психосоціальноїадаптації доконфліктів відіграє важливуроль урозвиткуконкретної людини. Роз? в’язання цих конфліктів має кумулятивний характер і те, яким чином людина пристосовується до життя на кожній стадії розвитку, впливає на те, як вона справляється з наступним конфліктом.

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

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

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

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

Еріксон розвиває новий погляд стосовно індивідуальної взаємодії з батьками і культурним контекстом, в якому мешкає сім’я. Якщо Фрейда цікавив вплив батьків на становлення особистості дитини, то Еріксон підкреслює історичні умови, в яких формується “его” ди? тини. Він показує, що розвиток “его” тісно пов’язаний з особливостя? ми соціальних норм і системою цінностей різних культур. Фрейді? вському фаталістичному попередженню про те, що люди приречені на соціальне згасання, якщо віддаються своїм інстинктивним праг? ненням, протистоїть оптимістичне положення про те, що кожна осо? бистість і соціальна криза є своєрідним викликом, який приводить індивідуума до особистісного росту і подолання життєвих перешкод. Знання про те, як людина справляється з кожною зі значимих життєвих проблем або як неадекватне розв’язання ранніх проблем позбавляє її можливості справлятись з подальшими проблемами,

складає, на думку Еріксона, єдиний ключ до розуміння її життя.

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

Теорію Еріксона відрізняють такі моменти: 1) акцент на змінах, які відбуваються в процесі розвитку протягом всього життя людини;

1. наголос на “нормальному”, або “здоровому”, а не патологічному;
2. особливе значення, яке він надавав досягненню почуття ідентич? ності; 4) спроби поєднати клінічні спостереження з вивченням куль? турних і історичних факторів у поясненні структури особистості.

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

##### Гуманістична теорія особистості Еріха Фромма

Як і Еріксон, багато інших постфрейдистів, які дотримувались психодинамічної орієнтації (визнавали значення досвіду раннього дитинства, погоджувались з концепцією динаміки тривоги і захис? них механізмів), надавали особливо великого значення ролі культур? них і міжособистісних факторів у формуванні особистості. Жоден теоретик не зміг так виразно змалювати соціальні детермінанти осо? бистості, як Еріх Фромм (1900?1980). Як представник гуманістично? го напрямку, Фромм стверджував, що поведінка людини може бути зрозумілою лише у світлі впливів культури, що існують в даний кон? кретний момент історії. З точки зору Фромма, особистість є продук? том динамічної взаємодії між вродженими потребами і тиском со? ціальних норм. Він підкреслював, що потреби, які властиві тільки лю? дині, еволюціонували в ході історії людства, а різні соціальні систе? ми, в свою чергу, здійснили вплив на виявлення цих потреб.

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

Фромм розширив горизонти психоаналітичної теорії особис? тості, підкреслюючи значення соціологічних, політичних, економі? чних, релігійних і антропологічних факторів у формуванні особис? тості. На основі історичного аналізу умов існування людини та їх змін, Фромм зробив висновок про те, що невід’ємною рисою людсь? кого існування в наш час є самостійність, ізоляція і відчуження. В той же час він підкреслював, що для кожного історичного періоду був характерним прогресивний розвиток індивідуальності завдяки боротьбі людей за досягнення більшої особистої свободи у розвит? ку своїх потенційних можливостей.

В той же час, як стверджує Фромм, свобода від соціальних, по? літичних, економічних і релігійних обмежень супроводжується втра? тою почуття безпеки і почуття належності до соціуму. З точки зору Фромма, перед сучасними людьми стоїть дилема: або *свобода* або *без- пека*. Люди борються за свободу і автономію, але сама ця боротьба викликає почуття відчуження від природи і суспільства. Отже, вини? кає конфлікт: зодного боку, люди потребують влади над собою і праг? нуть мати право вибору, з другого — їм також потрібно відчувати себе об’єднаними і зв’язаними з іншими людьми. Інтенсивність цього кон? флікту (між свободою і безпекою) і способи його розв’язання зале? жать, за Фроммом, від економічних і політичних систем суспільства. Аналізуючи конфлікт між свободою і безпекою, Фромм стверд? жує, що сучасна людина долає почуття самотності і відчуження одним шляхом — відмовляється відсвободи іпридушуєсвоюіндивідуальність. В своїй книзі “Втеча від свободи” (1941) він описав декілька стратегій,

які використовуються людьми, щоб “втекти від свободи”.

* 1. Авторитаризм, який визначається як тенденція з’єднати себе з кимось або чимось зовнішнім, щоб отримати силу, яка втрачена індивідуальним “Я” (підкорення іншим або експлуатація інших).
  2. Деструктивність — цей варіант передбачає подолання почут? тя неповноцінності через знищення і підкорення інших.
  3. Конформність автомата. Цей термін Фромм застосовував до стратегії, яка полягає в підпорядкуванні індивіда соціальним нор?

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

Фромм вважав, що така втрата індивідуальності міцно вкоріни? лась в соціальному характері більшості сучасних людей. На протива? гу цим трьом механізмам втечі від свободи, Фромм пропонує інший спосіб розв’язання конфлікту між свободою і безпекою. Це – *пози- тивна свобода*, як такий вид свободи, при якій люди можуть бути ав? тономними і унікальними і в той же час не втратити відчуття єднан? ня з іншими людьми і суспільством. Досягнення позитивної свободи вимагає від людей спонтанної активності в житті. В роботі “Мистец? тво любові” (1956?1974) Фромм підкреслював, що любов і праця – це ключові компоненти, завдяки яким здійснюється розвиток позитив? ної свободи, об’єднання людей без втрати індивідуальності.

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

1. *Потреба у встановленні зв’язків*. Щоб подолати відчуття ізо? ляції від природи, людям потрібно про когось піклуватися. Якщо потреба у встановленні зв’язків не задоволена, люди стають нарци? стичними, егоїстичними.
2. *Потреба в подоланні*. Всі люди потребують подолання своєї па? сивної тваринної природи, щоб стати активними творцями свого життя. Неможливість задовольнити цю потребу є причиною деструктивності.
3. *Потреба в коріннях*. Люди мають потребу відчувати себе не? від’ємною частиною світу. Ця потреба виникає з самої появи люди? ни на світ, коли розривається біологічний зв’язок з матір’ю. Ті, хто зберігає симбіотичні зв’язки з батьками як спосіб задоволення по? треби в коріннях, не здатні відчувати свою особистісну свободу.
4. *Потреба в ідентичності* – це потреба в ототожненні з самим собою. Завдяки ідентичності люди відчувають свою несхожість з іншими, усвідомлюють свою індивідуальність, сприймають себе як господарів свого життя.
5. *Потреба у системі поглядів і відданості*. Люди відчувають потребу в системі поглядів, завдяки якій вони сприймають і осяга? ють реальність. Крім того, люди потребують об’єкта, якому вони себе присвятили б, отримавши через це смисл життя.

##### Соціальні типи характеру

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

Фромм виділив п’ять соціальних типів характеру: рецептив? ний, експлуатуючий, накопичувальний, ринковий і продуктив? ний тип характеру.

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

*Експлуатуючі типи* беруть все, що їм потрібно силою і винахі? дництвом. Вони теж нездатні до творчості, а досягають всього, за? позичуючи у інших.

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

*Ринковий тип* виходить з впевненості, що особистість оцінюєть? ся як товар, який можна вигідно продати або обміняти. Ці люди за? цікавлені у збереженні приємної зовнішності, знайомствах з по? трібними людьми і готові продемонструвати будь?яку свою особис? тісну рису, яка підвищила б їх шанси на успіх.

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

##### Соціокультурна теорія особистості Хорні

Карен Хорні (1885?1952), як і інші неофрейдисти, дотримува? лась основних принципів психоаналітичного напрямку, але вважа? ла, що психоаналіз повинен спиратись на більш широку соціокуль? турну орієнтацію. У створенній нею соціокультурної теорії особис? тості вирішальними стали такі моменти: 1) Хорні відкинула погля? ди Фрейда на головну визначальну роль фізичної анатомії в обу? мовленні психофізичних відмінностей між чоловіками і жінками;

1. завдяки обміну думками з такими провідними спеціалістами? культурологами як Маргарет Мід, Еріх Фромм і Гаррі Стєк Саллі? вен, у Хорні зміцнилась впевненість в тім, що соціокультурні умови здійснюють глибокий вплив на розвиток і функціонування індиві? дуума; 3) клінічні спостереження, які Хорні проводила в США і Європі, засвідчили у пацієнтів відмінності особистісної динаміки, що були обумовлені культурними факторами.

Хорні погоджувалась з Фрейдом в питанні про значення дитя? чих переживань для формування особистості. Однак Хорні відки? дала твердження Фрейда про вирішальну роль інстинктів. Вона не погоджувалась з тим, що сексуальна анатомія дитини диктує певну спрямованість подальшого розвитку особистості. Згідно з її переко? наннями, вирішальним фактором в розвиткові особистості є со? ціальні відносини між дитиною і батьками.

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

В цьому випадку дитина опиняється між двох вогнів: вона за? лежить від батьків і в той же час відчуває по відношенню до них почуття образи. Цей конфлікт приводить в дію такий захисний ме? ханізм, як витіснення. Витіснені почуття ворожості і образи вияв? ляються у всіх взаємовідносинах дитини з іншими людьми як те? пер, так і в майбутньому. В цьому випадку говорять, що у дитини виявляється *базальна тривога*.

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

К. Хорні створила свою теорію психології жінки як новий по? гляд на відмінності між чоловіками і жінками в контексті соціокуль? турних впливів. Хорні доводить, що соціальні системи з їх чолові? чим домінуванням постійно змушують жінок відчувати себе залеж? ними і неспроможними… Ідеї Хорні, в яких підкреслюється значен? ня культури і статевих ролей, добре узгоджуються з сучасним фе? міністським світоглядом.

**Висновки**

Психоаналітичним напрямком зроблено значний внесок в роз? виток соціально?психологічних знань. Увага до безсвідомих процесів дозволяє психоаналізу досліджувати ключові області людської по? ведінки, яких інші психологічні школи ледве торкаються. Крім того, ця теорія надає багато можливостей для розуміння міжособистіс? них стосунків, особливо в дитинстві і в рамках нуклеарної сім’ї.

Концепції психоаналізу мають дуже багато застосувань у по? всякденному житті. Одне з найбільш значних – психоаналітична терапія ? використовує досить добре апробовані методи: метод

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

Сильна сторона психоаналізу полягає також в багатстві мож? ливостей холістичного підходу: готовності розглядати цілісного індивідуума, включаючи як свідому, так і безсвідому психічну ак? тивність, особливо емоції.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

* 1. Дайте характеристику теорії психосексуального роз? витку З. Фрейда.
  2. Опишіть природу і функції “ід”, “его” і “суперего” – трьох основний особистісних структур. Яким чином взаємодія між цими структурами створює внутрішній конфлікт у людини?
  3. Чи погоджуєтесь Ви з Фрейдом в тім, що статевий потяг і агре? сія – це два основних мотиви, які лежать в основі людської поведінки?
  4. Як Ви думаєте, чи залишається сьогодні психоаналіз впли? вовим напрямком в гуманітарних науках?
  5. Розкрийте зміст соціально?психологічної теорії Шутца.
  6. Назвіть прізвища відомих неофрейдистів та їх теорії.
  7. Які соціальні типи характеру виділяє Е. Фромм? На чому будується його типологія соціальних типів?
  8. В чому полягає різниця між особистим і колективним без? свідомим в теорії Юнга? Чи поділяєте Ви позицію Юнга стосовно існування колективного безсвідомого?
  9. Чим теорія розвитку Еріксона відрізняється від теорії Фрейда?
  10. Перелічіть конфлікти розвитку, які, згідно теорії Еріксона, стають критичними в певних точках життєвого циклу.
  11. Чи згодні Ви з Еріксоном в тім, що головною кризою в підлітковому віці є его?ідентичність – рольове зміщення?
  12. Чи згодні Ви з Еріксоном, що досягнення его?ідентич? ності – це боротьба протягом всього життя? Якщо так, то з якими проблемами ідентичності може стикатись людина в ранній зрілості і в старості?
  13. Опишіть концепцію архетипів Юнга. Який архетип він по? в’язував з дослідженням самореалізації у зрілості?
  14. Чи згодні Ви з Фроммом, що більшість людей сьогодні на? солоджується значною свободою і автономією, проте розплачують? ся за це самотністю, відсутністю почуття безпеки і відчуженням?
  15. Розкрийте сутність соціокультурної теорії особистості К. Хорні.
  16. Порівняйте і вкажіть відмінності у поглядах Еріксона, Фромма і Хорні з питання впливу подій раннього дитинства на фор? мування структури особистості дорослого.

#### Основні терміни та поняття

Психоаналіз, інстинкти, лібідо, его, суперего, ід, свідоме, підсвідоме, безсвідоме, зверх?Я, захисні механізми, психосексуальні стадії, ідентичність, аналітична психологія, архетипи, базальна три? вога, колективне безсвідоме, вісім вікових періодів людини, відчу? ження, ідентифікація, танатос, індивідуальна психологія, індивіду? ація, комплекс перевершеності, комплекс неповноцінності, криза ідентичності, особисте безсвідоме, психосексуальний розвиток, пси? хосоціальний розвиток, принцип реальності, принцип задоволення, позитивна свобода, сублімація, самість, соціокультурна теорія осо? бистості, его?психологія.

#### Література

1. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская О.А. Совре? менная социальная психология на Западе. – М., 1978
2. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
3. Гринсон Р.О. Приемы и техника психоанализа: Пер. с англ.

* Новочеркасск, 1994. – 340 с.

1. Лейбин В. Фрейд, психоанализ и современная западная философия. – М.: Политиздат, 1990. – 397 с.
2. Современная зарубежная социальная психология: Тексты.

– М., 1984

1. Тайсон Р., Тайсон Ф. Психоаналитические теории разви? тия / Пер. с англ. – Екатеринбург: Деловая книга, 1998
2. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Преступная толпа. – М., 1998
3. Фрейд З. Психология бессознательного: Пер. с нем. – М.: Просвещение, 1989. – 448 с.
4. Фромм Э. Бегство от свободы. – М., 1987
5. Фромм Э. Душа человека. – М.: Республика, 1992. – 430 с.
6. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М., 1997
7. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб., 1997
8. Хорни К. Женская психология: Пер. с англ. – СПб.: ВЕИЛА, 1993. – 222 с.
9. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в За? падной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.
10. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП.РАН, 2000. – 448с.
11. Эриксон Э. Детство и общество (Пер. с англ.). ? СПб., 1996.
12. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. ? М., 1996.
13. Юнг К.Г. Аналитическая психология. – Пер. с нем. – СПб.: Кентавр, 1994. – 136 с.

### Глава 7. Гуманістичний напрямок в соціальній психології

##### Історичні передумови формування гуманістичної соціальної психології

Гуманістична психологія сформувалась в середині ХХ ст. як реакція проти зовнішнього детермінізму теорії научіння і внутріш? нього детермінізму, який пропонується психоаналізом. Тому інко? ли гуманістичну психологію називають третьою силою в дослідженні особистості, а теоретичні напрямки персонології часто класифіку? ють в термінах трьох основних категорій. Перша – психоаналіз – представляє людину як істоту з інстинктами та інтрапсихічними кон? фліктами. Другий напрямок в психології особистості, біхевіоризм, трактує людей як результат впливу зовнішнього середовища. Гума? ністична психологія – це третій напрямок в персонології, який про? тистоїть першим двом. Психологи гуманістичного напряму відки? дають детермінізм поглядів, інстинктів або середовищного програ? мування. Вони вважають, що люди самі вибирають, як їм жити. Найбільш відомими представниками гуманістичної психології вва? жаються американські психологи А. Маслоу та К. Роджерс. Ці пси? хологи вище за все ставлять людський потенціал.

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

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

лядати як рух. Хоча погляди прибічників цього руху складають до? сить широкий спектр, вони все?таки поділяють певні фундамен? тальні концепції на природу людини. Практично всі ці концепції мають глибокі коріння в екзистенціальній філософії. Екзистенці? алізм – це напрямок в філософії ХХ ст., в центрі уваги якого – праг? нення людини знайти смисл свого існування і жити вільно і відпов? ідально у відповідності з етичними принципами.

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

Оптимізм психологів гуманістичного напрямку помітно відрізняє його від більшості інших теоретичних підходів до вивчення особис? тості. Отже, гуманістичні персонологи розглядають людей як актив? них творців власного життя, які мають свободу вибирати і розвивати стиль життя. Подібні погляди на формування особистості поділялись багатьма дослідниками, зокрема і Е. Фроммом. Протевсезагальне виз? нання видатного представника гуманістичної теорії особистості отри? мав американський психолог Абрахам Маслоу (1908?1970).

##### Концепція А. Маслоу

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

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

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

Маслоу стверджував, що жоден з психологічних підходів, які застосовувались для вивчення поведінки, не надавав потрібного зна? чення функціонуванню здорової людини. Зокрема він рішуче крити? кував Фрейда за те, що він, зосередившись на вивченні хвороб пато? логії і поганої адаптації, ігнорує силу і доброчесність людини. Щоб виправити цей недолік, Маслоу сконцентрував увагуна психічно здо? ровій людині. Гуманістична психологія виходить з того, що самоудос? коналення є основною темою життя людини – темою, яку неможли? во виявити, вивчаючи лише людей з психічними відхиленнями.

##### Теорія ієрархії потреб

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

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

Ці потреби наступні (в порядку їх черговості):

* фізіологічні потреби;
* потреби безпеки захисту;
* потреби належності і любові;
* потреби самоповаги;
* потреби самоактуалізації, або потреби особистісного удоско? налення.

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

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

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

##### Самоактуалізація особистості

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

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

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

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

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

Маслоу відмічає також негативний вплив на реалізацію са? моактуалізації потреб безпеки. Процес росту потребує постійної готовності ризикувати, помилятись, відмовлятись від старих

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

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

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

##### Карл Роджерс

Інший психолог гуманістичного напрямку, Карл Роджерс (1902?1987), здійснив великий вплив на педагогіку і психотера? пію. На відміну від фрейдистів, які вважали, що людський харак? тер обумовлено внутрішніми потягами, багато з яких є шкідли? вими для людини, Роджерс вважав, що ядро людського характе? ру складається з позитивних, здорових, конструктивних імпульсів, які діють, починаючи з народження. Як і Маслоу, Род? жерса цікавило перш за все те, як можна допомогти людям реа? лізувати свій внутрішній потенціал. На відміну від Маслоу, Род? жерс не розробляв спочатку теорій, щоб потім застосовувати їх на практиці. Він більше переймався ідеями, які виникали в ході його клінічної практики. Він виявив, що максимальний особис? тісний ріст його пацієнтів відбувався тоді, коли він щиро і по? вністю співчував їм і коли вони знали, що він приймає їх такими, які вони є. Він назвав це “тепле, позитивне, прийнятне” ставлен? ня *позитивним.* Роджерс вважав, що позитивне ставлення психо? терапевта сприяє більшому самоприйняттю клієнта і його більшій терпимості у ставленні до інших людей.

Гуманістична психологія виявилася дієвою в декількох відно? шеннях. Вона здійснила суттєвий вплив на консультування дорос? лих і на зародження програм самодопомоги. Вона також сприяла роз? повсюдженню методів виховання дітей, які основувались на повазі до унікальності кожної дитини, і педагогічних методів, спрямованих на гуманізацію внутрішньошкільних міжособистісних відносин.

**Висновки**

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

Гуманістична психологія здійснила суттєвий вплив на консуль? тування дорослих і на появу програм самодопомоги. Вона також спри? яла розповсюдженню методів виховання дітей, основаних на повазі до унікальності кожної дитини, і педагогічних методів, спрямованих на гуманізацію внутрішньошкільних міжособистісних відносин.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

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

#### Основні терміни та поняття

Дефіцітарні мотиви, гуманістична психологія, ієрархія потреб, вимірювання особистісної орієнтації, мотиви росту, потреба в без? пеці і захисті, потреба в належності, потреба в самоповазі, самоак? туалізація, становлення, феноменологічний напрямок, фізіологічні потреби, екзистенціальна філософія, відкритість переживанню, по? треба в позитивній увазі, відповідність, тенденція актуалізації, те? рапія, що центрована на людині, феноменологічне поле, екзістенці? альний спосіб життя, емпірична свобода.

#### Література

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

- М., 1979.

1. Шульц Д., Шульц С.Э. История современной психологии.

- СПб., 1998.

### Глава 8. Соціально-екологічна теорія У. Бронфенбреннера

##### Багаторівневість соціального оточення особистості

Вважається, що на сьогоднішній день модель екологічних систем, яка запропонована американським психологом Урі Бронфенбреннером, є найбільш впливовою моделлю формуван? ня особистості. Бронфенбреннер вважає, що при аналізі соціал? ізації необхідно враховувати всю сукупність чинників навко? лишнього середовища і умов життя: мікро? і макросоціальне оточення, вплив засобів масової інформації, національні і куль? турні особливості, характеристики соціальних інститутів тощо. Розвиток особистості є результатом взаємодії об’єктивних особ? ливостей її соціального оточення і суб’єктивних процесів та пе? реживань. Оскільки соціальне оточення постійно змінюється, процес соціалізації не завершується ніколи. Розвиток людини

* це динамічний, здійснюваний у двох напрямках реципрокний процес. Особистість, яка формується, активно реструктурує своє багаторівневе життєве середовище і в той же час на нього впли? ває це середовище, його елементи і взаємозв’язки між ними. Соціальне середовище має чотири рівні: 1) мікросистема (най? ближче оточення людини); 2) мезосистема (взаємовідносини між різними сферами мікросистеми); 3) екзосистема (елементи соціального середовища, до яких індивід безпосередньо не відно? ситься, але які впливають на нього, наприклад, адміністрація школи, міська влада тощо); 4) макросистема (соціокультурні норми, системи соціальних уявлень та установок, норми та пра? вила соціальної поведінки, що є характерними для певної суб? культури). Ці рівні змальовуються у вигляді концентричних кілець як вміщені одна в одну системи.

Характерною особливістю цієї моделі є гнучкі прямі і зво? ротні зв’язки між цими чотирма системами, через які й

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

##### Мікросистема

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

##### Мезосистема

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

**Екзосистема**

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

##### Макросистема

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

Культурні сили, які дозволяють виділити макросистему на рівень життєвого середовища, утворюються частково історичними подіями, частково – послідовністю людського розвитку. Враховую? чи історичну перспективу, пов’язану зі змінами культурних ціннос? тей, ми зможемо краще зрозуміти ті зрушення в батьківських, сімей? них і соціальних настановленнях, які впливають на розвиток про? тягом людського життя. Всі ці рівні впливів на особистість взаємо? пов’язані, здійснюють активний вплив один на інший. Інтереси сус? пільства полягають в тому, щоб забезпечити переведення ціннос? тей соцієтального рівня до індивідів через вплетення цих цінностей у безпосереднє оточення, бо тільки у сфері безпосереднього міжо? собистісного спілкування діють механізми, які здатні забезпечити

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

Отже, соціоекологічний підхід визначає життєдіяльність лю? дини як складний процес, в ході якого індивід реконструює своє ба? гаторівневе життєве середовище, відчуваючи вплив всіх елементів цього середовища і взаємозв’язків між ними.

#### Висновки

Модель екологічних систем, яку запропонував американський психолог Урі Бронфенбреннер, можливо є найвпливовішою модел? лю особистісного розвитку на сьогоднішній день. Згідно з цією мо? деллю розвиток людини – це динамічний процес, що йде у двох на? прямках. Зростаючий індивідуум активно реструктурує своє бага? торівневе життєве середовище і в той же час відчуває вплив з боку елементів цього середовища, взаємозв’язків між ними, а також з боку більш широкого оточення. За Бронфенбреннером, екологічне сере? довище розвитку людини складається з чотирьох систем, що вкла? дено одна в одну, які часто зображаються у вигляді концентричних колець. Він називає ці системи мікросистемою, мезосистемою, ек? зосистемою і макросистемою. Характерною особливістю його мо? делі є гнучкі прямі і зворотні зв’язки між цими 4 системами, через які і здійснюється їх взаємодія.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Які рівні соціального середовища виділено У. Бронфенбрен? нером в його моделі “людина – суспільство”?
2. Як Ви розумієте взаємозв’язок між мікросистемою, мезоси? стемою, екзосистемою і макросистемою?
3. На якому рівні соціального середовища індивіди здійсню? ють безпосередні взаємовідносини?
4. Які зв’язки в розвитку людини можна характеризувати як реципрокний процес?
5. З чого складається макросистема і як вона впливає на осо? бистість?

#### Основні терміни і поняття

Соціально?економічна модель, реципрокний процес, модель екологічних систем, мікросистема, мезосистема, екзосистема, мак? росистема, рівень життєвого середовища.

#### Література

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

*РОЗДІЛ ІІІ.*

***СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ***

### Глава 9. Соціально-психологічний аспект дослідження особистості

В сучасному суспільстві інтерес до проблеми особистості лю? дини є настільки великим, що практично всі суспільні науки звер? таються до цього предмету дослідження.

Оскільки суспільні відносини існують як форма діяльності і поведінки реальних, конкретних індивідів, які є носіями і суб’єкта? ми суспільних відносин, остільки властивості, соціальні якості ре? альних людей, які виявляються в їх взаємодії, визначають власти? вості цілісної суспільної системи. Ось чому шляхи формування осо? бистості визначають подальший розвиток суспільства. У зв’язку з цим проблема особистості набуває не тільки теоретичного, а й прак? тичного значення. Цим пояснюється її актуальність.

##### Поняття “особистість”

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

Отже, в понятті “особистість” підкреслюються загальні для люд? ства риси. Особистість – це соціальні якості людини. Поняття “інди? відуальність” означає те, що ці соціальні, загальні для людей риси, виявляються дуже своєрідно вкожному індивідові, що кожний індивід є унікальністю.

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

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

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

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

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

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

У дослідженні особистості виділяють 3 основних періоди до? слідження:

* + філософсько?літературний;
  + клінічний;
  + експериментальний.

Перший починається зі стародавньої історії, продовжується в розробках філософів Нового часу (Декарт), французької і німець? кої філософії ХVIII ст. (Гельвецій, Гольбах, Кант, Гегель), в екзис? тенціалізмі кінця XIX ст. (Кьєркегор), а також першої половини ХХ ст. (Хайдеггер, Сартр) та ін.

Основними проблемами особистості в філософсько?літератур? ний період були питання про моральну і соціальну природу люди? ни, її вчинки і поведінку, свободу і відповідальність та інше.

В перші десятиріччя ХІХ ст. проблема особистості починає до? сліджуватись також лікарями?психіатрами, які стали проводити си? стематичні спостереження особистості хворого, вивчати історію його життя для того, щоб краще зрозуміти його поведінку. Отримані дані пов’язувались з діагностикою природи людської особистості.

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

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

отримання достовірних фактів. Важливою задачею цього періоду ви? вчення особистості стала розробка надійних і валідних тестових ме? тодів оцінки нормальної особистості. Піонерами експериментально? го напрямку в дослідженні особистості були англійські психологи Реймонд Кеттел і Ганс Айзенк, а в Росії – Олександр Лазурський.

У вітчизняній психології найбільш відомі дослідження в галузі вивчення особистості пов’язані з теоретичними розробками пред? ставників школи Л.С. Виготського. Значний вклад у вирішення про? блеми особистості внесли О.М. Леонтьєв, Л.І. Божович, Г.С. Кос? тюк, П.Р. Чамата.

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

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

ціальна психологія розглядає поведінку і діяльність “соціально детермінованої особистості” в конкретних реальних соціальних групах, індивідуальний внесок кожної особистості в діяльність групи, чинники, від яких залежить величина цього внеску в за? гальну діяльність, Точніше, вивчаються два ряди таких чинників: ті, що втілені в характері і рівні розвитку, в яких особистість діє, і тих, що втілені в самій особистості. Можна сказати, що для со? ціальної психології головним орієнтиром в дослідженні особис? тості є взаємовідносини особистості з групою: не просто осо? бистість в групі, а саме результат, який отримано від взаємовід? носин особистості з конкретною групою. Інакше кажучи – це про? блема соціалізації. Отже, ***проблема соціалізації*** – ***це і є соціаль- но-психологічний аспект дослідження особистості***, в якій віддзеркалюється, з одного боку, соціологічна, а з іншого – за? гальнопсихологічна проблематика особистості.

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

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

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

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

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

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

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

Проблема соціального типу особистості досліджується різними науками: психологією, філософією, соціологією, історією, етнографією, культурологією та ін. Найбільш активно ця проблема досліджується в соціальній психології, вякійсоціально?історичний тип особистості виз? начається поняттям “соціальний характер”. Класикою психології стала типологіясоціальних характерів, яка створена в 1947р.в США ***Е. Фром- мом***. Він визначив поняття“***соціальний характер***” якспецифічнуфор? му людської енергії, що виникає в процесі динамічної адаптації людсь? ких потреб до певного способу життя в певному суспільстві. За своїм змістомсоціальний характер визначає думки,почуття,дії, світоглядіт.ін., які є загальними для більшості людей конкретної суспільної спільноти. Е. Фромм був не першим, хто досліджував цю тему, але він пер? ший створив цілісну концепцію типології соціальних характерів. Першим, хто сформулював поняття “соціальних характерів”, був ***О.Ф. Лазурський***, який підкреслював, що класифікація особистос? тей повинна бути не тільки психологічною, але й психосоціальною

в широкому розумінні цього слова.

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

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

Найбільш чітко концепція соціальних характерів особистості вик? ладена в роботі Е. Фромма “Втеча від свободи”. Формулюючи свої ідеї, він зауважив, що вивчаючи реакції будь?якої соціальної групи, ми має? мо справу зі структурою особистості окремих членів цієї групи, однак нас в цьому випадку цікавлять не їх індивідуальні особливості, а ті за? гальні особливості особистості,якіхарактеризуютьбільшість членів даної групи.Цюсукупністьрисхарактеру,яка єзагальною длябільшостічленів даної групи, можна назвати ***соціальним характером****.* Всоціальний ха? рактер входить лише та ***сукупність рисхарактеру, яка єу більшості членів даної соціальної групи і виникла в результаті загальних для нихпереживань ізагального способужиття****.* Коли жідеться про інди? відуальність, мається на увазі вся сукупність рис, яка у своєму сполу? ченні формує структуру того чи іншого індивіда. В той же час кожен індивід являє собою і певний соціальний тип особистості. Хоча завжди існують так би мовити “відхилення” від соціального типу особистості, все ж більшість членівспільноти являють собою різні варіації того “ядра”, яке складається із загальних рис соціального характеру.

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

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

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

Психологічними засадами соціальних типів особистості у Б.С. Братуся є типовий спосіб ставлення до іншої людини, до інших людей і до самого себе, який переважає в особистості. Саме доміну? ючий спосіб ставлення до себе і іншої людини є найважливішою ха? рактеристикою соціального типу особистості. Виходячи з цього кри? терію, Б.С. Братусь виділяє декілька рівнів в структурі особистості. Перший рівень – егоцентричний. Він визначається прагненням лише до власної зручності, вигоди, престижу. Відношення до себе тут як до одиниці, самоцінності, а відношення до інших споживаць? ке, лише в залежності від того, допомагає інший особистісному ус? піху чи ні. Якщо допомагає, то він оцінюється як зручний, хороший, якщо не допомагає, перешкоджає, утруднює, то – як поганий, ворог. Якісно інший рівень – групоцентристський. Людина, яка праг?

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

Наступний рівень – просоціальний, або гуманістичний. Для лю? дини, яка досягла цього рівня, ставлення до іншого уже не визначаєть? ся лише тим, належить він до певної групи чи ні. Просоціальний рівень

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

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

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

В сьогоденні багато предметів і символів, які пов’язані з цими ус? тановками, виявились дискредитованими, втратившими колишню при? вабливість. Предмети зникають, а установки залишаються, бо вони ма? ють більшу інерцію і не змінюються раптово через зовнішні причини. І дійсно – зараз ми спостерігаємо, здавалося б, різку, карди? нальну зміну символів і захоплень, однак за своєю внутрішньою суттю, за смислом особистісних установок, що їх породили, вони залишаються колишніми. Наприклад, групоцентризм зараз не тільки не подоланий, а, навпаки, розквітнув, отримав нові форми і втілення – сепаратизм, націоналізм, різні форми групування,

кучкування і протистояння.

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

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

##### Перехідні соціальні типи особистості

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

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

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

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

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

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

Цей перехідний стан обумовлено, з одного боку, підсвідомим засвоєнням архетипів старого суспільства, яке знаходиться в агонії, а з другого – новим суб’єктивним життєвим простором з його нови? ми прагненнями, домінуючими інтересами, цінностями і їх значен? нями. Говорячи про засвоєння особистістю архетипів старого, не? існуючого вже суспільства, І.А. Акчурін виділяє такі архетипи:

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

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

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

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

Говорячи про такий перехідний стан, в якому формується но? вий соціальний тип особистості, К. Хорні відмічає два його показ? ники: 1) ригідність реагування, 2) розрив між можливостями люди? ни і їх реалізацією. Ригідність реагування – це відсутність тієї гнуч? кості, яка дозволяє людям реагувати різним способом на різні ситу? ації. Розходження між потенційними можливостями даної людини, її даруваннями і її дійсними життєвими досягненнями сприяє підтримці перехідного потребово?мотиваційного стану як захисно? го механізму в умовах несприятливого для неї способу життя.

Говорячи про небезпечність цього стану, Б.С. Братусь звертає ува? гу на імовірність вибору індивідомпредмета, який невідповідає суті осо? бистісного росту. Потрібно мати на увазі, що вибір предмета є вибір шля? ху, бознаходження предмета означає кінець потребового стануіформу? вання якісно нового психологічного утворення – потреби (тобто “нуж? ды”, яка знає свій предмет), яка, всвоючергу, спонукає до діяльності, що її задовольняє. Ця діяльність може тривати роками поки виявиться, що предмет був неістинним і шкідливим. А тому в кризі перехідних станів ми, по суті, вибираємо шлях,долю. Такий перехідний стан потребуєнової “техніки існування” (Л.І. Анциферова), сутність якої полягає в тім, по? перше, що планування діяльності в соціальній сфері вимагає від особис? тості враховувати швидкі темпи змін соціальної реальності, а, по?друге, високої особистісної толерантності доневизначеності.Така “техніка існу? вання” передбачає розглядати соціалізацію особистості як її ресоціалі? зацію, як процес, в результаті якого формується уміння орієнтуватись у непередбачених ситуаціях. Зміна умов буття ставить перед особистістю ряд проблем з освоєння нових інструментальних технік взаємодії з но? воюконкретно?історичною дійсністю. Цепов’язано першзавсезізміною типу соціального характеру.

##### Соціальний тип і соціальна зрілість особистості

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

В цьому відношенні ми можемо говорити, що поняття “***соц- іалізованість***” збігається з визначенням “***соціальний тип осо- бистості***”, як такої міри соціальності, якої набуває індивід в ході соціалізації. Ця міра соціальності потрібна людині, щоб адапту? ватись до культури суспільства. Дослідження проблеми типології особистості в такому плані має практично?виховне значення. Типові риси особистості, являючи конкретно?історичну міру її соціальності, виконують функцію норми і патології соціальності індивідів. Не можна не погодитися в цьому плані з тим, що на? лежність людини до певного соціального типу, накладаючи пев? ний відбиток на характер людини, разом з тим зобов’язує її, зму? шує її в силу внутрішньої логіки групових інтересів і психології поводитись саме так, а не інакше.

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

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

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

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

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

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

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

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

Як вже було показано вище, соціалізація у філогенетичному плані

* це історія зміни різних соціально?історичних типів особистості. Соціалізація в онтогенетичному плані є процес “пробігання” соціаль? ності, втіленої раніше у змісті соціально?історичних типів минулого. У цьому плані тривалість життя індивіда можна уявити як етапи, своєрідні вузли розвитку, особливості яких деякою мірою повторю? ють риси, що характеризують історичні типи людей минулого. Набу? ваючи властивостей, адекватних соціально?історичному типу особи? стості, який є логічним і загальним вираженням соціальності люди? ни на даному відрізку історії, індивід стає зрілою особистістю.

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

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

Новонароджений ще не володіє соціальністю, він тільки потен? ція людської особистості, а особистістю стане у процесі соціалізації, тобто завдяки набуттю ним таких соціальних якостей, які забезпе? чують його життєдіяльність у рамках певної соціальної системи. Набуваючи властивостей, адекватних суспільству, індивід стає до? рослим. Тому можна сказати, що у досягненні індивідом необхідно? го ступеню соціальної зрілості, у становленні його суб’єктом праці, спілкування і пізнання і полягає “онтогенетичний” зміст процесу.

Не можна не відзначити плідність досліджень проблеми критеріїв соціальної зрілості особистості, які проводяться вітчизняними дослід? никами. Однак у цих дослідженнях превалює кількісний підхід. До? слідження проблеми критеріїв соціальної зрілості особистості повинно йти не шляхом пошуку набору якостей і властивостей особистості, що дозволяють говорити про її зрілість, а шляхом аналізу спрямованості і характеруїїдіяльності. Говорячи про зрілість особистості, маютьнаувазі не вік людини (нерідко буває, що людина іусолідному віці не є соціаль? нозрілою особистістю) інеконгломератрізних соціальнихрис, щоявляє собою певну сумувластивостей іздібностей, необхідних їй в певній сфері життєдіяльності. Це поняття відображає соціальність індивіда як особ? ливу систему, яка виражає не тільки конкретно?історичний зміст, але й характеризується певною спрямованістю. Соціальна зрілість – це по? няття, яке дозволяє виявити типове в особистості.

Зрілість – це є піднесення індивідуального до рівня соціального, засвоєння тих норм культури, які, будучи зразком діяльності і поведін? ки, являють собою сукупність певних імперативних вимог, які пред’яв?

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

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

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

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

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

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

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

##### Взаємозв’язок соціального й індивідуального в людині

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

Ідея Гегеля про те, що процес розвитку людини здійснюєть? ся через залучення окремого індивіда до загального, через його включення в життя роду, завдяки чому і відбувається зняття об? меженості індивідуального буття, знайшла подальший розвиток у філософії і психології. Після Гегеля у трактовці проблеми со? ціального й індивідуального чітко виявилися дві протилежні тен? денції. Одна в образі Маркса і Енгельса пов’язала вирішення пи? тання з суспільними відносинами, абсолютизуючи соціальне. Друга, що бере початок від С.К’єркегора, знайшла своє відобра? ження в екзистенціалізмі, персоналізмі, філософській антропо? логії, психоаналізі, трактує індивідуалізацію як самоздійснення ізольованого індивіда, що відкриває себе у власній самосвідомості і бачить вирішення проблеми індивідуальності людини у рекон? струкції її внутрішнього світу.

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

##### Індивідуальність особистості

Людина, як творча істота, постійно створює свій світ і саму себе. Тому людське “Я” – це світ розвитку людських сутнісних сил. В світі людини знаходиться об’єктивний зміст її родової сутності. Цей світ

* не середовище і умова існування людини, а сама людина в її об’єк? тивному бутті. Дійсно реальною практичною істотою людина є у своєму світі, який вона сама створює. Саме в діяльності з перетво? рення світу, перш за все, і виявляється індивідуальна неповторність і незамінність конкретної людини.

***Індивідуальність*** – це особлива форма буття людини в суспільстві. Будучи суспільною істотою, людина разом з тим являє собою окрему індивідуальність. Індивідуальне і родове життя лю? дини не є чимось відмінним, хоча через необхідність спосіб існу? вання індивідуального життя буває або більш окремим, або більш загальним виявом родового життя, а родове життя буває або більш окремим, або загальним індивідуальним життям. Індивідуальність

* це не щось, що існує поряд з особистістю, а це є конкретна осо? бистість, вираження її суспільної сутності в окремій, індивідуальній формі. Не можна погодитися з тим, що індивідуальність – це лише риса, якість, характеристика особистості (як вважають деякі авто? ри). Поняття індивідуальності виражає спосіб буття конкретної осо? бистості як суб’єкта самостійної діяльності. Як спосіб буття особи? стості, як суб’єктивність, яка формується в результаті власної діяль? ності, індивідуальність – це не риса і не специфічність, а сама осо? бистість, яка є дзеркалом світу. Ще Лейбніц, створивши динамічну картину світу, засновану на індивідуальній активності її складових елементів, які в силу цього виявляються органічно пов’язаними зі

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

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

Це виражається у протилежності родової сутності людини і її реалізації в окремих індивідах. Це знаходить виявлення, наприклад, у тому, що загальна прогресивнатенденція розвиткулюдини якродуможездійсню? ватися за рахунок відчуження і пригноблення людини як індивіда.

Зв’язок індивідуального і соціального опосередковується сус? пільними відносинами, що визначають соціальне положення індивідів в суспільстві, їх спосіб зв’язку з людським світом, який визначає міру реалізації соціального в індивіді. Зв’язок індивідуального і соціаль? ного визначається соціальним положенням індивідів як їх об’єктив? но детермінованою належністю до тієї чи іншої соціальної групи, відношенням індивідів до культури, так і їх взаємними відносинами. Дослідження діалектики соціально?загального і індивідуально? окремого показують, що родова сутність людини виявляється як зв’язок індивідів, які існують перш за все як предметно?діяльнісні відношення. Зміст життєдіяльності індивідів як представників роду є загальним. У той же час життєдіяльність кожного окремого інди? віда не співпадає з життєдіяльністю роду. Індивід не є тотожним своєму роду, він унікальний. Цей парадокс, що полягає в уявній не? сумісності визначень людини як родової істоти і як самобутності,

унікальності, неможливо вирішити з позицій метафізики, яка ста? вить бар’єр між змістом соціальної сутності людини і її вираженням в унікальній, індивідуальній формі. Але у тому й справа, що людина як рід здійснює себе через багатоманітність індивідуальних відмінно? стей людей. Тому індивід є не тільки одиницею роду, але й його най? суттєвішою характеристикою. У людському індивідуумі інтегрують? ся соціально значущі риси. З одного боку, “світ людини” – це сус? пільне існування індивідів (адже він існує десь поза чи над індиві? дами), з іншого боку, “світ людини” є автономним, він є об’єктив? ною цілісністю, що підпорядкована об’єктивним законам.

Суперечливість системи “людина?світ” є джерелом самого роз? витку як людини, так і її світу.

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

Таким чином, особистість є завжди своєрідним зв’язком унікаль? ності і універсальності. У ній передбачають одне одного і протибор? ствують різні “Я”, що рухаються в сторону унікальності, неповтор? ності, самостійності окремого “Я” і в сторону його універсальності,

зверненості до безкінечного світу. Щоб безкінечний універсальний світстав доступним індивідучерез вузький канал його життєвої прак? тики, для цього людський світ набуває різних форм культури як сис? теми загальнозначущих способів життєдіяльності. А світ особистості набуває форм духовного життя, яке будується на діяльнісній основі і включає в себе усі суб’єктивні потенції і здібності особистості.

Освоюючи свою родову сутність у формах культури, індивід стає культурно?історичним суб’єктом, що робить історичне минуле його власним минулим, а майбутнє, як його майбутнє, за яке він відпові? дає. І цією подвійною залежністю визначається його діяльність у те? перішньому, а також його свобода і відповідальність. У цьому випад? ку він перестає бути функціонером, він стає особистістю.

Зв’язок індивідуального і соціального не можна підміняти ди? хотомією “соціальне середовище – індивід”, де соціальне постає “се? редовищем”, що ззовні впливає на індивіда. При такому роз’єднанні соціального і індивідуального обидва вони спустошуються, бо пер? ше низводиться до анонімно?безособової соціальності, а друге – до пустого вмістилища цієї соціальності.

У нашій літературі з проблем формування особистості має місце стереотип людини як результату соціального середовища, в якому вбачається примат суспільного над індивідуальним. Цей стереотип привів у теорії до недооцінки індивідуально?особистісного в людині, а на практиці – під прапором боротьби з індивідуалізмом – до прини? ження людської індивідуальності. У зв’язку з цим стає важливим ак? цент на цінності індивідуально?особистісних начал нашого суспіль? ства, який орієнтував би розуміння такого зв’язку соціально?загаль? ного і індивідуально?окремого, в якому необхідною умовою реальної сили соціально?загального є повнота розкриття індивідуально?окре? мого. На цій методології повинні засновуватись спеціальні методи? ки, що реалізують принцип індивідуального підходу в системі навчан? ня і виховання. В зв’язку з чим постають такі питання: як співвіднес? ти заздалегідь сплановану програму з індивідуальними даними, якщо формування і розвиток особистості, з одного боку, передбачає обо? в’язкове засвоєння певного навчального матеріалу, а з другого – по? винно спиратися на індивідуальну самостійність і індивідуальну вик? лючність кожного, хто навчається. У вирішенні цих питань необхід?

но спиратися на принцип єдності соціально?загального і індивідуаль? но?окремого, який орієнтує на те, що розкриття індивідуальних мож? ливостей людини можливе тільки через реалізацію соціально?загаль? ного, а реалізація соціально?загального досягається тільки через здійснення індивідуально?окремого. Цей принцип націлює на подо? лання будь?якої однобічності: як абсолютизацію і поклоніння індив? ідуально?природним даним людини, так і на їх ігнорування.

**Висновки**

1. Соціально?психологічний підхід в розгляді особистості полягає в розгляді “соціальності” особистостіяк результату взаємовідносин інди? віда з конкретною соціально?історичною спільнотою: не просто осо? бистість в спільноті (групі, колективі, етносі іт.п.), а саме результат, який отримано від взаємовідносин особистості з конкретною групою.
2. “Соціальність” особистості, розглянута з точки зору тих вла? стивостей і якостей, які є вираженням обов’язкових вимог до неї з боку конкретної соціально?економічної системи, виявляється у фун? кціонуванні соціально?історичних типів особистості. Жодне сус? пільство не могло б існувати, якщо індивіди не засвоїли б у процесі соціалізації певної одноманітності дій і вчинків, якби воно не упо? рядкувало поведінку багатьох індивідів у потрібному йому напрям? ку, формуючи у них певні загальні їм усім характерні риси.
3. Соціально?історичний тип особистості визначається в до? слідженнях психологів здебільшого поняттям “соціальний характер” (Е. Фромм, О. Лазурський, Б. Братусь). “Соціальний характер”, за Е. Фроммом, – це та сукупність рис характеру, яка є у більшості членів однієї соціальної групи і виникла в результаті загальних для них переживань і загального способу життя.

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

1. Соціальний тип особистості виконує функцію “зразка”, “нор? ми” поведінки, а також “матриці”, на основі якої формуються інди? відуальні риси особистості певної соціально?історичної епохи.
2. Модель соціального типу особистості є засобом визначення рівня соціалізованості людини, а також критерієм дорослості.
3. Соціальний тип особистості є історичним явищем і виникає та змінюється в процесі динамічної адаптації людських потреб до певного способу життєдіяльності.
4. В умовах трансформації суспільства, коли одночасно співісну? ють нове і старе, формується новий соціальний тип особистості, для якого характерним є, з одного боку, підсвідоме засвоєння архетипів старого суспільства, яке вже відмирає, а з іншого – нових ціннос? тей, інтересів, що обумовлені новим життєвим простором.
5. Одночасне існування багатьох цінностей, жодна з яких не є чітко структурованою нормативною моделлю, утруднює ситуацію сприйняття соціальних норм, ускладнюючи процес соціалізації. Такі умови вимагають нової “техніки існування”, сутність якої полягає в тому, що планування діяльності в соціальній сфері вимагає від осо? бистості, по?перше, врахування швидких темпів змін соціальної ре? альності, а, по?друге, високої особистої толерантності до невизначе? ності. Така “техніка існування” передбачає розгляд формуванняо? собистості як, процесу, в результаті якого формується уміння орі? єнтуватись у непередбачених ситуаціях.

9. Закономірності формування соціального типу особистості необ? хідно враховувати в усіх ланках процесу цілеспрямованого виховання.

#### Основні терміни і поняття

Адаптація, архетипи суспільства, базисна особистісна структу? ра, групоцентристська орієнтація, гуманістична орієнтація, динаміч? на адаптація, індивід, індивідуальність, індивідуалізація, історичність соціального типу особистості, критерій соціальної зрілості особис? тості, міра соціальності особистості, особистість, онтогенез, онтоге? нетичний аспект соціалізації, принцип індивідуального підходу, пси? хосоціальний тип особистості посттоталітарного суспільства, рівні структури особистості, радянський тип особистості, рекапітуляція,

ресоціалізація, ригідність, ринкова орієнтація, соціальність, со? ціальність особистості, соціальний тип особистості, соціальний ха? рактер, соціальна зрілість особистості, світ людини, система “люди? на?світ”, соціальне середовище, типізація, тип культури, філогенез, філогенетичний аспект соціалізації, функції соціального типу особи? стості, егоцентрична орієнтація, етнокультурний тип особистості.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте визначення поняттю “соціально?історичний тип особистості”.
2. Яке значення для наук про людину має типологія особис? тостей? Скористуйтеся відповіддю К. Юнга на це запитання.
3. Охарактеризуйте основні положення концепції “соціально? го характеру” Е. Фромма.
4. Яке значення “Психології характеру” М.Д. Левітова у вітчизняних розробках проблеми соціального типу особистості?
5. Концепція типів соціального характеру Б.С. Братуся
6. Визначення Б.С. Братусем домінуючих установок в різних типах особистостей.
7. Дайте характеристику соціального типу особистості пост? тоталітарного суспільства (за Б.С. Братусем).
8. Обгрунтуйте своє розуміння історичності особистості.
9. Як Ви розумієте поняття “динамічна адаптація”?
10. Назвіть архетипи старого суспільства і їх вплив на осо? бистість (за І.А.Акчуріним).
11. Дайте характеристику “ринкової орієнтації характеру” (за Е.Фроммом).
12. Які показники перехідного стану формування нового типу особистості відмічає К.Хорні?
13. Що розуміється під “новою технікою існування” як умовою подолання кризових станів особистості?
14. В якому смислі застосовується поняття “ресоціалізація”?
15. В чому полягає наукове значення аналогії онтогенетичного розвитку особистості з філогенетичним?
16. Чи згодні Ви з тим, що поняття “соціальна зрілість особис? тості” і “соціально?історичний тип особистості” збігаються? Обґрун? туйте свою відповідь.
17. В чому полягає регулятивна та детермінуюча функції со? ціального типу особистості?
18. Покажіть на прикладах, що поняття “соціальний тип осо? бистості “ є ключем для розуміння суспільних процесів.
19. Дайте визначення поняттю “індивідуальність”. Співставте поняття “людина”, “індивід”, “індивідуальність”, “особистість”.
20. Яке значення для розуміння взаємозв’язку індивідуально? го і соціального в людині має сформульований Гегелем принцип діа? лектики загального і одиничного, об’єктивного і суб’єктивного?
21. В чому виражається суперечливість індивідуального і со? ціального в системі “людина?світ”?
22. В чому полягає принцип індивідуального підходу в системі навчання і виховання?

#### Література

1. Акчурин И.А. Типология и идентификация личности // Вопр. философ. – 1994. – № 5.
2. Анциферова Л.И. Психология повседневности: жизненный мир личности и «техника» ее бытия // Психол. журнал. – 1993. – № 2.
3. БратусьБ.С. Психология.Нравственность. Культура.– М., 1994.
4. Бондаренко Л.И. Основные этапы становления сознания.(Ло? гическое и историческое в развитии сознания). – К.: Вища школа, 1979.
5. Гегель Г.В. Феноменология духа: В 14 т. – Т. 4. – М., 1977.
6. Головаха Е.И., Бекешкина И.Э., Небоженко В.С. Демокра? тизация общества и развитие личности. От тоталитаризма к демок? ратии. – К.: Наукова думка, 1992. – 126 с.
7. Корнеев М.Я. Проблемы социальной типологии личности. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1971. – 152 с.
8. Крегер О., Тьюсон Дж. Типы людей. – М., 1995.
9. Кедров Б.М. О повторяемости в процессе развития. – М.: Госполитиздат, 1961. – 176 с.
10. Кон И.С. Открытие «Я». – М.: Педагогика, 1996. – 254 с.
11. Левитов Н.Д. Психология характера. – М., 1969.
12. Мерлин В.С. Очерк интегрального исследования индиви? дуальности. – М.: Педагогика, 1996. – 254 с.
13. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Высш. школа, 1986.
14. Овчинников Б.В., Павлов К.В., Владимирова И.М. Ваш пси? хологический тип. – СПб, 1994.
15. Психология и психоанализ характера: Хрестоматия по пси? хологии и типологии характеров / Редактор?составитель Д.Я. Рай? городский. – Самара, 1997.
16. Смирнов Г.А. Советский человек. Формирование социалис? тического типа личности. – Изд. 3?е. – М.: Политиздат, 1990. – 463 с.
17. Cтиль жизни личности. Теоретические и методологические проблемы / Под ред. Л.В. Сохань. – К.: Наукова думка, 1992. – 100 с.
18. Теории личности взападно?европейской и американской пси? хологии / Редактор?составитель Д.Я. Райгородский. – Самара, 1996.
19. Э.Фромм. Бегство от свободы. – М., 1990.
20. К.Хорни. Невротическая личностьнашего времени.–М., 1993.
21. К.Юнг. Психологические типы. – М., 1995.

### Глава 10. Теорія соціалізації особистості (загальні положення)

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

Соціалізація стосується процесів, завдяки яким люди навчають? ся жити сумісно і ефективно взаємодіяти один з одним, а також яко? стей, яких індивід набуває в цьому процесі.

Соціалізація є надзвичайно важливим процесом як для сус? пільства, так і для окремих людей зокрема. В ході його не тільки людина набуває якостей, необхідних їй для життєдіяльності в суспільстві, але й відбувається становлення всього соціального дос? віду, тобто світу людини. Соціалізація забезпечує спадкоємність історичного розвитку. Несоціалізованих людей не буває. Асоціаль? на поведінка – результат упущень в ході соціалізації.

Теорія соціалізації повинна встановити, під впливом яких со? ціальних факторів утворюються ті чи інші особливості особистості, механізм цього процесу і його наслідки для суспільства. Аналіз сут? ності соціалізації, її закономірностей, направленості і т.ін. є дуже важ? ливим для теорії і практики управління соціальними процесами.

Знання закономірностей та механізмів процесу соціалізації осо? бистості потрібно для створення методологічних засад організації системи виховання, яка здатна була б у ситуації швидких соціальних змін управляти умовами формування особистості як тими формами діяльності, в які включається людина на основі потреб соціально?еко? номічного розвитку суспільства та потреб самореалізації особистості в процесі освоєння будь?яких сфер людської життєдіяльності.

Термін “соціалізація”, незважаючи на його широку поширеність і більш як столітню історію існування, не має однозначного тракту? вання серед різних представників психологічної науки. Пов’язану з ним галузь соціального знання почали розробляти Г. Тард і Ван Женнеп. Г. Тард використовував його для позначення процесу вход?

ження індивіда до нації, народу, суспільства шляхом універсально? го засобу наслідування. Проблеми соціалізації дискутувались А. Валлоном і Ж. Піаже. Передумови для першого концептуально? го підходу були створені Е. Дюркгеймом.

##### Основні теоретичні напрямки дослідження процесу соціалізації

У вивченні соціалізації виокремлюються наступні напрямки.

Це, перш за все, **біогенетичний** підхід, теоретичним підгрунтям якого виступають еволюційна теорія Ч. Дарвіна і біогенетична тео? рія Е. Геккеля. Всі біогенетичні теорії виходять з того, що розвиток особистості визначається біогенетичними чинниками і, отже, чис? ленні типи соціальної поведінки зумовлені генетично. Соціокуль? турні умови лише визначають темп розкриття природжених задатків та здібностей, але не впливають на їх наявність – розвиток є дозрі? вання відповідно до внутрішнього плану.

Одним з найвпливовіших представників даного напрямку був американський дослідник Дж. Ст. Холл. Згідно його теорії рекапіту? ляції, онтогенез повторює філогенез, тобто кожна людина у своєму розвитку проходить ті стадії, що і людство вході еволюції. Дж. С. Холл виокремив чотири основні етапи соціального розвитку: 1) етап не? мовляти (дитина подібна до тварини); 2) дитинство (відтворюється період мисливства і землеробства); 3) підліток (відповідає початку цивілізації, оскільки дитина здатна до навчання і підкоряється дис? ципліні); 4) юність (відображає перехідну епоху, період “бурі і натис? ку”, зародження сучасної цивілізації – людина характеризується по? ганою адаптацією і емоційною нестабільністю).

Іншим представником біогенетичного напрямку в аналізі про? цесу соціалізації був А. Гезелл. Він створив спіральну модель розвит? ку, яка розглядає будь?які людські здібності та вміння як такі, що виникають самі собою як результат дозрівання і не залежать від на? вчання і практики. Індивідуальні відмінності, які визначаються гене? тично, зумовлюють відмінності у процесі дозрівання окремої особис? тості. Модель розвитку є спіральною, оскільки, на думку А. Гезелла, деякі форми поведінки повторюються на різних вікових етапах.

Таким чином, біогенетичні теорії розглядають розвиток і со? ціалізацію людини як результат існування її вроджених механізмів, сформованих в ході тисячолітньої еволюції.

**Соціогенетичний** підхід об’єднує велику кількість етноп?

сихологічних, соціально?психологічних теорій та емпіричних досліджень (Р. Бенедикт, М. Мід). Головна теза підходу поля? гає в тому, що різні типи особистості є продуктом різних куль? тур. Культура при цьому виконує функцію стандартизації: інтегровані в особистості соціокультурні елементи стають для людини нормою (стандартом) відчуття, мислення і дій. Соціа? лізація відіграє інтегруючу функцію: на основі стандартів соц? іального мислення і дій у людини формується почуття належ? ності до даної соціокультурної спільноти. Соціокультурні умо? ви визначають напрямок розвитку дитини. Головним резуль? татом соціалізації є адаптація людини до культури, в якій вона живе. Серед соціологічно орієнтованих концепцій соціалізації найбільший інтерес представляє символічний інтеракціонізм Дж. Міда, в якому робиться наголос на взаємодії індивіда зі своїм соціальним оточенням.

На думку інтеракціоністів, людина осягає світ через символічні значення, вони набуваються людиною в ході соціалізації в резуль? таті участі у численних інтеракціях. Головним результатом соціалі? зації є розвиток самосвідомості (*self*), яка має соціальну природу і формується у процесі взаємодії з Іншими. У соціальному розвитку людина проходить дві фази: на першій з них (*game*) вона засвоює ролі значущих Інших, а на другій (*play*) – вчиться “володіти” роля? ми, підпорядковувати їх. Соціальний розвиток полягає у формуванні певного рольового репертуару, причому дитина здатна стати об’єк? том у власних очах настільки, наскільки вона здатна грати роль Іншо? го. В результаті створюється образ “узагальненого Іншого”, в якому втілюються соціальні норми.

Відправним пунктом концепції Дж. Міда є не окремий індивід, а процес соціальної взаємодії, в ході якого тільки і фор? муються індивідуальні якості. Символічний інтеракціонізм роз? глядає соціалізацію як процес засвоєння індивідом певної систе? ми соціальних ролей, з якою пов’язані соціально?культурні зна?

чення і символи. Самосвідомість особистості, її *Я* також є по? хідною від спілкування. За допомогою символів дитина починає керувати власною і чужою поведінкою і здатна набувати нових значень не тільки за допомогою особистого досвіду, а через ком? бінації існуючих значень і аналогій з ними. Головним агентом соціалізації є первинна група, причому відзначаються функції дитячої ігрової групи у навчанні ролям і поведінці в ролі. “Прий? няття ролі Іншого” – головний механізм соціалізації. Спочатку дитина орієнтується на експектації “значущих Інших” (батька, матері), але в міру розширення контактів відбувається генралі? зація,і об’єктом орієнтації стає “генералізований Інший”, що ото? тожнюється Дж. Мідом з узагальненою соціальною групою.

Конкретизацією соціогенного підходу є соціально?екологічна концепція американського вченого У. Бронфенбреннера, про що вже йшлося. Він вважає, що при аналізі соціалізації необхідно врахову? вати всю сукупність чинників навколишнього середовища і умов життя: мікро? і макросоціальне оточення, вплив засобів масової інформації, національні і культурні особливості, характеристики соціальних інститутів тощо. Розвиток особистості є результатом взаємодії об’єктивних особливостей її соціального оточення і суб? ’єктивних процесів та переживань. Оскільки соціальне оточення по? стійно змінюється, процес соціалізації не завершується ніколи.

Таким чином, соціоекологічний підіхд визначає соціалізацію як складний процес, в ході якого індивід реконструює своє багато? рівневе життєве середовище, відчуваючи вплив всіх елементів цьо? го середовища і взаємозв’язків між ними.

До соціогенетичного напрямку, належить також біхевіоризм. Головна теза біхевіоризму полягає в тому, що особистість у всіх своїх проявах формується навколишнім середовищем, причому більшість форм поведінки набувається шляхом научіння, тому особистість є продуктом всієї своєї власної теорії научіння. Научіння соціальним діям відбувається в результаті спостереження за поведінкою інших людей і наслідування за значущими моделями. На думку А. Банду? ри, процес соціалізації є, по суті, процесом моделювання. Необхід? ним елементом процесу научіння є підкріплення, тобто реакція інших людей на поведінку індивіда.

Загальним теоретичним підґрунтям психоаналітичних трактовок процесу соціалізації слугувала теорія З. Фрейда. Процес соціального розвиткує процесом послідовного оволодіння особистістю своєю лібідоз? ною енергією, відкритий вияв якої суперечить нормам культури. Таким чином соціалізація є процесом оволодіння природними інстинктами за допомогою тих чи інших захисних механізмів особистості.

Неофрейдистські концепції соціалізації акцентували увагу на аналізі “Его”, як головного засобу адаптації в ході соціального розвитку особистості.

В основу когнітивістських теорій покладено положення Ж. Піаже, згідно якого психологічні новоутворення кожного вікового етапу в житті індивіда визначаються розвитком когнітивних струк? тур. На кожній стадії розвитку мислення формуються нові навич? ки, що визначають межі научуваності в широкому сенсі: не тільки можливість навчання тим чи іншим математичним операціям, але й можливість осягнення тих чи інших соціальних дій. Л. Колберг вва? жає, що соціальний розвиток індивіда є процесом осягнення ним сукупності соціальних норм і правил та підпорядкування своєї по? ведінки соціальним вимогам. Динаміка процесу соціального розвит? ку – це рух від пасивного і конформного прийняття соціальних норм до розуміння соціальних вимог як узгодження між вільними людь? ми, до навичок соціальної взаємодії поза рамками рольових вимог з опорою на систему універсальних моральних принципів.

Всі існуючі концепції і підходи у дослідженні процесу соціалізації можна розглядати зточки зору двохгілок: американської і французької, кожна з яких має свою специфіку. Американські дослідники схильні звужувати смисл даного поняття: соціалізація розглядається як про? цес навчання, шлях прийняття групових норм, адаптація. Французькі вчені розглядають соціалізацію ширше – як весь комплекс взаємові? дносин між людиною та суспільством. На думку Н.В. Андреєнкової, головна відмінність американської і французької концепції соціалі? зації полягає в тому, що американці виходять з розуміння суспіль? ства як організації індивідів, водночас як французи розглядають сус? пільство як первісне ціле. Дослідники, що займаються даною пробле? мою, належать до різних теоретичних шкіл і напрямків, вони працю? ють в галузі соціальної, дитячої психології та психології особистості.

##### Визначення поняття „соціалізація”

Поняття “соціалізація” має більш як столітню історію існуван? ня і є дуже поширеним. У 1956 році цей термін було внесено до реє? стру американської соціологічної асоціації. У кінці 60?х років про? блема соціалізації стала виступати як міждисциплінарна і увага до неї підсилилася з боку спеціалістів різних наук – філософів, соціо? логів, педагогів і психологів.

В цей період вийшло ряд робіт вітчизняних дослідників, в яких ставиться ця проблема, зокрема обговорюється питання ***визначення поняття “соціалізація”***. Останнє є дуже важливим для наукової теорії. Наука потребує чітких визначень основних її категорій, ос? кільки вони виконують в ній функцію інструменту дослідження. Це стосується визначення поняття “соціалізація”, яке в буденному і в науковому лексиконі тлумачиться досить розширено, що пояснюється багатогранністю самого феномену соціалізації та різноманітністю його форм. В цьому плані не можна не погодитись з Д. Берналом, який відмітив неможливість в лаконічній формі дати визначення явищу, що має дуже багато сторін, видів, форм, як це ми маємо у випадку з соціалізацією. Великі труднощі у визначенні поняття соціалізації існу? ють ще й тому, що в історії свого розвитку, який співпадає з історією людства, соціалізація зазнала дуже багато змін. Тому в одному ви? значенні неможливо все це охопити. Не дивно, що взагалі в науці має місце багато різних визначень одного й того ж явища. Наукові визна? чення детермінуються рівнем розробки теорії. Вони змінюються, уточ? нюються, шліфуються у відповідності з розвитком теорії. Відсутність визначення, яке б відбивало саму суть явища, є свідченням недостат? нього вивчення цього явища. В той же час, без наукових визначень, оскільки вони виконують функцію інструмента дослідження, немож? лива ніяка теорія. У цьому випадку користуються так званими “збірними” визначеннями, які утворюються через перелік відомих сторін, рис, ознак або якостей явища.

Визначаючи поняття “соціалізація” різні дослідники виділяють ті чи інші сторони цього процесу в залежності від аспекту і мети, яка ставиться в дослідженні. Зміст поняття “соціалізація” деякі ав? тори бачать в тім, що це процес “входження індивіда в соціальне

середовище, пристосування до нього, освоєння певних ролей і функцій” (Б.Д. Паригін). Інші дослідники вважають процесом со? ціалізації “засвоєння індивідом соціального досвіду, в ході якого ут? ворюється конкретна особистість” (І.С. Кон).

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

Т. Шибутані розглядає соціалізацію як безперервну адаптацію живого організму до його оточення, як формування здатності пе? редбачати реакції інших людей і пристосовуватися до них. Осо? бистість соціалізована тоді, коли вона здатна брати участь в узгод? жених діях на основі конвенційних норм.

Подібним чиномрозглядають соціалізацію Д. Креч, Р.С. Крачфілд, Е.Л. Баллачей, котрі, зокрема, зазначають, що вона є прийняттям осо? бистістю переконань, цінностей і норм вищого чи нижчого статусу, характерних для групи членства, де особистість перебуває.

Т. Парсонс підкреслює, що соціалізація є динамічним процесом, пов’язаним із структурною організацією суспільства. Головний її ме? ханізм – пристосування – покликаний згладити, сублімувати конфлі? кти особистості йсуспільства, тобто недопустити відхилень уповедінці. Різні підходи до аналізу такого багатогранного процесу, як соціалізація, в якому діють складні соціальні, соціально?психо? логічні, психологічні та інші механізми, мають рацію. Тому цілком правомірним є існування багатьох окремих визначень соціалізації, які відображають певні аспекти цього процесу, ви? ступаючи інструментами аналізу конкретних процесів форму?

вання індивіда і його особистості.

Артур Ребер, автор великого психологічного словника, виділяє такі значення, в яких вживається термін “соціалізація”:

1. Соціалізація взагалі – процес, завдяки якому індивід набу? ває знань, цінностей, соціальних навичок і соціальної чуттєвості, які дозволяють йому інтегруватись у суспільство і поводитись там адап? тивно. Соціалізація – це життєвий досвід. Однак найчастіше цей

термін використовується стосовно процесів, завдяки яким дитині навіюються цінності суспільства і його власні соціальні ролі.

1. Процес взяття державою під свій контроль послуг, промисло? вості та інших інститутів суспільства на користь (вигадану) всіх членів.
2. В індустріальній (організаційній) психології – процес, зав? дяки якому новий член організації навчається адаптуватись до норм цієї організації і ролей, тобто орієнтуватися.
3. Відповідні результати будь?якого з вищезгаданих процесів. Деякі автори розглядають соціалізацію як закономірність ант? ропогенезу (С.С. Батенин), говорять також і про соціалізацію при? роди (Н. Калайков). У плані філогенезу процес соціалізації поши? рюється на всю історію розвитку людства. Це розгортання родової сутності людини, не обмежене в часі, входження до соціального се? редовища, пристосування до нього, яке змушений повторювати кож? ний окремий індивід упродовж усієї історії свого розвитку. В онто? генезі соціалізація визначається як процес оволодіння індивідом соціальним досвідом шляхом засвоєння певної системи соціальних норм, ролей і культури, перетворення дитини на активного учасни? ка суспільного і культурного життя. В науках гуманітарного про? філю соціалізація визначається як знання соціально?психологічних механізмів входження індивідів в “світ людей”, як становлення со? ціальності особистості в результаті засвоєння соціальних норм. Со? ціалізація визначається як включення індивіда в різні системи со? ціальних відносин, як засвоєння людиною соціального досвіду, як

розвиток активності особистості.

Однак, як показує аналіз цих визначень, поняття соціалізації багатьма авторами розуміється як адаптація. ***Трактування соціа- лізації як адаптації*** в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених є найбільш раннім. В цих визначеннях не враховується діяль? нісна сутність людини, а детермінація розвитку індивіда розумієть? ся як дія зовнішніх факторів “соціального середовища”, “соціально? го оточення” на внутрішній духовний світ людини, зв’язок між яки? ми розуміється на основі дихотомії “суспільство – індивід”. В цьо? му випадку ігнорується те, що суспільство не існує поза людьми, як і люди поза їх суспільними відносинами. Безперечно, соціальне при? стосування є важливим елементом соціалізації, адже входження

людини до будь?якої спільноти обов’язково пов’язане з певною со? ціально?психологічною адаптацією. Проте сама адаптація не? віддільна від своєї протилежності – активності, вибіркового твор? чого ставлення особистості до середовища. Більшість вітчизняних психологів відзначають, що будь?який людський індивід і його пси? хіка з самого початку соціальні. І в ході розвитку людини не тільки суспільство впливає на нього, але й людина як член суспільства – на це останнє. Він і об’єкт цих впливів, і суб’єкт, який тією чи іншою мірою впливає на суспільство. І ця залежність не однобічна, а двоб? ічна. У зв’язку з цим має перевагу визначення поняття “соціаліза? ція” як процесу, в якому індивід виступає передумовою всього сус? пільного розвитку і в той же час його результатом, процесу, який виражає єдність об’єктивного і суб’єктивного, внутрішнього, при? родного і суспільного, тобто всю складність, багатогранність взає? мообумовленості індивіда і суспільства. Ця складність полягає в тому, що детермінація розвитку індивіда перш за все передбачає визначальну роль його діяльнісної природи. ***Зовнішньому впливові на індивіда протистоїть його активність.***

Успішною соціалізацією може вважатися ефективна адапта? ція людини до суспільства і одночасно здатність певною мірою протистояти суспільству, тому, що заважає її саморозвитку і са? моствердженню. Таким чином, в самому процесі соціалізації за? кладено внутрішній конфлікт між мірою ідентифікації людини з суспільством і мірою уособлення її в суспільстві. При порушенні цього балансу можливі два варіанти “жертв соціалізації”: кон? форміст і правопорушник, девіант. З точки зору соціалізації кон? формістом можна вважати людину, яка повністю адаптована в суспільстві і не здатна протистояти йому. Протилежним представ? ником даної позиції можна вважати людину, не адаптовану в суспільстві, яка протистоїть суспільству.

Соціалізація, будучи складним, діалектичним цілісним проце? сом розвитку і саморозвитку, постає як єдність двох суперечливих сторін. Не засвоївши умов середовища, не утвердивши себе в ньо? му, не можна активно впливати на нього. Разом з тим засвоєння со? ціального досвіду неможливе без індивідуальної активності самої людини в різних сферах діяльності.

Спираючись на принцип діяльнісної сутності людини, її про? фесійної активності, Г.А.Андреєва визначає ***соціалізацію як двос- торонній процес***, який включає в себе, з одного боку, засвоєння індивідом соціального досвіду шляхом входження в соціальне сере? довище, а з другого – активне відтворення системи соціальних зв’язків індивідом за рахунок його активної діяльності, активного включення в соціальне середовище. Саме це визначення соціалізації стало найбільш поширеним у вітчизняній соціальній психології. Отже, з точки зору принципу діяльності соціалізація – це процес взаємодії індивіда і суспільства, наслідком якого є конкретно?істо? рична форма їх соціальності. Соціальність індивіда – це завжди кон? кретно?історичне явище, бо його основою є конкретно?історичні умови діяльності, які пред’являють свої вимоги до змісту і направ? леності якостей і властивостей індивідів.

Соціалізація як активне входження людини в систему со? ціальних відносин відбувається як розширення, примноження соціальних зв’язків індивіда із зовнішнім світом. Відомим є вислів Л.С.Виготського про те, що дитина, народившись, вже є соціальною істотою. Дитину з самого народження оточує бага? тогранний, складно структурований соціальний світ того сус? пільства, повноправним членом якого їй ще тільки доведеться стати, але без якого вона вже не може існувати. Відносини ди? тини і цього світу постійно змінюються: дитина оволодіває дія? ми з предметами, в яких закріплено соціальний спосіб їх вико? ристання; надалі світ її спілкування розширюється, все більше людей в нього включається; вона пізнає все більше соціальних ролей; у неї починають складатись перші уявлення про себе як про частину цього соціального світу. Поступово оточуючий со? ціальний світ відкривається дитині в системі існуючих рольо? вих взаємозалежностей, правил соціальної поведінки, культур? них норм взаємодії. Згодом соціальне оточення надає дитині де? який спектр досить чітко оформлених ціннісно?нормативних мо? делей і зразків соціальної поведінки. На основі засвоєння цього “поля” соціокультурних норм і правил відбувається у дитини в подальшому вибір між цими нормами і формується персональ? на ціннісно?нормативна система.

Г.М. Андреєва виокремлює ***три сфери, в яких розгортається весь зміст процесу соціалізації особистості: діяльність, спілку- вання і самосвідомість***. Що стосується діяльності, то в процесі со? ціалізації “набір” діяльностей індивіда розширюється. Тобто осяга? ються все нові й нові види діяльності: соціалізація відбувається як засвоєння все нових і нових форм моделей рольової поведінки, в ре? зультаті чого у індивіда поступово формується орієнтація в існуючій системі соціальних ролей. Це супроводжується трьома важливими процесами. По?перше, орієнтуванням в системі зв’язків, властивих кожному виду діяльності та між різними її видами. Продуктом тако? го орієнтування є особистісний вибір діяльності. Як наслідок цього виникає й другий процес – центрування навколо головного, вибра? ного, зосередження уваги на ньому і підпорядкування йому інших діяльностей. Нарешті, третій процес – це осягнення особистістю у ході реалізації діяльності нових ролей і осмислення їх значущості. Загалом сутність перетворень у системі діяльності полягає у процесі розширення можливостей індивіда як суб’єкта діяльності.

Формування особистості як суб’єкта діяльності стає можли? вим завдяки розгортанню процесів сфери спілкування, тобто роз? ширенню соціальних зв’язків індивіда, а також становленню пер? сональної системи особистісних смислів, за якими стоїть, відпові? дно, орієнтація в системі предметних діяльностей, які задаються суспільством. Важлива роль в соціалізації індивіда надається роз? витку і примноженню його контактів з іншими людьми і в умовах суспільно значущої сумісної діяльності.

Досягнення історії розвитку людських здібностей лише задані в об’єктивних явищах матеріальної та духовної культури. Щоб ово? лодіти ними, щоб зробити їх своїми здібностями і органами своєї індивідуальності, людина повинна вступити у певні відношення з явищами навколишнього світу через інших людей, тобто в процес спілкування з ними. Так поступово в процесі спілкування дедалі повніше і глибше розкриваються різні грані людської особистості. Зі сферою спілкування тісно пов’язана третя сфера соціалізації – сфера самосвідомості. Завдяки спілкуваннюіндивід починаєправильно сприймати себе і інших, що сприяє становленню влюдині образу її “Я”. Саме в цій сфері відбувається формування певних структур індивіду?

альної самосвідомості, яка пов’язана з процесом самовизначення і ста? новлення соціальної ідентичності особистості, передумовою яких є активне включення індивіда в різні соціальні спільноти.

Деякі автори (Є.Б. Весна, В.С. Мухіна) розглядають процес со? ціалізації як входження людини в символіку культури. В результаті соціалізації людина оволодіває не тільки системою знаків і символів, але й способами мислення, характерними для даного суспільства.

Отже, соціалізація охоплює весь процес і результати взаємодії індивіда з усією сукупністю соціальних явищ, які виявляються в ході пізнання світу і його перетворення. І, як слушно зазначає Ю.І. Се? менов, у рамках цього єдиного процесу, можливо, діють специфічні закономірності, відмінні як від суто соціальних, так і від суто біоло? гічних. 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, форму? вання соціального характеру, засвоєння загальних цінностей, зна? чень, символів;
  + інкультурацію – засвоєння класичної культурної спадщини, збагачення духовного світу особистості;
  + інтерналізацію, що включає розвиток специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування почуття особистісної ідентичності, відповідності між різними психічними процесами і станами.
  + По суті, соціалізація – це процес входження індивіда до різних спеціальностей, колективів і груп людей на підставі засвоєн? ня норм, ідеалів, цінностей шляхом виховання та научіння. Соціаль? на діяльність (праця, спілкування, пізнання, гра, навчання) є голов? ним чинником соціалізації.

Отже, зміст соціалізації визначається, з одного боку, всією сукуп? ністю соціальних впливів, з іншого – ставленням індивіда до всього цього. В цьому плані процес соціалізації можна охарактеризувати як поступове розширення індивідом, завдяки набуттю соціального досві? ду, сфери його спілкування і діяльності, як процес розвитку саморегу? ляції і становлення самосвідомості та активної життєвої позиції.

##### Система понять „соціалізація”,

***„соціальний розвиток”, „формування особистості”, „виховання”,***

***„соціалізованість”, „ресоціалізація” у теорії соціалізації особистості***

Щоб визначити зміст поняття “соціалізація”, потрібно його “розвести” з близькими до його змісту поняттями “соціальний роз? виток”, “формування особистості”, “виховання”.

Розглянемо спочатку співвідношення понять “соціалізація” і “соціальний розвиток”. Одні автори вважають, що соціалізація – це певний період у розвитку людини, поки вона не стала дорослою, а “соціальний розвиток” – весь період їїжиття (Андреінкова Н.В., Мар? ков В.С.). Прибічники цієї точки зору розрізняють ці поняття, вихо? дячи з їх обсягу. Проте, поняття “соціалізація” відрізняється від по? няття “соціальний розвиток” не за обсягом, а за аспектом, а саме: оз? начає розвиток людини в певному конкретному суспільстві, яке обу? мовлює появу у неї особливих рис. Адже відомо, що хоча всі риси, якості людини первісного суспільства так само соціальні, як і риси сучасної людини, однак вони відрізняються якісно. Первісній людині потрібен був такий набір якостей, який міг забезпечити її діяльність в її суспільстві, сучасній же людині потрібні зовсім інші якості.

***Поняття “соціалізації” є більш конкретним у порівнянні з поняттям “соціальний розвиток”*** у тому розумінні, що воно ви? ражає процес становлення у людини тих властивостей, які обумов? лені історичним типом соціальної системи, в якій живе людина. З цієї точки зору людина рабовласницького суспільства буде недостат? ньо соціалізованою відносно феодального суспільства.

Соціалізація – явище культурно?історичне. Зміст цього про? цесу, стадії, конкретні механізми мають історичний характер, сут? тєво варіюють від однієї культури до іншої, визначаються харак? тером соціальної системи. Можна спостерігати, як зі зміною епох, культур, типів соціальних систем змінюються і засоби цілеспря? мованого впливу на особистість, бо кожна культура використовує ті засоби соціалізації, які розраховані на формування певної пове?

дінки, яка не виходить за межі даної культури. Так, в традиційних суспільствах, основним засобом формування у людини особистіс? них рис було дотримання встановлених традиційних зразків. Зви? чаї регулюють поведінку людей в цьому суспільстві від народжен? ня до смерті, не допускаючи нічого оригінального, передбачаючи дотримання завітів предків, відтворення минулих відносин у май? бутньому. Пряме примушування через систему звичаїв і традицій було основним засобом цілеспрямованого впливу на особистість. Цей засіб був обумовлений самим типом культури, в якій традиції були основним її складовим елементом, і це відображало також рівень розвитку психіки самого індивіда.

З ускладненням суспільної системи стає недостатнім викорис? тання засобів соціалізації традиційного суспільства. Вони допов? нюються іншими, які ґрунтуються на механізмі ціннісних орієнтацій, які передбачають не повторюваність дій, а являють собою деякі орі? єнтири, загальні принципи поведінки, якими індивід повинен керу? ватись в своїх вчинках. В сучасному суспільстві головним засобом соціалізації стає норма, яка формує певну суспільну вимогу, але не передбачає всіх обставин вчинку. Норми менш стійкі у порівнянні з традиціями і звичаями і менш консервативні.

Отже, соціальний розвиток особистості в теорії соціалізації до? сліджується в конкретно?історичному аспекті. Це виявляється, по?пер? ше, в тім, що в його результаті утворюються не абстрактні соціальні риси особистості, а ті культурно?історичні, які необхідні їй для життє? діяльності в конкретному суспільстві. По?друге, в тім, що зміст, стадії, механізми соціалізації визначаються соціально?економічною структу? рою цього суспільства і варіюють врізні історичні періоди. В сучасних умовах відбувається ускладнення соціальних інститутів соціалізації, руйнування одних – традиційних, становлення інших – нових їїформ, змінюється співвідношення сімейного і позасімейного виховання, взає? мовідносини поколінь, змінюються критерії соціальної зрілості.

В зв’язку з тим, що соціалізація – це процес, який детермі? нується конкретними соціально?історичними умовами, його не можна вважати завершеним на якомусь етапі життєдіяльності людини. “Соціалізація” як і “соціальний розвиток” охоплюють все життя людини. Соціалізація – це не тільки формування закінче?

ності і зрілості особистісних рис, але й розвиток і модифікація зрілих форм соціальності особистості в ході включення її в сис? тему нових зв’язків і залежностей.

Для розуміння безперервності соціального розвитку особис? тості важливим є розрізнення понять ***“соціалізація” і “соціалізо- ваність”***. Останнє визначається як відповідність людини соціаль? ним вимогам, які пред’являються до даного вікового етапу, як на? явність особистісних і соціально?психологічних передумов, які за? безпечують нормативну поведінку, або процес соціальної адаптації. Порівняно з поняттям “соціалізованість”, “соціалізація” є більш широким поняттям, яке включає в себе, окрім соціалізованості, го? товність переходу в нові ситуації соціального розвитку.

Зміна соціально?економічних умов вимагає від особистості сформованої готовності до переходу в нові ситуації соціального роз? витку, тобто “вторинного” входження особистості в суспільні відно? сини. В психологічній літературі таке вторинне входження визна? чається терміном “***ресоціалізація***”

Термін “ресоціалізація” активно використовується в со? ціальній психології останні два десятиліття. Вперше цей термін застосували американські соціальні психологи. А. Кеннеді і Д. Кербер для означення процесу “вторинного” входження індивіда в соціальне середовище в результаті певних “дефектів” соціалі? зації (ресоціалізація звільнених з місць позбавлення волі) або в результаті зміни соціокультурного оточення (ресоціалізація мігрантів). Сьогодні цей термін розуміється досить широко і поза специфікою суб’єктів процесу – як усвідомлена зміна поведінки людини в ситуації очевидного соціального неуспіху.

Про ресоціалізацію можна говорити і тоді, коли мається на увазі процес формування в особистості здатності орієнтуватися і діяти в непередбачених, невизначених ситуаціях. Такі ситуації виникають постійно в умовах швидких змін сучасного суспільства. Ці умови вимагають від особистості сформованої готовності до переходу в нові і нові ситуації соціального розвитку. Формування в особистості такої готовності є дуже важливим в умовах трансформації суспільства. В цих умовах важливим результатом соціалізації є формування в осо? бистості окрім нормативної поведінки таких рис, як:

* здатність до адекватного сприйняття нових соціальних вимог;
* вибіркове ставлення до соціальних впливів;
* низька соціальна ригідність;
* сформованість особистісних передумов для виконання задач наступного етапу соціалізації.

Слід розрізняти також поняття ***“соціалізація”, “формування особистості”***. У вітчизняній літературі поширена думка відносно того, що соціалізація індивіда – це і є процес формування особис? тості. На наш погляд, ці поняття не слід ототожнювати.

Відмінність між поняттями “формування” і “соціалізація” полягає в тому, що поняття “формування особистості” відображає процес ста? новлення ірозвиток особистості під кутом зору породження, складання, набуття закінченості і зрілості її особистісних рис, в той час як поняття “соціалізація” фіксує не тільки процес складання, становлення, але й розвитокзрілихформ соціальностііндивіда, їхмодифікацію входівклю? чення особистості в системунових зв’язків і залежностей. Тобто, понят? тя “соціалізація” відображає більш універсальні процеси становлення і розвитку особистості у порівнянні з поняттям “формування”.

Необхідно також розрізняти поняття ***“соціалізація” і “вихо- вання”***. Поняття “виховання” вживається в широкому і вузькому значенні. В вузькому значенні виховання означає процес цілеспря? мованої дії на розвиток особистості з метою підготовки її до вироб? ничої, суспільної і культурної діяльності.

Наголос тут ставиться на цілеспрямованості процесу. Поняття “виховання” у вузькому смислі відрізняється від поняття “соціалі? зація”, смисл якого розповсюджується не тільки на цілеспрямовані, але й на стихійні процеси, які діють на особистість, за обсягом.

В широкому значенні виховання – це вплив на людину всієї со? ціальної дійсності з метою засвоєння нею соціального досвіду. Зовнішній вплив соціокультурного середовища в процесі соціалізації здійснюється на індивіда через інститути соціалізації, якими є, перш за все, такі соціальні інститути, як сім’я, система освіти і виховання, засо? би масової інформації, ідеологія. Ці інститути виступають своєрідни? ми трансляторами соціального досвіду від покоління до покоління.

Людина як особистість сама створює суспільні відносини, але перш ніж вона стане особистістю, їй доводиться пройти шлях соціа?

лізації в різних групах. Залежно від ролі та місця, яке вона посідає в них, формуються певний тип особистості та її структура.

Зміст соціалізації залежить і від такого важливого параметра, як соціальні інститути – системи спеціально створених або таких, що природно склалися, установ іорганів, функціонування яких спря? моване на розвиток індивідів, насамперед шляхом освіти і вихован? ня. До них належать сім’я, дошкільні установи, школа, неформальні групи, офіційні організації тощо. Ефективність соціалізації зумов? люється їх моральним, культурним та економічним станом.

***Інститути соціалізації*** – це відносно стійкі типи і форми со? ціальної практики, завдяки яким організується процес соціалізації осо? бистості врамках соціальної системи суспільства. Функціонування цих інститутів визначається, по?перше, системою норм, які регулюють пев? ну поведінку індивіда; по?друге, наявністю засобів і умов, що забезпе? чують успішне виконання нормативних наказів і здійснення соціаль? ного контролю; по?третє, інтеграцією інституту в соціально?політичні, ідеологічні і ціннісні структури суспільства, що дозволяє узаконити формально?правову основу функціонування того чи іншого інституту.

Соціалізація –це результат взаємодії численних обставин. Саме їх сукупний вплив вимагає від людини певної поведінки і актив? ності. Обставини, за яких створюються умови для перебігу процесів соціалізації, називаються чинниками соціалізації.

У вітчизняній і зарубіжній науці існують різні класифікації чин? ників соціалізації. А.В. Мудрик виокремлює три групи чинників соціа? лізації: 1) макрочинники (космос, планета, світ, країна, суспільство, дер? жава); 2) мезочинники (етнос; місцеітип поселення–регіон, село, місто; засоби масової комунікації – радіо, телебачення, газети тощо); 3) мікро? чинники (сім’я, групи ровесників, учбові, професійні, громадські групи тощо).Хоча поняття “***соціалізація***” за своїм обсягом співпадає з понят? тям “***виховання***”, коли останнєрозумієтьсявширокому смислі, протеці поняття відрізняються за своїм змістом. У понятті “виховання” акцен? туєтьсяувагана ролі зовнішнього впливуурозвитку особистості, маєть? ся на увазі відтінок односторонності. В понятті “соціалізація” підкрес? люється двосторонність процесу, взаємодія індивіда і соціальних умов життя людини і суспільства, внаслідок чого відбувається розвиток як окремої людини, так і людства в цілому.

##### Форми соціалізації

Відмінність понять “соціалізація” і “виховання” особистості не означає їх протиставлення, оскільки соціалізація індивіда включає як соціально?контролюючі процеси цілеспрямованого впливу на осо? бистість (виховання), так і стихійні, спонтанні процеси, які впливають на її формування. У зв’язку з цим потрібно розрізняти ***направлену і ненаправлену (стихійну) форми соціалізації***.

Направлена форма соціалізації (або виховання) – це спеціаль? но розроблена певним суспільством система засобів впливу на лю? дину з метою формування її особистості у відповідності з інтереса? ми цього суспільства.

Цілеспрямоване виховання – це процес впливу вихователя на вихованця, що являє собою свідомо організовану запрограмовану і спеціалізовану діяльність суспільства з метою формування у людей необхідних ікорисних для них поглядів, почуттів, рисхарактеру, пси? хічних і фізичних якостей. Це процес систематичного цілеспрямова? ного впливу на фізичний і духовний розвиток особистості з метою підготовки її до виробничої суспільної і культурної діяльності. Вихо? вання включає систему навчання, освіти й ідеологічного впливу.

Ненаправлена, або стихійна форма соціалізації – це так би мовити “автоматичне” виховання певних соціальних навичок у зв’язку з постійним перебуванням індивіда в безпосередньому соціальному оточенні.

Безпосереднє соціальне оточення індивіда – надзвичайно складний і різноманітний світ. Сукупність різних груп, що склада? ють сферу спілкування індивіда, їх особливості, неоднаковість рівня соціального розвитку, практики соціальних зв’язків і відношень все? редині них у неоднаковій психологічній атмосфері, пред’являють різні вимоги до особистості. Дослідження механізму соціалізації особистості приписує необхідність різностороннього дослідження всього комплексу впливів на неї різних соціальних груп.

Специфіка безпосередніх життєвих умов індивіда полягає в тому, що вони опосередковують вплив цілісної соціальної системи на особистість, конкретизують суспільні відносини в їх безпосеред? ньому спілкуванні.

Цілеспрямована (виховання) і стихійна – це дві основні фор? ми соціалізації, які мають свої особливості. Ці форми соціалізації взаємопов’язані, взаємообумовлені. Питання про їх співвідношен? ня розроблене ще недостатньо. Деякі дослідники, співставляючи на? правлену і стихійну форми соціалізації, віддають перевагу першій з них, доводячи, що стихійна форма детермінована в основному мікро? середовищем і тому більш характеризується наявністю старого. Тому засвоєння вже віджитого може спричинити серйозну безпеку со? ціальному середовищу, зокрема, появу відносно великої кількості осіб, які відхиляються від необхідних морально?етичних норм у бік соціальної патології. Існує також протилежна думка. Багато хто з дослідників вважає, що стихійна форма соціалізації сприяє засвоє? нню індивідом нового, бо саме в мікросередовищі перш за все з’яв? ляються фактори, що відображають зміни в соціальних умовах, саме це забезпечує розвиток у індивіда нових якостей, які не передбачені старими нормами. Проте не має рації перебільшувати значення будь? якої однієї форми соціалізації, бо така абсолютизація неодмінно спричиняє перекоси в системі виховання, про що засвідчує, наприк? лад, досвід неузгодженості стихійної і цілеспрямованої форми со? ціалізації (розходження слова і справи) або практика абсолютизації цілеспрямованого виховання, яке зводиться лише до навчання. Ото? тожнення різноманітного за формами процесу соціалізації з “вихо? вуючим навчанням” в педагогічній практиці призвело до того, що головним засобом формування особистості проголошувались знан? ня, а весь багатогранний процес духовного розвитку людини був відданий фактично на відкуп вихованню словами. Це, звичайно, не могло не викликати багато труднощів у виховному процесі.

Сама практика з усією гостротою зробила необхідним вивчення процесу формування особистості увсій повноті і різноманітності його форм. Дослідники відмічають, що в процесі соціалізації обов’язково повинно здійснюватись дваосновних засобизасвоєння культури: один з них передбачає обов’язкову вербалізацію культурної норми і розра? хований на свідоме засвоєння її змісту, а другий – передбачає засвоє? ння культури шляхом наслідування стереотипному зразкові або пси? хологічний тиск на особистість соціальної групи через механізм со? ціальних експектацій, зараження і навіювання. Я.Л. Коломінський

відмічає, що ці, здавалось би протилежні, засоби соціалізації є не стільки двома етапами, що змінюють один одного, скільки двома за? собами, що завжди існують поряд в процесі пізнання людиною ото? чуючого світу. З віком змінюється лише їхня роль і питома вага по? глинутої за допомогою кожного з них інформації. Я.Л. Коломінський вказує на те, що має місце зміщення пропорцій між рефлексивними, направленими, інерефлексивними, стихійними засобами соціалізації як в процесі соціального онтогенезу індивідів, так і в процесі соціаль? ного філогенезу людства, різні етапи якого характеризуються не тільки співіснуванням, але й домінуванням одного з цих засобів. Ю.М. Лотман називає культуру з домінуванням позарефлексійного засобу регуляції ? “культурами текстів”, а з домінуванням рефлексій? ного засобу “культурами граматик”, вважаючи, що основним прин? ципом культур першого типу є звичай, культур другого – закон.

##### Механізми соціалізації

Важливою проблемою теорії соціалізації є дослідження ***ме- ханізмів процесу соціалізації***.

Відносно механізмів соціалізації в психології існує кілька точок зору. У психоаналітичній школі під механізмами соціалізації розумі? ються механізми переведення внутрішніх стимулів у соціально прий? нятні форми, серед яких головну роль відіграє ідентифікація. У біхе? віоризмі механізмами соціалізації прийнято вважати зовнішнє сти? мульне підкріплення тієї чи іншої поведінки і вчинків – научіння.

На думку Г. Тарда, механізм соціалізації включає в себе: 1) іміта? цію, наслідування; 2) ідентифікацію; 3) керівництво.

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

* + механізм інтеріоризації, що функціонує в процесі спільної діяльності (О.М. Леонтьєв);
  + наслідування, референтна група, ідентифікація, рефлексія (А.В. Мудрик);
  + навіювання, наслідування, психологічне зараження, іденти? фікація, авторитет, популярність (С.А. Белічева);
  + конформізм (А.Н. Сухов).

Загалом механізми соціалізації А.В. Мудрик визначає як со? ціально?психологічні впливи середовища, що безпосередньо сприяють інтеріоризації зовнішніх групових норм і цінностей. Всі механізми соціалізації вітчизняні психологи поділяють на три групи: 1) неусвідомлювані (навіювання, зараження, насліду? вання, ідентифікація); 2) усвідомлювані (референтна група, ав? торитет, популярність); 3) окрема група механізмів, до якої на? лежать санкції заохочення і покарання, що застосовуються в суспільстві.

Соціалізація здійснюється за допомогою широкого набору за? собів, специфічних для певного суспільства, соціального прошарку, віку людини. До них можна віднести засоби вигодовування немов? лят і догляду за ними; методи заохочення і покарання дітей в сім’ї, в групах ровесників, в учбових і професійних групах; різноманітні види і типи відносин в головних сферах життєдіяльності людини (спілкування, гра, пізнання, предметно?практична і духовно?прак? тична 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 засобів соціалізації.

1. Традиційний – через сім’ю, найближче оточення. Цей засіб характерний для ранніх етапів соціалізації (від народження до 5?6 років) і названий Т. Парсонсом “просоціалізацією” або “усною іден? тифікацією”. Саме в сім’ї діти набувають перших навичок взаємодії, осягають перші ролі (у тому числі – статеві ролі, формування рис маскулінності і фемінності), осмислюють перші норми і цінності. Тип поведінки батьків (авторитарний або ліберальний) має вплив на формування у дитини “образу Я” (Р. Бернс).
2. Інституційний – через певні інститути (дитячий садок, шко? лу, засоби масової інформації (ЗМІ): преса, радіо, телебачення, Інтернет тощо). У процесі взаємодії людини з різними інститутами соціалізації відбувається на базі наростаючого накопичення нею відповідних знань і досвіду соціально прийнятної поведінки.
3. Міжособистісний – у процесі спілкування з суб’єктивно зна? чущими особами. Даний засіб реалізується через такі механізми, як

імітація та ідентифікація (Н. Смелзер). Імітація з точки зору соціа? лізації розуміється як усвідомлюване прагнення дитини копіювати певну модель поведінки. Ідентифікація – як засіб засвоєння дітьми поведінки, установок і цінностей батьків як своїх власних. Ці меха? нізми характерні для ранніх стадій соціалізації.

1. Рефлексивний – засіб, який розуміється як внутрішній діа? лог, в якому людина розглядає, оцінює, приймає або не приймає ті чи інші цінності, включаючи їх до своєї поведінки як результат пе? ретворення суспільних відносин. Він реалізується через такі механ? ізми як почуття сорому і провини. Вони є негативними механізма? ми, оскільки забороняють певну поведінку або придушують її.
2. Стилізований – діє в рамках певної субкультури. Субкуль? туру прийнято розглядати як комплекс морально?психологічних рис і поведінкових проявів, які типові для людей певного віку, профе? сійного або культурного прошарку, який загалом створює певний стиль життя. Вплив субкультури на соціалізацію людини залежить від міри референтності для індивіда тієї чи іншої групи, яка є носієм. У зв’язку з цим актуальними є питання про вплив на соціалізацію класових, етнічних і культурних відмінностей.

Отже, поняття “соціалізація” орієнтує на те, щоб розглядати процес формування особистості у всій його багатогранності, тобто як такий, що відбувається у всіх його формах. Очевидно, що до та? кого складного багатогранного процесу, як соціалізація, можна підходити по?різному. Історія вікової і соціальної психології має багато концепцій, точок зору, в яких представлено певний аспект процесу соціалізації і погляд на нього.

Якщо розглядати процес соціалізації з точки зору його ***функцій***, то стає важливим в дослідженні соціалізації виокремлення таких аспектів. По?перше, розглядати соціалізацію як ***соціальну адапта- цію***. Остання означає засвоєння індивідом соціальних норм, сус? пільних цінностей, значень, символів, сприйняття соціальних сте? реотипів, стандартизацію мови, жестів, характерних для індивідів конкретного суспільства, формування соціального характеру осо? бистості. По?друге, ***процес соціалізації*** можна розглядати як ***інкуль- турацію***, тобто як засвоєння традицій певної культури суспільства з метою передачі їх наступному поколінню. По?третє, ***соціалізація***

може розглядатись ***як інтерналізація***, що включає розвиток у осо? бистості специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, форму? вання персональної ідентичності, засвоєння спеціальних ролей. По? четверте, розглядати ***соціалізацію як процес конструювання***. Цей процес відображає момент активного відтворення людиною соціаль? ного досвіду, який ним засвоєно. Результатом даного процесу стає утворення людиною образу соціального світу, частиною якого є уяв? лення про себе як частину цього світу. Цей образ стає для людини сконструйованою реальністю (Г.М. Андреєва, 2000). Цей підхід до аналізу соціалізації дозволяє подолати традиції жорсткого детермі? нізму у вирішенні проблеми “індивід – суспільство”.

Отже, соціалізація в загальному своєму визначенні може розу? мітися як процес входження індивідів в суспільство через засвоєн? ня людиною соціальних норм, ролей, форм спілкування і форму? вання соціальності як головного результату соціалізації, в якій здійснюється творчість людини.

Основними механізмами соціалізації є ідентифікація, інтеріо? ризація, екстеріоризація, наслідування, навіювання.

Основними інститутами соціалізації є сім’я, навчальні закла? ди, неформальні групи, офіційні організації.

**Висновки**

1. Поняття “соціалізація” має декілька визначень в залежності від аспекту та сторони дослідження. Під соціалізацією здебільшого розуміють процес, в ході якого людська істота з певними біологіч? ними задатками шляхом засвоєння системи знань, норм і цінностей набуває якостей, необхідних для її життєдіяльності в суспільстві. В такому розумінні соціалізація – це процес розвитку людини як со? ціальної істоти, становлення її як особистості. Сутність процесу со? ціалізації полягає в тому, що людина, засвоюючи соціальний досвід, включається в життя суспільства.
2. Соціалізація – результат взаємодії численних чинників. Ба? гатофакторність і складність процесу соціалізації зумовлює на? явність різних підходів, теорій, а також різних визначень процесу соціалізації.

Серед підходів найпоширенішими є такі: 1) розглядання соціа? лізації як процесу інкультурації, тобто трансляції культурно зада? них моделей поведінки, цінностей із покоління в покоління; 2) роз? глядання соціалізації як інтерналізації, тобто як процесу засвоєння різних модусів соціального досвіду; 3) визначення соціалізації як адаптації. В цьому підході акцентується на результаті соціалізації як досягненні потрібної соціалізованості. Всі ці підходи визначають різні моменти єдиного процесу соціалізації.

1. Поняття “соціалізація” відрізняється від поняття “соціаль? ний розвиток” тим, що в ньому акцентується увага на конкретно? історичній формі виявлення соціальності людини, на становленні у людини тих властивостей, які обумовлені конкретно?історичним типом соціальної системи. З цієї точки зору людина первинного сус? пільства буде недостатньо соціалізованою відносно сучасного сере? довища (як і навпаки), незважаючи на те, що там і тут відбувається її соціальний розвиток.
2. В зв’язку з тим, що соціалізація – це процес, який детермі? нується конкретними соціально?історичними умовами, його не мож? на вважати завершеним на якомусь етапі життєдіяльності людини. Соціалізація – це не тільки формування закінченості і зрілості осо? бистісних рис, але й розвиток і модифікація зрілих форм соціаль? ності особистості в ході включення її в систему наявних зв’язків і залежностей. Для розуміння безперервності соціального розвитку особистості важливим є розрізнення понять “соціалізація” і “*”со- ціалізованість”*. Останнє визначається як відповідність людини со? ціальним вимогам, які пред’являються до даного вікового етапу, як наявність особистісних і соціально?психологічних передумов, які забезпечують нормативну поведінку, або процес соціальної адап? тації. Порівняно з поняттям “соціалізованість”, “соціалізація” є більш широким поняттям, яке включає в себе, окрім соціалізованості, го? товність допереходу в нові ситуації соціального розвитку.
3. Зміна соціально?економічних умов вимагає від особистості сформованої готовності до переходу в нові ситуації соціального розвитку, тобто “вторинного” входження особистості в суспільні відносини. В соціальній психології таке “вторинне входження” виз? начається терміном *“ресоціалізація”*.
4. Поняття “соціалізація” відрізняється від поняття *”форму- вання особистості”* тим, що воно відображає більш універсальні процеси становлення і розвитку особистості у порівнянні з по? няттям *“формування”*. В той час як поняття “формування особи? стості” відображає процес становлення і розвиток особистості під кутом зору породження, складання, набуття закінченості і зрілості її особистісних рис, поняття “соціалізації” фіксує не тільки про? цес складання, становлення, але й розвиток зрілих форм соціаль? ності індивіда, їх модифікацію в ході включення особистості в систему нових зв’язків і залежностей.
5. Необхідно розрізняти також поняття “соціалізація” і *“вихо- вання”.* Поняття “виховання” вживається в широкому і вузькому значенні. У вузькому значенні виховання означає процес цілеспря? мованої дії на розвиток особистості. Смисл поняття “соціалізація” розповсюджується не тільки на цілеспрямовані, але й на стихійні процеси, які діють на особистість.

В широкому значенні виховання – це вплив на людину всієї системи соціокультурного середовища. Відмінність понять “соціа? лізація” та “виховання”, коли останнє розуміється в широкому смислі, полягає в тім, що в понятті виховання акцентується увага на ролі зовнішнього впливу у розвитку особистості, мається на увазі відтінок односторонності. В понятті “соціалізація” підкреслюється двосторонність процесу, взаємодія індивіда і соціальних умов жит? тя людини і суспільства, внаслідок чого відбувається розвиток як окремої людини, так і людства в цілому.

1. Оскільки процес соціалізації особистості включає як соціаль? но?контрольовані цілеспрямовані процеси, які впливають на осо? бистість, так і стихійні, спонтанні впливи, то потрібно розрізняти *направлену і ненаправлену (стихійну) форми соціалізації.*

Направлена форма соціалізації (виховання) – це спеціально роз? роблена певним суспільством система засобів впливу на людину з метою формування її у відповідності з інтересами цього суспільства. Ненаправлена, або стихійна форма соціалізації – це, так би мовити, “автоматичне” виховання певних соціальних якостей у зв’язку з постійним перебуванням індивіда в безпосередньому

соціальному оточенні.

1. Зовнішній вплив на індивіда соціокультурного середовища в процесі соціалізації здійснюється через *інститути (агенти) со- ціалізації*, якими є перш за все сім’я, система освіти і виховання, ідео? логія, засоби масової інформації.
2. Процес соціалізації розгортається в трьох сферах, які тісно взаємопов’язані: діяльності, спілкуванні, самосвідомості.

В діяльнісній сфері процес соціалізації відбувається як розши? рення “набору” діяльностей, як засвоєння все нових і нових форм і моделей рольової поведінки, в результаті чого у індивіда поступово формується орієнтація в існуючій системі соціальних ролей і фор? мування його як соціального суб’єкта діяльності.

Формування особистості як суб’єкта діяльності стає можливим завдяки розгортанню процесу соціалізації в сфері спілкування, в якій відбувається розвиток і примноження його контактів з іншими людь? ми і в умовах суспільнозначущої сумісної діяльності.

Зі сферою спілкування тісно пов’язана третя сфера соціалізації – сфера самосвідомості. Завдяки спілкуванню відбувається формуван? ня у людини певних структур індивідуальної самосвідомості, яке по? в’язане з процесом самовизначення і становлення соціальної ідентич? ності особистості.

#### Основні терміни і поняття

Соціалізація, соціалізованість, ресоціалізація, десоціалізація, соціальний розвиток, формування особистості, виховання, форми соціалізації, стадії соціалізації, інститути соціалізації, механізми соціалізації, адаптація, інкультурація, соціальна ідентичність осо? бистості, ідентифікація.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чи мають право на існування різні визначення поняття “со? ціалізація”?
2. “Розведіть” поняття “соціалізація”, “соціальний розвиток”, “формування особистості”, “виховання”.
3. Яке смислове значення має поняття “соціалізованість” в теорії соціалізації?
4. Чи можна сказати, що “ресоціалізація” – це соціалізація осо? бистості в умовах трансформації суспільства?
5. Які форми соціалізації виділяються дослідниками і як вони співвідносяться в процесі соціалізації?
6. Яку роль в процесі соціалізації виконують такі інститути соціалізації, як сім’я, система освіти і виховання та ЗМІ?
7. Розкрийте зміст процесу соціалізації через розглядання його в таких сферах, як діяльність, спілкування і самосвідомість.

#### Література

1. Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация (вве? дение в интерпретативную социологию). – СПб, 1999. – С. 101?137.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1994. – С. 240?251.
3. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. ? СПб., 2002. ? С. 361?391.
4. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психо? логия личности. Учебн. пос.– М. Аспект–Пресс, 2001,– 301 с.
5. Ковалева А.И. Социализация личности: норма и отклоне? ние. – М., 1996. ? 223 с.
6. Кон И.С. Социология личности. – М, 1967.
7. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія. – К., 1995. – С. 234?266.
8. Лавриченко Н.М. Педагогіка соціалізації: європейські аб? риси. – К., 2000.
9. Лукашевич Н.П. Социология воспитания. – К., 1996. ? 180 с.
10. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Вища шко? ла, 1986. ? 200с.
11. Парыгин Б.Д. Основы социально?психологической теории.

– М.: Мысль, 1971. – 350 с.

1. Реан А.А. Социализация личности // Психология личнос? ти в трудах отечественных психологов. – СПб., 2000. – С. 360?365.
2. Циба В.Т. Соціологія особистості: системний підхід. – К., 2000. ? 150 с.
3. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов на Дону, 1998. – С. 396?508.

### Глава 11. Проблема стадійності процесу соціалізації

Проблема стадійного розвитку особистості є однією з централь? них теоретичних проблем в науках про людину.

Розвиток є головним способом існування людини впродовж її життєвого шляху. Людина не може жити не розвиваючись. Розвит? кові людини притаманні специфічні закони, що характеризують внутрішню логіку становлення її як особистості. Розвиваючись, осо? бистість постійно будує і перебудовує свій життєвий світ, створюю? чи його через структурування зовнішньої реальності відповідно до внутрішньої своєї структури. В науках про людину існують два різних погляди на процес розвитку людини в цілому. Перший по? лягає в тім, що розвиток людини є безперервним, він іде не зупиня? ючись, рівномірно, а тому не існує чітких меж, які відділяють один етап розвитку від іншого.

Згідно іншого погляду, розвиток людини є дискретним, відбувається нерівномірно (то прискорюється, то уповільнюєть? ся), а тому є підстави виділити етапи розвитку (стадії), які якіс? но відрізняються один від одного. Найбільш поширеною є точка зору про стадійний розвиток людини. Соціалізація – це стадій? ний процес, який починається з народження людини і продов? жується все життя. Стадійність означає, що одні періоди розвит? ку послідовно змінюються іншими, до того ж ця послідовність носить незворотний і водночас непередбачуваний характер. Но? вий стан готується попереднім і змінюється наступним. Кожен з цих станів, періодів триває певний час, протягом якого відбува? ються якісні і кількісні зміни, і, разом з тим, в кожному періоді зберігаються відносно стійкі, характерні саме для нього якості, що відрізняють його від інших.

Розвиток особистості є результатом цілої системи впливів, які змінюють спосіб детермінації подальшого розвитку. Складна взає? модія біологічних, психологічних і соціальних детермінант розвит? ку, їхня відносна автономність і взаємовплив задають траєкторію життєвого шляху.

Психологи (Виготський, Вернер) описали основні ***ознаки роз- витку.*** Найбільш суттєві такі: диференціація, розчленовування еле? мента, який раніше був єдиним; поява нових сторін, нових елементів в самому розвиткові; перебудова зв’язків між сторонами об’єкта. В результаті кількісного росту цих ознак відбуваються якісні зміни в процесі психічного розвитку як перехід від одного етапу до іншого, від однієї вікової стадії до іншої. На кожній стадії існує якийсь голов? ний, провідний фактор, який визначає процес розвитку на цій стадії. Всі люди, незалежно від індивідуальних особливостей, обов’яз? ково проходять через кожну стадію розвитку, не пропускаючи жод?

ної і не забігаючи вперед.

#### Концепція стадійності Ж. Піаже

Одним з перших висунув гіпотезу про існування стадій розвит? ку людини видатний швейцарський психолог ***Жан Піаже***, дослід? ження якого в галузі загальних закономірностей розвитку інтелек? ту є вищим досягненням психології ХХ ст. Його теоретична систе? ма розвитку інтелекту, навколо якої пов’язано інші проблеми пси? хічного розвитку людини, склала основу сучасної теорії стадійності соціалізації особистості. Жан Піаже створив Женевську школу ге? нетичної психології, яка вивчає розвиток мислення дитини.

Термін *генетичний* введено в психологію у другій пол. ХІХ ст., до того, як біологи почали його використовувати у вузькому зна? ченні. Термін ***“генетична психологія”*** стосується індивідуального розвитку, онтогенезу. Висловлювання “генетична психологія” озна? чає, що психічні функції розглядаються в процесі формування, тому “генетична психологія” це не синонім “дитяча психологія”. Генетич? на психологія – це психологія, яка розглядає особливості людини в процесі її розвитку. Виходячи з перспективи створення генетичної епістемології (науки про походження і розвиток наукового знання), Піаже перевів традиційні питання теорії пізнання в галузь психо? логії і їх експериментального вирішення.

Які задачі вирішує генетична психологія? Ця наука вивчає, як відбувається перехід від одних форм інтелектуальної діяльності до інших, від простої структури розумової діяльності до більш складної,

і які причини цих структурних перетворень. Вона вивчає схожість і відмінності між психічним життям дитини і дорослої людини. Гене? тична психологія досліджує, як формуються у дитини фундаментальні поняття: об’єкт, простір, час, причинність. Вона вивчає уявлення ди? тини про явища природи: чому сонце, місяць не падають, чому хмари рухаються, чому дуєвітер, а річки течуть і т.ін. Піаже цікавиться особ? ливостями дитячої логіки і механізмами пізнавальної діяльності ди? тини, які приховані за зовнішньою картиною її поведінки.

Отже, він досліджував зв’язок між мисленням дитини і реаль? ністю, яка нею пізнається. Об’єкт існує незалежно від суб’єкта. Але щоб пізнати об’єкт, дитина повинна здійснити діяльність з цим об’єк? том, тобто трансформувати об’єкти: перемішувати, комбінувати, віддаляти і т.ін., перетворювати їх.

Ідея трансформації – це перша центральна ідея теорії Піаже. Дже? рело пізнання не в “суб’єкт” і не в “об’єкт” – це взаємодія між об’єктом і суб’єктом. З самого початку дитина набуває досвіду на основі дій: слідкує очима, повертає голову, досліджує ротом, руками, соває нога? ми і т.ін. Цей набутий досвід через трансформації оформлюється в схе? ми дій. Поняття ***схема дій*** – одне ізнайбільш важливих втеорії Піаже. Схема дій, за Піаже, – це те найбільш загальне, що зберігається в дії при багаторазовому її повторенні в різних обставинах. В широкому розумінні – схема дій – це структура на певному рівні розумового роз? витку.

Отже, проблема пізнання не може розглядатись окремо від про? блеми розвитку інтелекту. Ця проблема в тім, як суб’єкт здатен пізна? вати дійсність все більш адекватно, тобто об’єктивно.

Об’єктивність не дана дитині з самого початку, як стверджу? ють емпірики, а для її розуміння потрібна серія послідовних конст? рукцій, які все більше наближуються до неї. Ідея ***конструкції*** – друга центральна ідея Піаже. Об’єктивне знання завжди підпорядковуєть? ся певним структурам дії. Ці структури – результат конструкції: вони не дані ні в об’єктах (оскільки залежать від дій), ні в суб’єкті (ос? кільки суб’єкт повинен навчитись координувати свої дії). Звідки ця здатність конструювання? Суб’єкт, за Піаже, це організм, який на? ділений функціональною активністю пристосування. Це активність є успадкованою, вона властива всьому живому. Суб’єкту властиві

дві основні функції: ***організація і адаптація***. Кожен акт поведінки організований, або інакше – являє собою певну структуру. Її дина? мічний аспект складає адаптація, яка в свою чергу складається із рівноваги процесів *асиміляції* і *акомодації*. Асиміляція – це вклю? чення нового об’єкта в уже існуючі схеми дій. Акомодація – це при? стосування схем, якими не охоплюється новий об’єкт.

Протягом всього онтогенетичного розвитку основні функції (адаптація, асиміляція, акомодація) як динамічні процеси незмінні, успадковуються, не залежать від досвіду. Структури, навпаки, скла? даються в процесі життя, залежать від змісту досвіду і якісно відрізняються на різних стадіях розвитку. Таке співвідношення між функцією і структурою забезпечує безперервність розвитку і його якісну своєрідність на кожній віковій стадії.

Пізнання реальності завжди залежить від пануючих мислиневих структур. Це є закон. Одне й те саме знання може по?різному оцінюва? тись в залежності від того, на які мислиневі структури воно спирається. Важливим вихідним принципом дослідження для Піаже є та? кий, щоб розглядати дитину як істоту, яка асимілює речі, відбирає і засвоює їх згідно зі своєю мислиневою структурою. У пізнанні, за Піаже, визначальну роль відіграє не сам об’єкт, який вибирається суб’єктом, а, перш за все, домінуючі мислиневі структури суб’єкта. Від них залежить пізнання світу. Багатство досвіду, яким володіє людина, залежить від кількості і якості інтелектуальних структур,

які у неї є. Розвиток – це зміна домінуючих мислиневих структур. Найважливішим відкриттям Піаже було відкриття ***егоцентриз-***

***му дитини***. Егоцентризм – це центральна особливість мислення. Своєрідність дитячої логіки, дитячої мови, дитячих уявлень про світ

* це наслідок егоцентричної мислиневої позиції.

Отже, відношення до дійсності в процесі пізнання визначаєть? ся мислиневою позицією дитини – егоцентризмом.

Егоцентризм дитини виявляється, перш за все, реалістичною позицією дитини по відношенню до оточуючого світу. Реалістична позиція відрізняється від об’єктивної позиції. Реалізм дитини вияв? ляється в тому, що дитина сприймає предмети такими, якими дає їй безпосереднє сприйняття. Наприклад, що місяць йде за дитиною, що тінь біжить поряд, а потім зупиняється. Піаже назвав це явище “реа?

лізмом”. Саме цей реалізм заважає дитині розглядати речі незалежно від суб’єкта, у їх внутрішньому взаємозв’язку. Це тому, що дитина не відділяє своє “Я” від оточуючого світу. Діти до певного віку не вміють розрізняти суб’єктивний і зовнішній світ. Дитина починає з того, що ототожнює свої уявлення з речами об’єктивного світу і лише посту? пово приходить до розрізнення їх один від одного.

Дитячі уявлення розвиваються від реалізму до об’єктивності, проходячи ряд етапів: партиципації (співпричетність), анимізма (всезагального одушевління), артифілікалізма (розуміння природ? них явищ за аналогією з діяльністю людини), на яких егоцентричні відношення між “Я” і світом поступово послаблюються. Поступово, крок за кроком в процесі розвитку дитина починає займати пози? цію, з якої вона відрізняє те, що йде від суб’єкта, і бачить відобра? ження зовнішньої реальності в суб’єктивних уявленнях. Еволюція дитячих уявлень про світ відбувається від реалізму до об’єктивності. Паралельно з цією еволюцією йде розвиток дитячих ідей від аб? солютності (“реалізму”) до реципрокності (взаємності). Рецип? рокність з’являється тоді, коли дитина відкриває точки зору інших людей, коли встановлює відповідність своєї точки зору з іншими. З цього моменту вона починає бачити реальність уже не тільки як без? посередньо їй дану, а як таку, що встановлена завдяки координації всіх точок зору разом взятих. В цей період відбувається найважливі? ший крок в розвитку дитячого мислення, бо, за Піаже, уявлення про об’єктивну реальність – це те, що найбільш загальне, що є в різних точках зору, в чому погоджуються різні розуми між собою. Мисль дитини розвивається ще й у третьому напрямку – від “реалізму” до релятивізму. Спочатку діти вірять в існування абсолютних субстанцій і абсолютних якостей. Пізніше вони відкривають, що явища пов’я? зані між собою і що наші оцінки є відносними. Світ незалежних суб? станцій поступається місцем світові відношень. Отже, за своїм змістом дитяче мислення спочатку є “реалістичним”, тобто таким, яке не відділяє суб’єкт від об’єкта. Далі воно розвивається у напрямку об’єк? тивності, реципрокності і релятивності. Це здійснюється в резуль?

таті подолання дитиною власного егоцентризму.

Важливою особливістю дитячої психіки є ***феномен егоцен- тричної мови***. Піаже вважав, що дитяча мова егоцентрична тому,

що дитина говорить лише “зі своєї точки зору”, і, головне, вона і не намагається стати на точку зору співрозмовника. Вона не має бажання вплинути на співрозмовника і дійсно повідомити йому щось. Дитині важливим є видимість інтересу, що його слухають. Егоцентрична мова не охоплює всю спонтанну мову дитини. Ко? ефіцієнт егоцентричної мови змінюється і залежить від двох об? ставин: від активності самої дитини і від типу соціальних сто? сунків, які встановлюються, з одного боку, між дитиною і дорос? лим, і, з другого – між дітьми?ровесниками. Там, де дитина сама по собі, коефіцієнт егоцентричної мови збільшується. В середо? вищі, де панує авторитет дорослого, коефіцієнт егоцентричної мови великий. Серед ровесників, де дискусії, де немає примушен? ня, він знижується. Коефіцієнт вербального егоцентризму змен? шується з роками. У 3 роки він найбільший: 75%. Від 3 до 6 років знижується, а після 7 років зникає.

***Піаже провів багато різноманітних експериментів***, які по? казують, що до певного віку дитина не може встати на іншу, чужу точку зору. Наглядним прикладом егоцентричної позиції дитини є експеримент з макетом з трьох гір, описаний Піаже й Інельдер. Гори на макеті різної висоти і кожна мала якусь ознаку – будинок, річку, яка спускається по схилах, сніжну верховину. Експериментатор да? вав досліджуваному декілька фотографій, на яких всі три гори було відображено з різних сторін. Піддослідного просили вибрати фото? графію, де гори відображені так, як він їх бачить в даний момент, в цьому ракурсі. Це завдання дитина вирішувала правильно. Після цього експериментатор показував їй ляльку, яка ставилась на іншу сторону макета. Тепер на прохання вибрати фотографію, де гори відображені так, як бачить їх лялька, дитина вибирала ті, де гори зображені так, як бачить вона сама.

Відомий також тест трьох братів, застосування якого показує, що дитина до 7–8 років ще не може вірно визначати поняття, зокре? ма, поняття “брат”. (“У Ернеста три брата – Поль, Анрі, Шарль. Скільки братів у Поля? А у Анрі? А у Шарля?” Піаже питав, на? приклад Леона “Є у тебе брати?” – “Артур”. “А у нього є брат?” – “Ні”. “А скільки братів у вас в сім’ї?” – “Двоє”. “А у тебе є брат?” –

“Один”. “А він має братів?” – “Зовсім не має”. “Ти його брат?” – “Так”. “Тоді у нього є брат?” – “Ні”.)

Феномени, що відкриті Піаже, не вичерпують всього змісту дитячого мислення. Значення експериментальних фактів, отри? маних Піаже, в тім, що завдяки їм було відкрито важливе психо? логічне явище – мислинева позиція, що визначає відношення ди? тини до дійсності, яку Піаже назвав егоцентризмом. Егоцентризм показує, що зовнішній світ не діє безпосередньо на розум суб? ’єкта, а наші знання про світ – це не просто відбиток зовнішніх подій. Ідеї суб’єкта частково є продуктом його власної активності. Вони змінюються і навіть викривляються в залежності від пану? ючої мислиневої позиції.

Піаже підкреслював, що зниження егоцентризму пояснюється не прибавкою знань, а трансформацією мислиневої позиції. Розви? ток – це зміна мислиневих позицій. Егоцентризм поступається місцем децентрації, більш досконалій позиції. Перехід від егоцент? ризму до децентрації характеризує розвиток пізнання людини. Піа? же називає це законом розвитку.

Що рухає цим процесом? Для того, щоб подолати егоцентризм, потрібні дві умови: 1) усвідомити своє “Я” в якості суб’єкта і відок? ремити суб’єкт від об’єкта; 2) координувати свою власну точку зору з іншими, а не розглядати її як єдино можливу.

Розвиток знань про себе виникає у дитини, за Піаже, із со? ціальної взаємодії. В соціальній взаємодії (суспільстві) можна виділити два крайніх типи взаємовідносин індивідів: 1) відно? сини примушування; 2) відносини кооперації. Відносини при? мушування нав’язують дитині систему правил обов’язкового характеру. Цей тип відносин особливо характерний у сфері сто? сунків дитини і дорослих. Відносини примушування не сприя? ють зміні мислиневої позиції. Навпаки, через примушування виникає “реалізм” моральний і інтелектуальний, чисто зовнішні уявлення про правила. Коли дитина констатує нове поняття, користуючись мовою дорослих, то це поняття залишається цілком дитячим, бо дитина змінює його у відповідності зі своєю мислиневою структурою.

Для того, щоб усвідомити своє “Я”, необхідно звільнитись від примусу, необхідна взаємодія думок. Тільки індивіди, які вважа? ють себе рівними, можуть здійснювати “розвиваючий” взаємний контроль. Такі відносини з’являються з момента встановлення кооперації серед дітей. Завдяки встановленню відносин коопе? рації відбувається усвідомлення існування інших точок зору. Внаслідок цього формуються логічні норми.

Перехід від егоцентричної позиції до об’єктивної обумов? люється соціалізацією. За Піаже, соціалізація – це процес адап? тації до соціального середовища, який полягає в тім, що дитина, досягнувши певного рівня розвитку, стає здатною до співробіт? ництва з іншими людьми завдяки поєднанню і координації своєї точки зору і точок зору інших людей. Такий перелом в розвитку наступає у віці 7–8 років.

Великим досягненням Піаже в галузі дитячої психології (після егоцентризму) була гіпотеза про існування ***стадій інте- лектуального розвитку***.

Розвиток, за Піаже, це перехід від нижчої стадії до вищої. Попередня стадія завжди підготовляє наступну. Так, конкретні операції слугують основою формальних операцій і складають їх частину. В розвитку відбувається не просто заміна нижчої стадії на вищу, а інтеграція раніше сформованих структур. Поперед? ня стадія перебудовується на більш високому рівні. Кожна ста? дія характеризується своєю специфічною структурою, але всі стадії мають загальні функціональні механізми – асиміляції і аккомодації.

Порядок послідовності стадій є незмінним. Можна передбачи? ти, що цей порядок обумовлено фактором визрівання. Однак, як підкреслював Піаже, порядок стадій не містить в собі ніякої успад? кованої програми. Визрівання пов’язано лише з можливостями роз? витку. Ці можливості потрібно ще реалізувати. В процесі розвитку безперервно відбувається конструкція нового. Вік, в який з’явля? ються структури рівноваги, може варіювати в залежності від фізич? ного і соціального оточення.

В умовах вільних взаємовідносин і дискусій дологічні уявлен? ня швидко замінюються раціональними уявленнями, але вони збе? рігаються довше у відносинах, основаних на авторитеті. Стадії інте? лектуального розвитку, за Піаже, можна розглядати як стадії пси? хічного розвитку в цілому. Піаже вивчав різні психічні функції (па? м’ять, сприйняття, афекти) на кожному рівні розвитку, але всі психічні функції він розглядав у їх відношенні до інтелекту. На відміну від інших класифікацій психічного розвитку в центрі сис? теми Піаже стоїть інтелект. Розвиток інших психічних функцій на всіх етапах підпорядковано інтелекту.

Генетична психологія Жана Піаже, його теорія стадій пси? хологічного розвитку, яку він створив на основі аналізу розвит? ку інтелекту особистості, і стали поштовхом для розробки спе? ціалістами в різних галузях наук про людину класифікацій віко? вих стадій. На сьогодні існує чисельна кількість класифікацій вікової періодизації людини.

##### Проблема стадійності розвитку людини в науці. Концепція стадій розвитку особистості в психоаналізі

Недостатня розробленість методів для визначення критеріїв, за якими виділяють ті чи інші періоди в житті людини, а також відсутність міжнародної системи одиниць, що характеризує дати життєвого циклу людини, є однією з причин існування різнома? ніття цих класифікацій. Існують різні схеми вікової ***періодизації розвитку людини в залежності від застосування критеріїв***, на підставі яких простежуються особливості кожного періоду. Так, в педагогіці поширеною є класифікація за ступенями сусп? ільної освіти і виховання: передшкільний, дошкільний і шкільний (молодший, середній, старший) віковий період. Ця класифікація ґрунтується на практичних вимогах державної системи освіти підростаючого покоління. В психології використовується вікова періодизація за домінуванням одного з видів діяльності людини (гри, навчання, праці). Періодизація за психофізіологічними ха?

рактеристиками розвитку включає такий ланцюжок фазних пе? ретворень життєвого циклу людини, як: вік немовляти, раннє дитинство, дитинство, отроцтво, юність, молодість, середній вік, літній вік, старий, старечий вік. В залежності від критерію мож? на виділити ***три групи періодизації***: перша група – це періоди? зація за зовнішньою ознакою; друга група – це періодизація, кри? терієм якої є якась одна ознака розвитку людини; третя група – це періодизація за декількома ознаками розвитку.

Для першої групи є характерним побудова періодизації на основі зовнішнього, непов’язаного з самим процесом розвитку, критерію. Прикладом є періодизація В. Штерна, згідно з якою онтогенез повторює у згорнутому вигляді філогенез. Або періо? дизація Рене Зоззо. В ній етапи дитинства співпадають зі сту? пенями системи виховання і навчання дітей: стадія дитинства (до 3?х років); дошкільного віку (3 ? 6 років) – це виховання в сім’ї або в дошкільних закладах. Далі – стадія початкової шкільної освіти (6 ? 12 років); стадія навчання в середній школі (12 ? 16 років), коли дитина отримує загальну освіту і пізніше – стадія вищої освіти.

У другій групі періодизації використовується не зовнішній, а внутрішній критерій. Цим критерієм стає якась одна сторона розвитку. До цієї групи періодизацій належить, наприклад, тео? рія стадій розвитку дитини П.П. Блонського. Він вибрав об’єктив? ну, доступну для спостереження, пов’язану з суттєвими особли? востями конституції зростаючого організму ознаку – появу і зміну зубів. Дитинство ділиться на три епохи: беззубе дитинство (до 8 місяців – 2 ? 2,5 років); дитинство молочних зубів (до 6,5 років); дитинство постійних зубів (до появи зубів мудрості).

В ***психоаналізі*** в основу стадій розвитку індивіда покладено такий критерій як зміна дитячої сексуальності. Зігмунд Фрейд вва? жав, що сексуальний розвиток визначає розвиток всіх сторін осо? бистості і може служити критерієм вікової періодизації. Дитяча сексуальність розуміється Фрейдом як все те, що приносить тілес? ну насолоду: дотики, звільнення кишечнику.

Стадії, пов’язані зі зміщенням ерогенних зон – тих областей тіла, стимуляція яких викликає задоволення. Оральна стадія (до 1 року) – ерогенна зона – це область губ, рота. Дитина отримує за? доволення, коли ссе молоко (палець, предмет). Оскільки всі ба? жання малюка не можуть бути задоволеними терміново, то з’явля? ються перші обмеження, і крім безсвідомого, інстинктивного на? чала особистості, названого Фрейдом “Воно”, розвивається друга інстанція – “Я”. Формуються такі риси особистості, як нена? ситність, вимогливість, незадоволеність тим, що пропонується.

На анальній стадії (1 ? 3 роки) ерогенна зона зміщується в слизову кишечнику. Дитину в цей час приучують до акуратності, виникає багато вимог і заборон, в результаті чого у особистості дитини починає формуватись остання третя інстанція ? “Зверх? Я” як втілення соціальних норм, внутрішня цензура, совість. Роз? виваються охайність, впертість, агресивність, скритність, накопичу? вальність та ін. риси.

Фалічна стадія (3 ? 5 років) характеризує вищу ступінь ди? тячої сексуальності. Провідною ерогенною зоною стають геніталії. Якщо до цих пір дитяча сексуальність була спрямована на себе, то зараз діти починають відчувати сексуальну прив’язаність до дорослих людей, хлопчики до матері (Едипів комплекс), дівчата до батька (комплекс Електри). Це час найбільш суворих заборонів і інтенсивного формування “Зверх?Я”. Зароджуються нові риси особистості – самоспостереження, розсудливість та ін.

Латентна стадія (5 ? 12 років) немов би тимчасово перериває сексуальний розвиток дитини. Потяги, які виходять з “Воно”, доб? ре контролюються. Дитячі сексуальні переживання витісняють? ся і інтереси дитини спрямовуються на спілкування з друзями, шкільне навчання та ін.

Генітальна стадія (12 ? 18 років) відповідає власне статево? му розвиткові дитини. Об’єднуються всі ерогенні зони, з’являєть? ся бажання до нормального сексуального спілкування. Біологіч? не начало “Воно” підсилює свою активність, і особистості підлітка доводиться боротись з його агресивними імпульсами, викорис? товуючи механізми психологічного захисту.

##### Теорія стадій розвитку особистості в культурно-історичній теорії. Основні закони розвитку дитини за Л.С. Виготським

Як уже відмічалось, до третьої групи періодизацій належать теорії стадійного розвитку людини, які виділяють стадії на основі декількох ознак розвитку. Ці теорії розвивались переважно в руслі вітчизняної психології. До них належать, наприклад, ***теорії ста- дійного розвитку Л.С. Виготського***, Д.Б. Ельконіна.

Л.С. Виготський є засновником вітчизняної ***культурно-істо- ричної теорії*** розвитку вищих психічних функцій, яка стала осно? вою досліджень проблеми особистості у вітчизняних науках про людину протягом всього ХХ ст.

Основні положення теорії полягають у наступному.

1. В процесі культурно?історичного розвитку людина створи? ла багато різноманітних знарядь і знакових систем, найважливі? шими з яких є інструменти для трудової діяльності, мова і систе? ми обчислення. Завдяки їх використанню, особливо писемності, людина перебудувала всі свої психічні функції, починаючи зі сприйняття і закінчуючи мисленням.
2. Застосування знарядь праці і знакових систем в практичній діяльності знаменує початок переходу людини від безпосередніх до опосередкованих психічних процесів, де в якості засобу управління ними виступають якраз ці знаряддя і знаки. В результаті перестро? юється вся психічна діяльність людини, піднімаючись на більш ви? сокий щабель порівняно з тваринами.
3. Навчання являє собою передачу дитині досвіду використан? ня знарядь і знаків як засобів управління власною поведінкою (діяльністю) і психічними процесами.
4. Психологія і поведінка сучасної людини є результатом взає? модії двох процесів: біологічного визрівання і научіння. Обидва процеси починаються відразу ж після появи малюка на світ і прак? тично злиті в єдину лінію розвитку.
5. Всяка психічна функція в своїй генезі має дві форми: врод? жену і набуту, або культурну. Перша детермінована біологічно, а

друга обумовлена історично і є опосередкованою. Вона пов’язана з використанням знарядь і знаків в якості засобів управління нею.

1. Спочатку спосіб використання знаків і знарядь демонструєть? ся дитині дорослим у спілкуванні і сумісній предметній діяльності. Спочатку знаряддя і знаки виступають як засоби управління пове? дінкою інших людей і лише потім перетворюються для дитини в засоби управління самим собою. Це відбувається в процесі ***інтеріо- ризації***, тобто перетворення міжособистісної функції управління у внутрішньоособистісну.

Суттєвий внесок було зроблено Л.С. Виготським у теорію ста? дійності соціалізації. Критерії, на основі яких виділяються стадії розвитку індивіда у Виготського є такі: ситуація розвитку, провідна діяльність і вікове новоутворення.

Для Виготського розвиток – це перш за все виникнення но? вого. Стадії розвитку характеризуються віковими новоутворен? нями, тобто якостями і властивостями, яких не було раніше в го? товому вигляді. Проте, нове “не падає з неба”, як пише Виготсь? кий, воно з’являється закономірно, підготовлюється всім ходом попереднього розвитку.

Джерелом розвитку є соціальне середовище. Кожен крок у розвитку дитини змінює вплив на неї середовища: середовище стає зовсім іншим, коли дитина переходить з однієї вікової стадії до наступної. Виготський вводить поняття ***“соціальна ситуація розвитку”*** – специфічне для кожного віку відношення між ди? тиною і соціальним середовищем.

Як дитина взаємодіє з середовищем? Виготський виділяє дві одиниці аналізу соціальної ситуації – діяльність і переживання. Діяльність – це зовнішній план, а внутрішній – переживання. Одну й ту саму ситуацію по?різному переживають різні діти навіть одного віку, наприклад,– близнюки. Взаємодія дитини зі своїм соціальним оточенням, яке виховує і навчає її, визначає той шлях, що веде до виникнення вікових новоутворень. Соціальна ситуа? ція розвитку змінюється з самого початку вікового періоду. До кінця періоду з’являються новоутворення, серед яких особливе місце займає центральне новоутворення, яке має найбільше зна?

чення для розвитку на наступній стадії. Як же відбувається сам процес розвитку, які його особливості?

Виготський виділив ***чотири основних закони***, або особливості,

дитячого розвитку.

Перша – ***циклічність***. Розвиток має складну організацію у часі. Цінність кожного року або місяця життя дитини визначаєть? ся тим, яке місце він займає в циклах розвитку: відставання в інте? лектуальному розвитку на 1 рік буде дуже великим, якщо дитині 2 роки, і незначним, якщо їй 15 років. Це пов’язано з тим, що темп і зміст розвитку змінюється протягом дитинства. Періоди інтенсив? ного розвитку змінюються періодами затухання. Такі цикли ха? рактерні як для окремих психічних функцій (пам’ять, мовлення, інтелект), так і для розвитку психіки дитини в цілому. Вік як ста? дія розвитку і є таким циклом зі своїм особливим темпом і змістом. Друга особливість – ***нерівномірність*** розвитку. Різні сторо?

ни особистості розвиваються нерівномірно, непропорційно. На кожній віковій стадії відбувається перебудова їх зв’язків, зміна співвідношення між ними. Розвиток окремої функції залежить від того, в яку систему міжфункційних зв’язків вона включена. Спо? чатку (до 1 року) свідомість дитини недиференційована. Диферен? ціація функцій починається з раннього дитинства. Спочатку виді? ляються основні функції, перш за все сприйняття, потім більш складні. Сприйняття, інтенсивно розвиваючись, стає домінуючим психічним процесом. Інші функції залежать від домінуючої. На? приклад, пам’ять вплетена в процес сприйняття – дитина до 3?х років не намагається пригадувати щось само по собі, а в наглядній ситуації впізнає речі, згадує події, що з ними пов’язані. Період, коли функція домінує – це період найбільш інтенсивного, оптимально? го її розвитку. В ранньому віці домінує сприйняття, в дошкільно? му – пам’ять, в молодшому шкільному – мислення.

Кожен новий віковий період пов’язано з перебудовою міжфун? кційних зв’язків – зміною домінуючої функції, залежністю від неї інших функцій, встановленням нових відносин між ними. З пере? ходом від одного віку до іншого збільшується складність міжфун? кційних зв’язків. Перебудова старої системи і переростання її в нову стає основним шляхом розвитку психічних функцій.

Третя особливість – ***“метаморфози”*** в дитячому розвитку. Розвиток не зводиться до кількісних змін, це – якісні зміни, пе? ретворення однієї форми в іншу. Дитина – це не маленький до? рослий. Психіка дитини своєрідна на кожній віковій стадії, які якісно відрізняються.

Четверта особливість – ***сполучення процесів еволюції і інво- люції*** в розвитку дитини. Процеси “зворотного розвитку” немов вплетені в хід еволюції. Те, що розвивалось на попередній стадії, відмирає або перетворюється. Наприклад, у молодшого школяра зникають дошкільні інтереси, деякі особливості мислення, що були притаманними йому раніше. Якщо інволюційні процеси за? пізнюються, спостерігається інфантилізм.

Виготський розглядає також динаміку переходів від одного віку до іншого. Він виділяє стабільні і кризові стадії розвитку. Для стабільних характерно плавне протікання процесу, це кількісні зміни. Коли вони накопичуються, то дають якісний стри? бок: з’являються вікові новоутворення. Стабільні періоди трива? ють по декілька років, вікові новоутворення, які утворюються так повільно і довго, стають стійкими, фіксуються в структурі осо? бистості.

***Кризові періоди*** тривають недовго. Це короткі, але бурхливі стадії, протягом яких відбуваються значні зрушення в розвитку дитини. У різних дітей кризові періоди відбуваються по?різно? му, але у всіх випадках це супроводжується змінами у зовнішнь? ому плані: труднощі в спілкуванні. Але головні зміни – внутрішні. Розвиток набуває негативного характеру. Що це означає? – на перший план висуваються інволюційні процеси: розпадається те, що утворилось на попередній стадії. Але поряд з втратами, утво? рюється щось нове. В кризовий період загострюються протиріч? чя між потребами, які виросли, і обмеженими можливостями. Кризи і стабільні періоди чергуються. У Виготського вікова пер? іодизація така: 1) криза новонародженості – вік малюка (2 міся? ця – 1 рік); 2) криза одного року – раннє дитинство (1 ? 3 роки);

1. криза 3?х років – дошкільний вік (3 ? 7 років); 4) криза 7 років – шкільний вік (8 ? 12 років); 5) криза 13 років – пубертатний вік (14 ? 17 років); 6) криза 17 років.

##### Вікова періодизація Д. Ельконіна

Найбільш поширеною у вітчизняній психологічній літературі є ***вікова періодизація Д.Б. Ельконіна***. Основні положення цієї кла? сифікації такі. Дитинство, що охоплює період часу від народження до закінчення школи, за віком розподіляється на сім періодів. Ма? лечий вік: від народження до одного року; раннє дитинство: від 1 року до 3?х років; молодший і середній дошкільний вік: від 3?х до 4

- 5 років; старший дошкільний вік: від 4 ? 5 до 6 ? 7 років; молодший

шкільний вік: від 6 ? 7 до 10 ? 11 років; підлітковий вік: від 10 ? 11 до

13 ? 14 років; ранній юнацький вік: від 13 ? 14 до 16 ? 17 років.

Кожен психологічний вік вимагає свого стилю спілкування з дітьми, застосування особливих методів навчання і виховання.

Згідно з концепцією Ельконіна, весь процес розвитку дитини можна розділити на три етапи: дошкільне дитинство (від народжен? ня до 6 ? 7 років); молодший шкільний вік (від 6 ? 7 до 10 ? 11 років); середній і старший шкільний вік (від 10 ? 11 до 16 ? 27 років).

Кожен з цих етапів складається з двох періодів, які відкрива? ються міжособистісним спілкуванням як ***провідним видом актив- ності***, який направлено на розвиток особистості дитини і завер? шується предметною діяльністю, яка пов’язана з інтелектуальним розвитком, з формуванням знань, умінь, навичок, реалізацією опе? раціонально?технічних можливостей дитини.

Перехід від одного етапу до іншого відбувається в умовах ви? никнення ситуації, що нагадує вікову кризу (невідповідність між рівнем досягнутого особистісного розвитку і операціонально?тех? нічними можливостями дитини).

Д.Б. Ельконін розглядає дитину як цілісну особистість, яка активно пізнає світ – світ предметів і людських відносин, вклю? чаючи її в дві системи відносин: “дитина – річ”, “дитина – дорос? лий”. Але річ (предмет), яка має певні фізичні властивості, втілює в собі також суспільно вироблені засоби дій з нею, по суті – це є суспільний предмет, діяти з яким дитина повинна навчитись. Дорослий же теж не тільки людина, що має конкретні індивіду? альні властивості, але є представником якоїсь професії, носієм інших видів суспільної діяльності з їх специфічними задачами і

мотивами, нормами відносин, отже – суспільний дорослий. Діяльність дитини всередині систем “дитина – суспільний пред? мет” і “дитина – суспільний дорослий” являє собою єдиний про? цес, в якому формується її особистість. В той же час ці системи відносин освоюються дитиною в діяльностях різного типу.

Серед видів провідної діяльності, яка здійснює найбільший вплив на розвиток дитини, Ельконін виділяє дві групи.

Перша група – діяльності, які орієнтують дитину на норми відносин між людьми. Це типи діяльності, що мають справу з системою відносин: “дитина – суспільний дорослий”, або “лю? дина – людина” (емоційне спілкування малюка, рольова гра дош? кільняти, інтимно?особистісне спілкування підлітка – це один тип діяльності).

Друга група – провідні діяльності, завдяки яким засвоюється суспільно?вироблені засоби дій з предметами і різні еталони: пред? метно?маніпулятивна діяльність дитини раннього віку, учбова діяльність молодшого школяра і учбово?професійна діяльність старшокласника. Маленька дитина оволодіває предметними дія? ми з ложкою або стаканом, дитина старшого віку – математикою і граматикою, їх діяльність мало схожа ззовні, але по суті – і те і інше – освоєння елементів людської культури.

Ельконін формулює ***закон періодичності***, який полягає в тім, що дві лінії розвитку “людина – людина” і “людина – річ” на кожно? му віковому етапі отримують поперемінно домінуючий розвиток то одна, то інша: у малюків мотиваційна сфера випереджає розвиток інтелектуальної, надалі – скоріше розвивається інтелект.

Отже, кожен вік характеризується своєю ситуацією розвитку, провідною діяльністю, в якій превалює або мотиваційно?потребова або інтелектуальна сфера особистості, віковими новоутвореннями, які формуються в кінці кожного періоду. Межами вікових стадій є кризи – переломні моменти в розвитку дитини.

Як відбувається особистісний розвиток дитини?

Дитина засвоює відносини і особистісні особливості дорослих через відтворення або моделювання цих відносин і особистісних якостей, які в них виявляються.

Особливо сприятливим фактором особистісного розвитку дитини є стосунки з іншими дітьми в різного роду групах в про? цесі організації і проведення сюжетно?рольових ігор. Тут дитина оволодіває предметними діями, без яких вона не може бути прий? нятою в групі.

Процес розвитку розпочинається в малечому віці зі спілку? вання як провідної діяльності. Комплекс пожвавлення (3 міс.) є складною формою спілкування дитини з дорослим. Він з’яв? ляється до того, як дитина починає самостійно маніпулювати предметами.

На межі малечого і раннього віку відбувається перехід до предметних дій, до формування практичного, або сенсомотор? ного інтелекту. Одночасно інтенсивно розвиваються вербальні форми спілкування дитини з дорослим.

У дошкільному віці провідною діяльністю стає рольова гра, яка розвиває всі сторони психіки і поведінки дитини. Головне зна? чення гри для психічного розвитку дітей полягає в тім, що завдя? ки особливим ігровим прийомам, зокрема, прийняттю на себе ролі дорослого, дитина моделює в грі відносини між людьми.

##### Концепція Д. Фельдштейна

Концепція Д.Б. Ельконіна отримала подальший розвиток в ро? ботах ***Д.І. Фельдштейна***. Його періодизація є більш детальною. Ак? цент робиться на розвитку особистості, а не на пізнавальних проце? сах. Становлення особистості і її розвиток уявляється у вигляді по? ступового піднесення зі сходинки на сходинку. Протягом всього ди? тинства виділяються дві фази: від народження до 10 років і від 10 років до 17 років. Вони відповідно поділяються на три етапи від на? родження до 3 років, від 3?х до 10 років, від 10 років до 17 років. В свою чергу, перша фаза розподіляється на 4 періоди: 0?1 рік; 1?3 роки; 3?6 років; 6?10 років, а друга – на два періоди: 10?15 років; 15?17 років. В середині кожного з шести виділених періодів є три стадії, які характеризуються зміною провідної діяльності та внутрішніми пе?

ретвореннями, які за цей час відбуваються в особистості.

Як вважає Д.І.Фельдштейн, в процесі соціального розвитку дитини як особистості виявляються певні закономірності. Однією з них є зміна соціальної позиції особистості. Переходи з одного рівня на інший можуть відбуватися плавно і швидко, зі значни? ми якісними змінами в особистості. Під час плавних перехідних періодів дитина не дуже задумується над питанням про те, яка її позиція серед інших людей. У випадку різких змін соціальної позиції особистості на перший план в самосвідомості дитини ви? ходять саме ці питання.

В середині кожного періоду процес розвитку проходить че? рез наступні три стадії, які чергуються: розвиток певної сторони діяльності; максимальна реалізація, кульмінація розвитку дано? го типу діяльності; насичення цієї діяльності і актуалізація інших її сторін (предметний і комунікативний аспекти).

Загалом, у розвитку дитини, незалежно від того, в рамках якої періодизації ми його уявляємо, існує два чітко виявлених різких переходи. Перший характеризує перехід від раннього дитинства до дошкільного, відомий як “криза трьох років”, а другий – перехід від молодшого шкільного віку до підліткового, відомий як “криза підліткового віку” або “криза статевого дозрівання”. Вони завжди знаменують собою перехід дитини від одного рівня розвитку до другого, успішність якого залежить від того, наскільки вдало буде подолана криза. Таким чином забезпечується розвиток, перехід індивіда на нову позицію. Саме визначення цієї нової позиції, сво? го місця в світі, дає імпульс до розвитку потенцій індивіда, реалі? зації його можливостей.

##### Концепція критичних періодів і криз в розвитку особистості

Дослідження онтогенезу людини з точки зору особливостей психічного розвитку в певні вікові періоди, що було здійснено ви? датними зарубіжними та вітчизняними психологами, стали осно? вою розуміння соціалізації особистості як стадійного процесу.

Розглядання процесу соціалізації з точки зору стадій життєді? яльності людини дозволяє краще зрозуміти закономірності форму? вання особистості, складність цього процесу.

Стадійність процесу соціалізації означає наступне.

1. Особистість ? це цілісна система взаємодіючих елементів, до того ж швидкість розвитку кожного елемента своєрідна. Тому кожен віковий етап характеризується своєрідністю автокореля? тивних зв’язків елементів особистісної системи. У кожного індивіда і на кожному його віковому етапі детермінація процесу соціалізації ви? являється своєрідною взаємодією чинників. Специфіка окремих вікових етапів обумовлюється зростанням зовнішніх детермінант розвитку, які дедалі більш опосередковуються специфікою внут? рішньої структури особистості.
2. Своєрідність автокорелятивних зв’язків елементів особис? тісної системи, що є характерною для кожної стадії її розвитку, впливає на утворення, розвиток і розв’язання тих суперечностей, що лежать в основі новоутворень певного вікового етапу. Кількісні зміни, що відбуваються в особистісній системі, у співвідношенні її детермінант, ведуть до утворення суперечностей. Незначні, кількісні зміни в структурі особистості на кінцевому етапі дають якісний стрибок у розвитку. Нові, зріліші структури позбавляють? ся зайвих елементів. З’являються вікові новоутворення, усуваєть? ся суперечність. Якби розвиток особистості був лише накопичен? ням кількісних змін, то ніяких новоутворень не відбувалося б. Весь життєвий шлях людини складається з виникнення, формування і усунення суперечностей, які лежать в основі внутрішніх конфліктів особистості на тому чи іншому етапі життя або в конкретній ситу? ації. Внутрішній конфлікт з’являється поступово. В якийсь момент порушується внутрішня рівновага. Суперечність загострюється до конфлікту, який потребує розв’язання через революційні, швидкі глибокі зміни якісного стану.
3. Стадійність процесу соціалізації виявляється в такій зако? номірності розвитку особистості, як нерівномірність, хвиле? подібність цього процесу. Відносно стабільні періоди змінюються швидкими, революційними.

Нерівномірність розвитку особистісних властивостей та пси? хічних функцій доводиться багатьма дослідженнями. Психологи відмічають, наприклад, що в період 18?25 років відбуваються найбільші зміни в інтелектуальних функціях, рухливість і гнучкість зв’язків між сприйняттям і увагою людини. В 26?29 років увага у своєму розвитку випереджає пам’ять і мислення. В 30?33 роки знову відмічається високий розвиток таких інтелектуальних функцій як пам’ять, увага, які знижуються у 40 років. Виявлено, що у 41?46 років найбільш високий рівень має увага, а найбільш низький – пам’ять. Середній пік творчої активності для багатьох спеціальностей ? 35?39 років. Пік творчих здібностей для різних наук не є однаковим: для математики і фізики ? 30?34 років, гео? логії, медицини ? 35?39 років, філософії і політики ? 40?55 років.

Інтенсивність старіння інтелектуальних функцій залежить від двох факторів: обдарованості і освіти. Освіта гальмує старіння, саме тому безперервна освіта є важливою умовою інтелектуального і професійного розвитку людини.

1. Стадійність процесу соціалізації означає те, що кожний віко? вий етап розвитку людини характеризується появою специфічних новоутворень, які знаменують перехід до іншої системи цінностей. Це може відбуватися у будь?якому віці. Переоцінка цінностей пе? реживається людиною дуже болісно. На поверхні це виявляється в різних відхиленнях поведінки, в її непередбачуваності, що свідчить про критичний стан особистості. Людині, яка переживає такий стан, доводиться себе перебудовувати, відмовляючись від звичних цінностей. Звичні ціннісні орієнтації вже не спрацьову? ють. Цей критичний стан часто супроводжується такими емоцій? ними корелятами, як напруженість, тривога, інколи – депресив? ними симптомами. Вихід з цього стану відбувається в результаті зміни особистістю соціальної позиції, в основі якої була провідна діяльність, що вже вичерпала себе в межах попереднього вікового етапу. Критичні періоди виникають на рубежі вікових періодів і пов’язані з перебудовою психіки, зі зміною соціальної ситуації. Критичний період потребує розв’язання внутрішнього конфлікту, адекватної переоцінки цінностей, тобто ресоціалізації. Отже, ут?

ворення критичних періодів в розвитку особистості є законо? мірністю соціалізації.

1. Критичні періоди пов’язано з розв’язанням криз в розвит? ку особистості. У різних людей і в різних обставинах кризи розв’я? зуються по?різному. В психології виділяють нормальні кризи і анормальні кризи.

Нормальна криза – це той критичний період в розвитку особи? стості, який пов’язано з переходом від одного вікового етапу до іншо? го. Розв’язання кризи потребує переходу до іншої системи ціннос? тей, в результаті чого відбувається корекція стану. Все це нормаль? но. Адекватна переоцінка цінностей створює сприятливі можливості і передумови для входження в наступну стадію розвитку. Такі кри? зи є нормальними, або нормативними (існування у межах норми) тому, що немає людини, яка б не переживала такої кризи протягом життя. Критичний період розвитку особистості може ускладнюва? тись анормальною кризою. Анормальна криза може бути й не по? в’язаною із завершенням певної вікової стадії. Головною ознакою анормальної кризи є неможливість прогнозувати власне майбутнє. Як відомо, потреба вийти за межі сьогодення є однією з найважлив? іших біологічних потреб людини, яка пов’язана з особливостями свідомості як можливості вийти за межі самої себе. Анормальна кри? за руйнує адаптивні можливості людини. Самій людині важко вий? ти з процесу руйнації анормальної кризи. Подолання такого кризо? вого стану потребує допомоги з боку психолога?консультанта.

1. Як у випадку нормальної кризи, так і анормальної, розв’я? зання кризи значною мірою залежить від особливостей самої осо? бистості, зокрема її вікових етапів, які визначаються не тільки за біологічною ознакою, але й психологічною. У різних людей навіть одного й того ж віку критичні періоди проходять по?різному.

Віковий період кожної людини має свої неповторні за змістом особливості розвитку психічних функцій (пам’ять, мислення, сприйняття), особистісних властивостей (інтереси, погляди, суд? ження, мотиви поведінки), а також особливості взаємостосунків з оточуючими. Ці психологічні, поведінкові властивості, які харак? теризують психологічний вік людини, суттєво впливають на мож? ливості особистості у подоланні критичного стану. Подолання цьо?

го стану тісно пов’язано зі ступенем його усвідомлення, який збільшується зі зростанням особистісної зрілості, зі здатністю до рефлексування. Оскільки останнє має зв’язок з психологічним віком, то той чи інший психологічний вік суттєво впливає на особ? ливості подолання людиною критичного стану. Саме тому пробле? ма розв’язання людиною критичного стану тісно пов’язана з пи? танням психологічного віку людини.

##### „Теорія подій” про вікові періоди особистості

Як відомо, окрім біологічного (стан організму) і хронолог? ічного (паспортного) існує психологічний вік з його унікальним, характерним тільки для нього поєднанням психологічних, по? ведінкових властивостей, які за межами цього віку більш ніко? ли не повторюються.

Серед наукових теорій, які дають визначення психологіч? ного віку, найбільш точною і популярною є ***“теорія подій”***, яку розробили київські вчені (Е.Головаха). Психологічний час – це не кількість днів, які прожито, а кількість зробленого, пережи? того, продуманого. У кожної людини своя тривалість часу. Один встигає, інший зіває.

Психологічний вік – це стрілка терезів, на одній чаші яких минуле, а на іншій – майбутнє. Коли більш значимим є минуле, то ми відчуваємо себе старшими, а коли майбутнє, то молодши? ми. Ось чому є реальним такий феномен, як психологічне помо? лодіння (з кожним роком майбутнє не скорочується, а все більше розвертається).

Особливостями психологічного віку пояснюється феномен “пізніх” людей – тих, чиє справжнє життя розпочалось у доволі зрілому віці. Цікавий факт: уміння правильно змінювати пси? хологічний вік змінює і біологічний, який підтягується до пси? хологічного.

##### Сензитивні періоди розвитку особистості

Поняття “критичний період” як характеристика певного ета? пу розвитку вживається також в значенні проміжку часу, в який і тільки?но який певний середовищний фактор може викликати ефект. Декілька таких періодів припадає на час пренатального розвитку, коли деякі хімічні препарати, ліки або хвороби мо? жуть несприятливо вплинути на розвиток певних органів пло? ду. Існують також періоди в розвитку людини, які більшою або меншою мірою сприятливі до впливів оточуючого середовища. В цьому випадку критичний період є оптимальним періодом для розвитку певних властивостей особистості. Це той проміжок часу, коли в результаті взаємодії визрівання і научіння найбільш успішно розвивається певна поведінка.

Періоди найбільшого відчуття певних зовнішніх впливів в психології називають **“сензитивними періодами розвитку”**. Так, наприклад, сензитивним періодом розвитку мовлення є період від 1 року до 3 років, і якщо цей етап прогаяно, то компенсувати втрати в подальшому дуже важко. Сензитивному періоду не вла? стива така якість як “все або ніщо”. Хоча і існує оптимальний термін для розвитку певної поведінки, навчитись цієї поведін? ки можна і раніше, і пізніше цього строку. Проте індивід найк? раще засвоює певну поведінку в конкретному віці: етичні уяв? лення і норми – в дошкільному віці, основи наукових знань – у молодшому шкільному і т.ін. Тому важливо не пропустити сен? зитивний період, надати індивідові те, що потрібно для його роз? витку в конкретний період. Потрібно також пам’ятати, що в сен? зитивний період певні впливи відбиваються на всьому проце? сові розвитку людини, зачіпаючи його глибокі сфери психіки (Л.С.Виготський). В інші періоди ті ж самі умови можуть бути нейтральними, або навіть може з’явитись їх зворотній вплив на хід розвитку.

Знання сензитивних періодів в розвитку психіки індивіда має велике практичне значення, воно дає можливість врахову? вати, що найліпше людина може засвоїти в тому чи іншому віці.

Проблема виявлення і максимально можливого використан? ня для розвитку кожного сензитивного періоду є однією з найважливіших проблем психології навчання і виховання дітей. Проблематичність цього питання полягає в тім, що нам, по?перше, невідомі всі сензитивні періоди розвитку інтелекту і особистості дитини, їх початок, тривалість і закінчення. По?друге, в житті кож? ної дитини вони, мабуть, є індивідуально своєрідними, починають? ся в різний час і протікають по?різному. Труднощі, які пов’язані з практичним, педагогічним вирішенням цієї проблеми, полягають також в тім, щоб точно визначити ознаки початку сензитивного періоду, а також комплекси педагогічних якостей дитини, які мо? жуть формуватись і розвиватись в межах того чи іншого сензитив? ного періоду. Психологи припускають, що для більшості психоло? гічних якостей і поведінкових особливостей дитини протягом її життя наступає не один, а декілька сензитивних періодів. Індиві? дуально вивчаючи дітей, необхідно, крім того, навчитись прогно? зувати появу різних сензитивних періодів розвитку. В сучасній педагогічній психології з більшості цих питань не має однознач? ної, цілком задовільної відповіді.

#### Висновки

1. Теорія стадійності соціалізації особистості базується на ре? зультатах досліджень генетичної психології, особливий внесок в яку було зроблено видатним швейцарським психологом Жаном Піаже, зокрема його дослідженнями закономірностей розвитку інтелекту особистості.
2. В психології існує три групи періодизації в залежності від критерію, на основі якого виділяється певний віковий період роз? витку людини: перша група – це періодизація за зовнішньою озна? кою; друга група – це періодизація, критерієм якої є якась одна ознака розвитку людини; третя група – це періодизація за декіль? кома ознаками розвитку.

Прикладом першої групи є періодизація В. Штерна, згідно з якою онтогенез повторює у згорнутому вигляді філогенез. При? кладом другої групи є психоаналітична теорія З. Фрейда, де в ос?

нову стадій розвитку особистості покладено такий критерій, як зміна дитячої сексуальності. Прикладом третьої групи періодизації є теорія Л.С.Виготського.

1. Вітчизняна психологія в питанні розвитку особистості спи? рається здебільшого на культурно?історичну теорію Л.С.Виготсь? кого. Його теорія стадійності процесу розвитку особистості ґрун? тується на віковій періодизації, в основу якої покладено три озна? ки: ситуація розвитку, провідна діяльність і вікове новоутворен? ня. Згідно з цією теорією, стадії соціалізації характеризуються віко? вими новоутвореннями, а джерелом розвитку є соціальне середо? вище. Л.С.Виготський вводить поняття “соціальна ситуація роз? витку” – специфічне для кожного віку відношення між дитиною і соціальним середовищем. Саме “соціальна ситуація розвитку” є основним фактором соціалізації особистості. Теорія стадійності психічного розвитку знайшла подальший розвиток у Д.Б.Елькон? іна, Д.І.Фельдштейна та ін.
2. На основі узагальнення досліджень, які здійснено вгалузівіко? вої періодизації психічного розвитку, можна виділити деякі положен? ня, що розкривають основні моменти стадійності процесу соціалізації: а) специфіка окремих вікових етапів визначається своєрідні?

стю автокорелятивних зв’язків елементів особистісної системи, зро? станням зовнішніх детермінант розвитку;

б) кількісні зміни, що відбуваються в особистісній системі, у співвідношенні її детермінант ведуть до утворення суперечнос? тей. Внутрішні суперечності з’являються поступово в результаті кількісних змін в структурі особистості. Суперечність загост? рюється до конфлікту, який потребує розв’язання через швидкі, глибокі зміни якісного стану. Незначні кількісні зміни в струк? турі особистості на кінцевому етапі дають якісний стрибок у роз? витку. Нові, зріліші структури позбавляються зайвих елементів, з’являються новоутворення, розв’язується суперечність. Стадійність процесу соціалізації виявляється у такій законо? мірності розвитку особистості, як нерівномірність, хвиле? подібність цього процесу. Відносно стабільні періоди змінюють? ся швидкими, революційними;

в) кожен віковий етап розвитку людини характеризується по? явою специфічних новоутворень, які знаменують перехід до іншої

системи цінностей. Останнє пов’язано з перебудовою психіки, зміною соціальної позиції. На поверхні це виявляється в різних відхиленнях поведінки, в її непередбачуваності, що свідчить про критичний стан особистості. В психології такий стан називаєть? ся критичним періодом життєдіяльності людини.

1. Поняття “критичний період” розвитку людини має декіль? ка значень: як етап розвитку, який пов’язано з переходом від од? ного вікового стану до іншого, як якісний стрибок, який пов’яза? но з появою вікових новоутворень.
2. Говорячи про той критичний період в розвитку особистості, який пов’язано з переходом від одного вікового етапу до іншого і який переживає кожна людина, потрібно зазначити, що цей пер? іод може ускладнюватись кризою. Інакше кажучи, критичний період може протікати по?різному. Він може протікати нормаль? но як необхідна передумова входження в наступну вікову стадію розвитку. Адекватна переоцінка цінностей, яка відбувається в цьому періоді, створює сприятливі можливості для розвитку осо? бистості на іншій віковій стадії. В іншому випадку критичний період може протікати як анормальна криза, яка руйнує адаптивні можливості людини. Подолання такого кризового стану потре? бує допомоги з боку психолога?консультанта. Анормальна криза може бути й не пов’язаною із завершенням певної вікової стадії.
3. Оскільки розв’язання кризи значною мірою залежить від особливостей самої особистості, зокрема, особливостей її вікової стадії, то проблема розв’язання людиною критичного стану тісно пов’язана з питанням психологічного віку людини.

#### Основні терміни та поняття

Адаптація, акомодація, анімізм, артифікалізм, анальна ста? дія сексуального розвитку, анормальна криза, асиміляція, вікова періодизація, вікове новоутворення, генетичний, генетична пси? хологія, генітальна стадія сексуального розвитку, дискретність розвитку, децентрація, інволюція, конструкція, критерії класиф? ікації вікової періодизації, культурно?історична теорія, криза но? вонародженості, криза трьох років, криза семи років, криза пу? бертатного періоду, криза сімнадцяти років, критичний період

розвитку, кризовий стан, латентна стадія сексуального розвит? ку, “метаморфози” дитячого розвитку, нерівномірність розвитку, нормальна криза розвитку, оральна стадія сексуального розвит? ку, оптимальний період розвитку, об’єктивність, партиціпація, пубертатний період, психологічний вік, реалізм, реалістична по? зиція дитини, реципрокність, релятивізм, релятивне мислення, рольова гра, соціальна ситуація розвитку, сензитивний період, сенсомоторні структури, стадія формальної логіки, структури конкретних операцій, схема дій, суспільний предмет, суспільний дорослий, стадійність розвитку, тарнсформація, феномен “збере? ження”, феномен егоцентричної мови, фалічна стадія сексуаль? ного розвитку, циклічність розвитку, еволюція, егоцентризм.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Назвіть найбільш суттєві ознаки, які характеризують про? цес розвитку об’єкта.
2. Хто перший в науці висунув гіпотезу про існування стадій розвитку людини?
3. Що досліджує і які задачі вирішує генетична психологія?
4. Назвіть основні ідеї теорії розвитку інтелекту Жана Піаже.
5. Що означає поняття “схема дії” в теорії розвитку інтелекту Жана Піаже?
6. Розкрийте, в чому сутність відкритого Ж. Піаже егоцент? ризму дитини?
7. Чим відрізняється “реалізм” дитини від об’єктивності?
8. В чому полягає реципрокність мислення (за Ж. Піаже)?
9. Чомурелятивність є невід’ємною рисою сучасного мислення?
10. Поясніть, як Ви розумієте феномен егоцентричної мови.
11. Яке значення мають експериментальні дослідження Ж. Піа? же в розкритті закономірностей дитячого інтелекту?
12. Назвіть відомі Вам експерименти, які проводились Ж. Піа? же в дослідженні закономірностей дитячого інтелекту.
13. Що таке феномен “збереження”?
14. Як Ж. Піаже визначає соціалізацію?
15. Дайте загальну характеристику гіпотези Ж. Піаже про стадії інтелектуального розвитку дитини.
16. Назвіть основні стадії розвитку інтелекту за Ж. Піаже.
17. Чому стадії інтелектуального розвитку, за Ж. Піаже, мож? на розглядати як стадії психічного розвитку в цілому?
18. Назвіть відомі Вам класифікації вікової періодизації людини.
19. Які три групи вікової періодизації виділяв Л.С. Виготський?
20. Які Вам відомі періодизації розвитку людини, що побудо? вані на основі зовнішнього критерію?
21. На основі яких критеріїв побудовано вікові періодизації Л.С. Виготського, Д.Б. Ельконіна, Д.І. Фельдштейна?
22. Яке значення, на Ваш погляд, для психологічної науки має теорія стадійного розвитку особистості, яку створив З. Фрейд?
23. В чому сутність психосоціальної теорії Е. Еріксона? В чому полягають відмінності в розумінні стадійного розвитку людини між теорією З. Фрейда і Е. Еріксона?
24. Назвіть основні положення культурно?історичної теорії Л.С. Виготського.
25. В чому сутність теорії стадійності соціалізації особистості, основою якої є культурно?історична теорія?
26. Щолежить воснові вікових новоутворень за Л.С. Виготським?
27. Яку роль в теорії соціалізації відіграє поняття “соціальна ситуація розвитку”?
28. Які основні закономірності розвитку дитини визначив Л.С. Виготський?
29. Назвіть вікові періоди розвитку особистості, які виділяє Л.С. Виготський.
30. Дайте загальну характеристику вікової періодизації, яку розроблено Д.Б. Ельконіним.
31. Дайте роз’яснення поняттям “дитина–річ”, “дитина–дорос? лий”, “суспільний дорослий”, “суспільний предмет”, “людина?люди? на”. Яку роль відіграє ця система категорій в теорії Д.Б. Ельконіна?
32. В чому сутність закону періодичності розвитку, сформу? льованого Д.Б.Ельконіним?
33. Яку роль у розвитку людини відводить грі Д.Б. Ельконін?
34. Яке значення має теорія стадійності соціалізації для розу? міння закономірностей формування особистості?
35. Наведіть приклади нерівномірності, хвилеподібності про? цесу розвитку особистості.
36. Дайте визначення поняттю “критичний період” розвит? ку людини.
37. Яке значення має психологічний вік людини у розв’язанні кризового стану?
38. Порівняйте поняття: “критичний період розвитку”, “кризо? вий стан”, “оптимальний період розвитку”, “сензитивний період”.
39. Яке значення для практики мають дослідження критично? го періоду розвитку людини?

#### Література

1. Выготский Л.С. Проблемы развития психики. Собр.соч. в 6 т.– Т.З.– М., 1983.
2. Выготский Л.С. Детская психология. Собр. соч. в 6т. – Т.4. – М., 1984.
3. Головаха Е.И., Кроник А.А. Психологическое время лич? ности. ? К., 1984.
4. Крайг Г. Психология развития. – СПб.: Питер, 2000. – 992 с.
5. Кулагина И.Ю. Возрастная психология. Развитие ребенка от рождения до 17 лет. – М.: ПРАО, 1998.
6. Костюк Г.С. Принцип развития в психологии // Избр. пис? холог. труды. – М., 1988.
7. Обухова Л.Ф. Детская психология: теории, факты, пробле? мы. – М., 1996.
8. Пиаже Ж. Речь и мышление ребенка. – М.?Л., 1932.
9. Пиаже Ж. Избр. психол. труды. ? М., 1969.
10. Психологія життєвої кризи / Відпов ред. Т.М.Титаренко. – К.: Агропромвидав України, 1998. – 348 с.
11. Фельдштейн Д.И. Психология развития личности в онто? генезе. – М., 1989.
12. ФлейвелДж. Генетическая психология Жана Пиаже. – М.,1967.
13. Фрейд З. Психология бессознательного. – М., 1989.
14. Эльконин Д.Б. Детская психология. – М., 1960.
15. Эльконин Д.Б. К проблеме периодизации психического раз? вития в детском возрасте // Вопр. психологии. – 1971. – № 4.
16. Эльконин Д.Б. Психология игры. – М., 1978.
17. Эриксон Э. Детство и общество. – СПб, 1996.
18. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М., 1996.

### Глава 12. Сучасні теоретичні підходи у вирішенні проблеми соціалізації особистості

Не дивлячись на традиційність проблематики, пов’язаної з соц? іалізацією особистості, останні два десятиліття вона переживає “дру? ге народження”. Це стало можливим завдяки виникненню певних соціальних та теоретичних передумов.

##### Вплив трансформаційних процесів суспільства

***на соціалізацію особистості***

Соціальні передумови полягають в суспільних змінах, які відбу? ваються в нашому суспільстві в період його трансформації. Ці зміни впливають на всі складові і хід соціалізації особистості. Трансфор? маційні процеси в суспільстві можна розглядати з точки зору об’єк? тивних змін у всіх сферах їх суб’єктивної інтерпретації, які відбува? ються як на соцієтальному, так і на особистісному рівнях.

Загальновідомим є існування різних факторів соціальної ре? гуляції: владно?силових і ціннісно?нормативних. Особливістю більшості вітчизняних змін форм соціальної організації було їх проведення з позиції сили через злам майже всіх соціокультур? них регуляторів. Зараз можна спостерігати фактичну відсутність не тільки соціокультурних, але й силових факторів соціальної ре? гуляції. Спроби свідомої трансформації тих чи інших форм со? ціальної організації стають марними. Ця обставина сприяє со? ціальній нестабільності, яка на рівні суспільної свідомості суб’єк? тивно виявляється як криза нормативних уявлень про відноси? ни особистості і суспільства.

Іншим виявом соціальної нестабільності на рівні соціуму є різке посилення соціальної стратифікації, розподіл різних соціальних верств за двома основними критеріями – етнічної належності і ма? теріальної забезпеченості. На рівні суспільної свідомості ця страти?

фікація суб’єктивно переживається як криза соціальних цінностей та ідеалів, зокрема ідеалів справедливого суспільного устрою.

На соціально?психологічному, тобто на рівні групи, трансфор? мація визначається, по?перше, зростанням невизначених соціаль? них ситуацій, в яких конкретна соціальна група немає нормативних приписів відносно мети і результату своєї діяльності. По?друге, зміна соціальної реальності супроводжується виникненням нових соціаль? них ролей, нових видів соціальної діяльності. Ці об’єктивні обста? вини є умовою виникнення на рівні групової свідомості нових гру? пових норм, яких не існувало раніше. Одночасне існування в сучас? ний період багатьох пластів цінностей, жоден з яких не являє собою чітко структурованої нормативної моделі, утруднює ситуацію со? ціального вибору і прийняття соціальних норм, а в кінцевому ра? хунку ускладнює процес соціалізації в цілому.

Третій – особистісний рівень розглядання соціальної трансфор? мації – це розглядання її з точки зору змін, які відбуваються в самій особистості під впливом нестабільності. В загальному розумінні тут можна говорити про підвищення тривожності, актуалізацію спе? цифічних захистів, тобто про комплекс явищ, які іноді об’єднують терміном “соціальний невроз”.

Можна стверджувати про певну дестабілізацію соціального жит? тя і ціннісно?нормативну кризу нашого суспільства в умовах його трансформації. Криза полягає не стільки у відсутності соціальних норм і цінностей, скільки в тім, що сьогодні вони є суперечливими. Відмічаючи різнонаправленість соціалізаційних впливів на процес соціалізації, Г.М. Андреєва підкреслює, що неузгодженість соціаль? них змін складає сутність трансформаційних процесів суспільства.

Сутнісною характеристикою життя в сучасному світі стає ситуа? ція швидких змін. Прискорення темпів соціальної динаміки, перетво? рення старих і виникнення нових соціальних структур, трансформа? ція соціальних ідеалів і цінностей неминуче задають нових параметрів протіканню соціалізації, пред’являючи до його суб’єкта підвищені ви? могиу формуванні нових моделей соціальної поведінки, конструюванні персональної системи цінностей і ідентифікаційних структур особис? тості. Така ситуація вимагає одночасного виявлення двох протилеж? них соціально?психологічних особливостей – соціальної лабільності,

що забезпечує постійну адаптацію людини до соціальних змін, і розви? нутої персональної ідентичності, яка складає внутрішній “стрижень” особистості, що є опорою для її самовизначення.

Швидкі зміни суспільства обумовлюють в багатьох випадках відсутність зразків для відтворення. Прямим психологічним на? слідком відсутності або розгалуженості соціальних орієнтирів в ході соціалізації є ускладнення для людини ситуації вибору. Процес со? ціалізації відбувається в умовах невизначених соціальних ситуацій, варіативності, багатоманітності принципів організації, видів діяль? ності, соціальних ролей і групових норм.

Актуальними в дослідженні цього процесу стають такі питання:

* Як співвідносяться впливи макро? і мікрорівнів соціального оточення на хід і характер процесу соціалізації?
* Які способи, фактори і агенти соціалізації повинні включа? тися в цей процес, щоб сформувати високу особистісну толе? рантність до невизначеності і такі риси, як уміння орієнтуватись у непередбачених ситуаціях?

Отже, сучасні соціально?економічні умови вимагають нових теоретико?методологічних підходів до аналізу процесу соціалізації. Ці підходи визначаються не тільки потребами соціально?економіч? ного життя, але й самою логікою розвитку соціально?психологічної науки, ступенем розробки тих її галузей, які так чи інакше стосу? ються проблеми соціалізації особистості.

##### Когнітивна революція і проблема соціалізації

Суттєвий вплив на проблематику соціалізації особистості здійснено когнітивною революцією 70?х рр. Стрімкий розвиток когнітивістської орієнтації в останнє двадцятиріччя відкрило нові перспективи в дослідженні соціалізації через аналіз процесів со? ціальної категоризації і самокатегоризації. Одночасно в соціолог? ічному аналізі цієї проблеми починає домінувати інтерпретаційна парадигма. (Поняття “інтерпретаційна парадигма” введено амери? канським соціологом Т. Уілсоном в 70?х рр. на протиставлення “нормативній парадигмі”, яка найяскравіше представлена в струк? турному функціоналізмі Т. Парсонса).

Основним пафосом інтерпретаційної парадигми є уявлення про активну роль індивіда в ході соціалізації. З цієї точки зору суб’єкт соціалізації не може бути жорстко детермінований соціальними нор? мами тому, що він ці норми інтерпретує. Людина є творцем свого со? ціального світу. А тому невідповідність індивіда вимогам суспільства не є недоліком, який вимагає насильницького пристосування. Подібна невідповідність є основним джерелом соціальної динаміки.

На основі досліджень в галузі когнітивної соціальної психології, яка стала в останні роки основним напрямком соціальної психології, базується висновок про те, що індивід є творцем соціального просто? ру, ненормованого в момент свого становлення. Нормативні моделі, які засвоює індивід в процесі соціалізації, змінюються через їх смис? лову інтерпретацію ще до того, як він застосує їх в певних ситуаціях. Напрямком теоретичних досліджень, яким обумовлено якісні зміни у поглядах на соціалізацію, є також розвиток ситуаціоністсь? ких теорій. Згідно з ними, зміна параметрів безпосередньої соціаль? ної ситуації може відобразитись на поведінці особистості сильніше, ніж індивідуальні відмінності в особистісних рисах і диспозиціях. В дослідженнях в галузі психологічної теорії ситуації (Росс Л., Нісбеттр, 2000) акцентується увага на ідеї сильного детермінуючо? го впливу безпосередньої соціальної ситуації, в якій знаходиться людина, зокрема вплив, який часто надходить з боку незначних, на перший погляд, особливостей ситуації (наявність певних “каналів”, які сприяють виявленню активності індивіда). Ситуаціоністський підхід в соціальній сфері психології акцентує увагу на суб’єктивній інтерпретації ситуації і її впливові на людину. З точки зору цього підходу, соціалізація – це процес, який включає готовність особис?

тості до переходу в нові і нові ситуації соціального розвитку.

Говорячи про теорії, які суттєво обумовили нові підходи до ана? лізусоціалізації, потрібно вказати на активну розробку проблеми іден? тичностів 70?х рр., яка пов’язана з когнітивною революцією, з іменами А. Тешфела, Дж. Тернера, С. Московічі. З точки зору цих дослідників, ідентичність є результатом категоризації і самокатегоризації, яка, відбу? ваючись на різних рівнях, формує персональну та соціальну ідентич? ності. Індивід визначається системною ієрархією ідентичностей. Со? ціалізація розглядається як формування ідентичностей особистості.

##### Конструктивістський підхід у дослідженні соціалізації

Дослідження останніх двох десятиліть обумовили появу нових характерних загальних тенденцій в теорії соціалізації, які свідчать про якісні зміни в розвитку цього напрямку соціальної психології. Головною тенденцією є домінування конструкціоністського підхо? ду в аналізі соціалізації.

Традиційно соціалізація розглядається як зміна якісних фаз, до кожної з яких людина повинна бути підготовленою попереднім етапом свого розвитку. Соціалізація, за традицією, розглядається як процес ніби?то повернений назад, як реакція, що наступає за змінами соціальної ситуації. Конструктивістський підхід, навпа? ки, повинен вирішувати проблему знаходження характеристик осо? бистості, які забезпечують майбутній успіх. В процесі соціалізації формуються особистісні передумови для виконання задач наступ? ного етапу розвитку людини. Як відмічає відомий американський соціальний психолог А.Інкелес, аналіз соціалізації з цього боку по? винен вирішувати проблему “заглядування вперед”. Соціалізація виступає як процес, звернений в майбутнє.

Конструктивістський підхід суттєво відрізняється від тради? ційного “диспозиціонізму”, який у поясненні процесу соціалізації акцентує увагу на особистісних властивостях як стійких утворен? нях, що жорстко обумовлюють поведінку індивіда.

Диспозиційний підхід, з точки зору якого соціалізація – це формування характеристик, що забезпечують нормативне фун? кціонування індивіда, склався ще в 30?х рр. ХХ ст. В своєму ана? лізові соціальної успішності (соціалізованості) людини Ф.Гіддінгс спирається на наявність у неї певних особистісних рис. Так, з його точки зору, більш соціально бажаними є люди уважні, відповідальні, незалежні в думках і такі, що прагнуть принести користь суспільству. Навпаки, безвідповідальні, бай? дужі, егоїстичні індивіди погано пристосовані до соціального се? редовища і не мають успіху. Отже, досягнення рівня успішності, адекватного соціальній ситуації, обумовлено певними особист? існими установками, аттитюдами.

Дійсно, цей підхід в певному діапазоні спрацьовує, а саме: якщо це стосується пояснень поведінки і розвитку особистості в буден? них обставинах, тобто в обставинах обмеженого кола повторюва? них ситуацій. Спостерігаючи за індивідом в певних соціальних умо? вах, ми виходимо з того, що ті ж самі закономірності будуть вияв? лятися в іншій ситуації. Саме так і відбувається, якщо інша не дуже відрізняється від попередньої. Буденний диспозиціонізм спрацьо? вує, поки не виникає нестандартна ситуація, наприклад, та, що змоделював у своєму відомому дослідженні Стенлі Мілгрем. Про? те, реакцію людей в нестандартних ситуаціях передбачити немож? ливо з будь?якою точністю. Принаймні, це неможливо зробити, використовуючи інформацію про особистісні диспозиції цих лю? дей або навіть про їх поведінку в минулому. Це підтверджується досвідом піввікових досліджень. Максимальна статистична ко? реляція (0,30) виявленості тих чи інших індивідуальних відмінно? стей, з одного боку, і поведінкою в новій ситуації, що підтверд? жує або заперечує ці показники, ? з другого, найкраще відобра? жає існування цієї “стелі передбаченості”.

Перебільшене уявлення людей про значимість особистісних рис і диспозицій з одночасною нездатністю визнати важливість впливу ситуативних факторів на поведінку індивіда отримало назву **“фун- даментальної помилки атрибуції”**.

На відміну від традиційних підходів, які наголошують на важ? ливості досліджень рушійних факторів соціалізації, нові тенденції в теорії соціалізації виявляються у підкресленні того, що аналіз об? межувальних факторів є так само важливий, як і рушійних. Ці тен? денції ґрунтуються на визнанні того, що соціалізація відбувається як динамічний багатофакторний процес, в якому задіяна велика кількість одночасно існуючих факторів, які мають характер сило? вого поля і існують як напружена система. В нестандартній ситуації різко виявляються внутрішні чинники соціалізації, які характери? зують активність суб’єкта, ту конфігурацію сил, яка діє всередині суб’єкта. Ця внутрішня сила взаємодіє із зовнішньою як суб’єктив? на інтерпретація індивідом соціальної ситуації. Концепція напру? жених систем у розгорнутому вигляді представлена в роботах ви? датного американського соціального психолога Леона Фестінгера.

Отже, для конструктивістського підходу важливими є такі положення:

* реальність соціального світу і реальність внутрішнього світу особистості – це реальності, що постійно пізнаються, осмислюють? ся і інтерпретуються, і в цьому смислі – вони є створеними;
* результатом процесу конструювання є створення людиною образу світу, частиною якого є уявлення про саму себе як частину цього світу – соціальна ідентичність;
* соціальна ідентичність – це та створена соціальна реальність, яку потрібно розглядати як результат ресоціалізації особистості в умовах трансформації суспільства;
* завдяки формуванню соціальної ідентичності людина вміє орієнтуватись в непередбачених ситуаціях.

##### Проблема „дитина – суспільство” в сучасних дослідженнях соціалізації особистості

Нові підходи до вирішення проблем соціалізації обумовлені також зростанням інтересу в різних галузях гуманітарного знання до проблеми взаємовідносин “дитина – суспільство”. Проблема “ди? тина – суспільство” займає провідне місце не тільки в соціальній психології, але й віковій психології, психології особистості, етног? рафії дитинства, соціології сім’ї.

Світ дитинства –невід’ємна частинаспособужиття ікультури будь? якого окремо взятого народу і людства в цілому. Дитинство і суспіль? ство взаємопов’язані так, що суспільство не може пізнати себе, не зрозу? мівши закономірностей свого дитинства, і воно не може зрозуміти світ дитинства, не знаючи історії і особливостей дорослої культури. Світ ди? тинства співвідноситься ззагальними властивостями і ціннісними оріє? нтаціями відповідного суспільства. Це співвідношення якнайяскравіше відбивається в процесі соціалізації дитини, вході якого індивід, змінюю? чись, отримує соціальність, а суспільство стає світом людини, який без? перервно конструюється особистістю згідно з її потребами.

Дослідження проблеми “дитина – суспільство” під кутом зору процесу соціалізації дитини активно розпочалось наприкінці 20?х рр. ХХ ст., перш за все під впливом З.Фрейда.

Психоаналізом було висунуто постулат, згідно якого джерело розвитку індивіда і суспільства потрібно шукати в дитинстві, або постулат детермінації сучасного минулим. Позитивний внесок фрей? дизму в дослідження проблеми “дитина – суспільство” полягає в стимулюванні широкого висвітлення світу дитинства, подальшої ак? тивізації досліджень механізмів, інститутів, методів соціалізації ди? тини, виявленні нових, більш глибоких і складних питань в цьому процесі. Проте фаталістична трактовка ролі дитинства в розвитку особистості, зведення складних процесів соціалізації до окремих еле? ментів догляду за дитиною, або “пелюшковий детермінізм” (як його інколи називають), виявився неспроможним у вирішенні питань, пов’язаних з глибинними механізмами взаємодії у системі “дитина

* суспільство”. У подальших дослідженнях було встановлено, що засоби догляду за малюком самі по собі не дозволяють передбачити майбутній характер дорослої людини.

На відміну від робіт цього типу, які у відповідності з фрейдис? тськими установками вивчали головним чином методи безпосеред? нього догляду за малюком, сучасні дослідження охоплюють досить широке коло тем. Ці теми можна розділити на чотири групи:

1. вивчення специфічних закономірностей розвитку людини в даному конкретному суспільстві, а також того, як ці особливі зако? номірності впливають на процес соціалізації дітей;
2. як саме діти засвоюють культуру свого народу, в чому ви? значається специфічність механізмів і процесів інкультурації;

3) дослідження взаємозв’язку між вихователем дітей та іншими ас? пектами соціальної структури і культури даного суспільства: хто і як визначає цілі і засоби виховання, як взаємодіють один з одним окремі інститути соціалізації, як контролюються і коректуються її результати.

4) вивчення взаємозв’язку між певним стилем виховання дити? ни і соціальним характером, рисами особистості дорослої людини.

Дослідження за зазначеною тематикою спираються на тезу про соціальну детермінацію розвитку людини. Останнє поділяється всіма сучасними науковцями, які займаються проблемою “дитина

* суспільство”. Протягом декількох десятиліть було здійснено ба? гато цікавих досліджень, в яких аналізувалось питання соціокуль? турних детермінант виховання дітей.

Значний внесок у розвиток теорії соціальної обумовленості формування особистості дитини було зроблено американською дос? лідницею, видатним вченим, Маргарет Мід (1901?1978). Вона була першим етнографом, для якої світ дитинства став основним і голов? ним предметом дослідження. На протилежність фрейдистам, М.Мід доказує, що дитинство не є деміургом культури; напроти, культурні традиції, розвиваючись за власними законами, визначають зміст ди? тинства. В будь?якому суспільстві дитина народжується з деякими універсальними біологічними передумовами, проте кожна культу? ра використовує ці “ключі” по?своєму. А тому порівняльне вивчен? ня цілей, засобів і методів соціалізації дітей не тільки прояснює спе? цифіку кожної окремої культури, але й дозволяє глибше зрозуміти і проконтролювати наші власні методи соціалізації. Новаторство М.Мід полягає не тільки в постановці питання, але й в методах до? слідження (метод безпосереднього включеного спостереження, ди? тячі малюнки, ігри, кіно? і фотокамери). Важливою заслугою М.Мід було подолання типового для наук про людину андроцентризму, тобто схильності розглядати і приймати за норму перш за все пове? дінку чоловіків. М.Мід, досліджуючи відмінності в поведінці і со? ціалізації хлопчиків і дівчат, показує їх соціально?структурні і куль? турні детермінанти, які до цього традиційно “списувались” на уні? версальні властивості біологічного статевого диморфізму.

Слід зазначити, що в першій половині ХХ ст. пануючими були дві точки зору на проблему “дитинство – суспільство”. Перша (якої дотримувались психологи) – це погляд на процеси індивідуального розвитку як такі, що відбуваються у незмінному соціальному світі. Друга (її дотримувались в основному соціологи, історики, етногра? фи) – це точка зору на те, що можна досліджувати зміну в соціально? му світі без врахування зрушень у змісті і структурі життєвого шляху індивіда. Ці дві точки зору (1 – в незмінному світі індивід, який змінюється, 2 – незмінний індивід у світі, який змінюється) визнава? лись такими, які взаємно доповнюють одна одну. Згодом стало зро? зумілим, що така постановка питання є незадовільною, що потрібно вивчати індивіда, який розвивається у світі, який змінюється.

В роботах соціальних психологів 60?80 рр. в аналізі пробле? ми “дитина – суспільство” було акцентовано увагу на тому, що

зовнішній соціальний світ, в якому здійснюється процес соціа? лізації дитини, є складним, багатофакторним і мінливим. Зок? рема, дослідженнями американського соціального психолога У.Бронфенбреннера, який у співдружності з радянськими вче? ними вивчав особливості соціалізації дітей в СССР і США , було виявлено, що нормативно?педагогічні установки і принципи не співпадають повністю з реальною педагогічною практикою. Ре? зультати цього дослідження були опубліковані в книзі “Два мира детства: Дети в США и СССР”. – М, 1976.

В результаті соціально?класової диференціації людської діяльності тривалість індивідуального життєвого шляху, конкрет? ний зміст його етапів суттєво варіюють в різних суспільствах і у представників різних соціальних прошарків. Індивіди, які нале? жать до імущих прошарків, мають більше шансів на тривале жит? тя. Їх дитинство, період, коли індивід не приймає участі у вироб? ництві, теж триваліший. Ще ширшими є соціально?історичні ва? ріації змістовних вікових властивостей і процесів та відношення людей до окремих періодів життя, зокрема дитинства. Ніщо не може змінити інваріантну послідовність циклів дитинства, дорос? лості і старості. Проте тривалість і зміст кожного з них суттєво залежить від соціальних факторів. Ця залежність має не тільки кількісний, але й якісний характер.

Як вважають антропологи, є певна філогенетична зако? номірність, згідно з якою в процесі біологічної еволюції зростає значення індивіда і його вплив на розвиток виду. Це виявляєть? ся, по?перше, в нарощуванні тривалості періода індивідуально? го існування, протягом якого накопичується індивідуальний досвід, який здійснює вплив на подальшу еволюцію, і, по?друге, в нарощуванні варіативності (морфологічної, фізіологічної і пси? хічної) всередині виду.

Це продовжується і в людській історії. Окрім загального продовження тривалості життя людини порівняно з іншими ан? тропоїдами, змінюється співвідношення і тривалість її етапів. Зокрема, підвищується значення підготовчого етапу життєдіяль? ності, відбувається продовження дитинства як періоду первин? ного навчання і соціалізації.

Збільшення самого періоду дитинства, в основному за ра? хунок отроцтва, нижня і верхня межа якого стає все більше роз? митою, викликало інтерес у сучасників до проблеми “дитина – суспільство”. Зі збільшенням періоду дитинства інколи пов’я? зується факт зростання обсягу і значимості відмінностей між поколіннями. “Несхожість” дитячого і дорослого світів в нашо? му сьогоденні супроводжується певним “розмиванням” звичних критеріїв “дорослий – дитина”, що може посилювати між цими двома групами суперечності в соціальних установках до широ? кого кола соціальних проблем.

Інтерес до дослідження проблеми “дитина – суспільство” ви? кликано також таким явищем, як динамікою інститутів (агентів) соціалізації і розвитком юнацької субкультури, появою таких особ? ливостей в цих факторах, які не спостерігались раніше. Динаміка освітянських інститутів соціалізації виявилась не стільки у галузі структурної перебудови системи освіти, скільки у зміщенні цінно? стей суспільної свідомості, в наголошенні самоцінності особистості дитини. Ця динаміка освітянських інститутів відбувається на фоні більш пізнього включення підростаючого покоління в сферу ви? робництва і розширення агентів соціалізації (формування само? діяльних організацій і інших неформальних об’єднань, в тому числі різних групових форм асоціальної поведінки). Факт примножен? ня агентів підліткової соціалізації має велике значення для змін, які відбуваються в цьому процесі.

Все це сприяло активізації досліджень закономірностей со? ціалізації не тільки дітей, але й інших вікових груп. В результаті цього сучасна тенденція в аналізі соціалізації виявляється також в тому, що в якості об’єктів дослідження все частіше вибирають? ся не тільки дитинство і отроцтво, але й інші вікові етапи. Реалі? зується ідея про безперервність процесу соціалізації. Нова тен? денція в теорії соціалізації виявляється також в тому, що замість спроб створити загальну теорію соціалізації, яка характерна для традиційного підходу до соціалізації, все більшої переваги набу? вають дослідження окремих моделей соціалізації – статевороль? ової, економічної, політичної, етнічної, релігійної та ін. І це є за? кономірною стадією накопичення знань у розвитку науки.

**Висновки**

Останні два десятиліття теорія соціалізації переживає “друге народження”. Це стало можливим завдяки виникненню певних со? ціальних та теоретичних передумов.

***Соціальні передумови*** полягають в суспільних змінах, які відбуваються в нашому суспільстві в період його трансформації. Ці зміни впливають на всі складові і хід соціалізації особистості. Сутнісною характеристикою життя в сучасному світі стає ситуа? ція швидких змін. Прискорення темпів соціальної динаміки, пере? творення старих і виникнення нових соціальних структур, транс? формація ідеалів і цінностей неминуче задають нових параметрів протіканню соціалізації, пред’являючи до його суб’єкта нові ви? моги у формуванні моделей соціальної поведінки, конструюванні персональної системи цінностей і ідентифікаційних структур осо? бистості. Процес соціалізації відбувається в умовах невизначених соціальних ситуацій, багатоманітності принципів організації, видів діяльності, соціальних ролей і групових норм. Така ситуація ви? магає одночасного виявлення особистістю двох протилежних со? ціально?психологічних особливостей – соціальної лабільності, що забезпечує постійну адаптацію людини до соціальних змін, і роз? винутої персональної ідентичності, яка складає внутрішній “стри? жень” особистості, що є опорою для її самовизначення.

Серед *теоретичних джерел* нових підходів і тенденцій в теорії соціалізації найважливішими є наступні.

1. Стрімкий розвиток когнітивістської орієнтації в останнє двадцятиріччя відкрив нові перспективи в дослідженні соціалі? зації. На основі досліджень в галузі когнітивної соціальної пси? хології базується висновок про те, що індивід є творцем соціаль? ного простору, ненормованого в момент свого становлення. Нор? мативні моделі, які засвоює індивід в процесі соціалізації, зміню? ються через їх смислову інтерпретацію ще до того, як він засто? совує їх в певних ситуаціях.
2. Розвиток ситуаціоністських теорій, в яких акцентується увага на суб’єктивній інтерпретації ситуації і її впливові на людину, обумо? вило зміни у поглядах на соціалізацію. З точки зору ситуаціоністсь?

кого підходу, соціалізація – це процес, який включає готовність осо? бистості до переходу в нові і нові ситуації соціального розвитку.

1. Розвиток когнітивістських і ситуаціоністських теорій в соціальній психології обумовили появу нових характерних тен? денцій в теорії соціалізації, головною з яких є домінування кон? структивістського підходу в аналізі соціалізації. Конструктиві? стський підхід суттєво відрізняється від традиційного “диспо? зиціонізму”, який у поясненні процесу соціалізації акцентує увагу на особистісних властивостях як стійких утвореннях, що жорстко обумовлюють поведінку індивіда. Конструктивістський підхід, навпаки, повинен вирішувати проблему знаходження ха? рактеристик особистості, які забезпечують майбутній успіх. В процесі соціалізації формуються передумови для виконання задач наступного етапу розвитку людини.
2. Нові підходи до вирішення проблем соціалізації обумовлені також зростанням інтересу різних галузей гуманітарного знання до проблеми взаємовідносин “суспільство – дитина”. Цей інтерес ви? кликано насамперед збільшенням самого періоду дитинства, в основ? ному за рахунок отроцтва, нижня і верхня межа якого стає все більше розмитою. З цим пов’язується факт зростання обсягу і значимості відмінностей між поколіннями. “Несхожість” дитячого і дорослого світів в нашому сьогоденні супроводжується певним “розмиванням” звичних критеріїв “дорослий – дитина”. Це сприяло активізації до? сліджень закономірностей соціалізації не тільки дітей, але й інших вікових груп. В результаті цього сучасна тенденція в аналізі соціалі? зації виявилась в тому, що в якості об’єктів дослідження все частіше вибираються не тільки дитинство і отроцтво, але й інші вікові етапи. Реалізується ідея про безперервність процесу соціалізації.

#### Основні терміни та поняття

Трансформаційні процеси в суспільстві, рівні соціальної транс? формації, соціальна лабільність, персональна ідентичність, інтерп? ретаційна парадигма, когнітивна соціальна психологія, ситуаціонізм, когнітивна революція, конструктивізм, концепція напружених сис? тем, світ дитини, “пелюшковий детермінізм”, дитяча субкультура.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Поясніть причини “другого народження” теорії соціалізації.
2. Як пов’язані трансформаційні процеси нашого суспільства з новими підходами і тенденціями в теорії соціалізації?
3. В чому Ви вбачаєте нові підходи і тенденції в сучасній теорії соціалізації?
4. В чому полягає різниця між традиційним і сучасним підхо? дом до вирішення проблем соціалізації особистості?
5. Назвіть основні теоретичні джерела нових підходів в теорії соціалізації.
6. Як вплинула когнітивна революція 70?х рр. на розвиток теорії соціалізації?
7. Яке значення має “інтерпретаційна парадигма” для соціаль? но?психологічного аналізу?
8. Як пов’язана психологічна теорія ситуацій з новими тен? денціями в дослідженні соціалізації особистості?
9. Дайте оцінку диспозиціонізму в теорії соціалізації.
10. В чому полягає сутність конструктивістського підходу в теорії соціалізації особистості?
11. Яке місце в теорії соціалізації займає проблема “дитина – суспільство”?
12. Яке місце в суспільстві і в житті окремого індивіда займає “світ дитинства”?
13. Назвіть основні етапи дослідження проблеми “дитина – сус? пільство” в історії науки.
14. Які тенденції сучасної теорії соціалізації обумовлені зміною меж вікових етапів розвитку особистості, зокрема, збільшенням періоду дитинства?

#### Література

1. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М.: Ас? пект?Пресс, 2000. – 288 с.
2. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психо? логия личности. – М.: Аспект?Пресс, 2001. – 301 с.
3. Бронфенбреннер У. Два мира детства: Дети США и СССР. – М., 1976.
4. Бурлачук Л.Ф., Коржова Е.Ф. Психология жизненных си? туаций. – М., 1998.
5. Бурлачук Л.Ф., Михайлова Н.Б. К психологической теории ситуаций. // Психол. журнал. – 2002. – Т. 23. – № 1. – С. 5?17.
6. Волович А.С. Особенности социализации выпускников средней школы. Автореф.дис. …канд. наук . – М., 1990.
7. Кле М. Психология подростка: Психосексуальное разви? тие. – М., 1991.
8. Кон И. Ребенок и общество: (Историко?этнографическая перспектива). – М.: Наука., 1988. – 270 с.
9. Мид М. Культура и мир детства. – М., 1988.
10. Налчаджян А.А. Социально?психологический возраст (про? блемы становления личности). – Ереван., 1988.
11. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст (пробле? мы становления личности). – М., 1994.
12. Росс Л., Нисбеттр. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. – М.: Аспект?Пресс, 2000. – 429 с.
13. Субботский Е.В. Детство в условиях разных культур // Вопр. психол. – 1979. – № 6.
14. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советс? кая энциклопедия, 1983. – С. 629.

*РОЗДІЛ IV.*

***ДОСЛІДЖЕННЯ ОКРЕМИХ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ***

Як уже було відмічено, сучасною тенденцією розвитку теорії соціалізації є фактична відмова більшості спеціалістів від подаль? ших досліджень у напрямку загальної теорії соціалізації і перехід до створення окремих моделей соціалізації: статеворольової, про? фесійної, етнічної та ін. Деякі науковці пояснюють це свідчен? ням кризи теоретичного соціально?психологічного знання в ціло? му. З цим можна погодитись, якщо застосувати поняття „криза” в тому розумінні, що воно означатиме етап розвитку науки, на якому теорія, вичерпавши попередні можливості, повинна звер? татись до нових парадигм, які просуватимуть її вперед. На сучас? ному етапі теорія соціалізації, накопичивши певну кількість за? гальнотеоретичних положень, може рухатись далі за умови їх „за? земління” на рівні емпіричних досліджень. Теорія соціалізації, як і соціальна психологія взагалі, є прикладною за своєю приро?

дою. Багато положень, що вже досліджено соціальними психоло? гами, надають можливість застосування їх в реальному житті. Так з’являються окремі моделі соціалізації, які є теоретико?емпірич? ними теоріями і в своїй сукупності являють систему більш гли? бокого пізнання процесу соціалізації. На сучасному етапі най? більшого поширення і більш глибокого дослідження набули такі моделі соціалізації особистості: політична соціалізація, економі? чна соціалізація, статеворольова соціалізація.

### Глава 13. Політична соціалізація

##### Визначення поняття

Поняття „політична соціалізація” виникло у західній соціальній і політичній психології за аналогією з поняттям „соціалізація” для визначення і описування суспільних процесів, в результаті яких індивід приймає відповідну політичну позицію.

Починаючи з кінця 50?х років поняття соціалізації почали ви? користовувати для описування включення особистості в політику. Першою роботою, присвяченою проблемі політичної соціалізації, була робота американського соціального психолога Г. Хаймана „Пол? ітична соціалізація”, яка вийшла в США в 1959 р. З такою ж назвою у 1969 р. вийшла робота Р. Даусона і К. Превіта, в якій представле? но детальне теоретичне дослідження цієї проблеми.

В науці немає єдиного визначення як поняття „соціалізація”, так і поняття „політична соціалізація”. Визначення змісту поняття „політична соціалізація” залежить від концепції, вякій воно розглядається, від аспек? ту, вякому аналізується, а також від поставленої мети дослідження.

В широкому розумінні політична соціалізація – це процес вклю? чення індивіда в політичну систему суспільства, в результаті чого у нього формуються особистісні якості, завдяки яким він адаптуєть? ся до цієї системи. Х. Хайман писав, що задача соціалізації полягає в тім, щоб „добре навчити людей стійкій політичній позиції. Інакше не буде ніякого порядку і, можливо, буде навіть хаос”. Людині, щоб сформуватись як громадянину, необхідно отримати систему пол? ітичних цінностей, ідей, в які вона може вірити, і орієнтацій в пол? ітичному середовищі, які дозволяють їй адаптуватись до нього.

Політична соціалізація на рівні індивіда являє собою втілення вимог політичної системи у внутрішню структуру особистості, інте? ріоризацію її основних політико?культурних елементів. Централь? ним моментом політичної соціалізації є формування адекватних уявлень про владу і владні відносини.

Політична соціалізація є необхідною умовою функціонування суспільства. Вона є найбільш ефективним механізмом підтримки її політичної системи, її зміцнення і стабілізації. В процесі політичної соціалізації відбувається відтворення інститутів політичної системи, здійснюється спадкоємність найважливіших політичних цінностей.

##### Напрямки та підходи

***у дослідженні політичної соціалізації***

Проблема політичної соціалізації розробляється перш за все вруслі політичної психології. Проте їй присвячені чисельні дослідження в інших галузях науки: соціології, педагогіці, політології тощо.

Витоки концепції політичної соціалізації містяться в ідеях про людину в політиці, які сформульовані такими класиками світової науки як Т. Гоббс, Ж.?Ж. Руссо, Г. Спенсер, М. Вебер та ін. В по? дальший розвиток цих ідей зробили свій внесок різні напрямки нової політичної науки, якими було трансформовано модель особистості і влади класичної традиції відносно нових умов функціонування пол? ітичної системи. Серед них найбільше визначились такі чотири на? прямки: системний аналіз політики, теорія конфлікту, теорія плю? ралізму і теорія гегемонії.

Прибічники теорії „системного аналізу політики”, що має ви? токи в соціології Т. Парсонса, розглядали особистість як один із засобів підтримки рівноваги у політичній системі. Американські дослідники Д. Істон та Дж. Денніс вважали, що політична систе? ма стає фактором політичної соціалізації індивіда з необхідності забезпечити собі стабільне функціонування. Основними вимога? ми до політичності індивіда в рамках даної концепції є форму? вання реалістичних вимог громадян до влади, лояльність щодо неї, добровільне додержування правил і норм. Представники цієї концепції розглядають політичну соціалізацію як одну із семи функцій політичної системи, яка полягає в тім, щоб формувати у індивідів позитивні установки до влади. Політична соціалізація, на думку представників цього напрямку М. Девіса і В.А. Льюіса,

* це процес, в якому взаємодіють доброзичливі, але авторитарні політичні лідери і їх вірні послідовники. Результатом цієї взає? модії є утворення політичних цінностей, на основі яких виникає гармонійна система, яка підкріплюється, з одного боку, почуттям поваги до послідовності у лідерів і, з другого боку, почуттям обо? в’язку у лідерів по відношенню до підлеглих.

В теорії конфлікту політична соціалізація розуміється як про? цес привнесення лояльності в групу. Основні агенти соціалізації –

органи пропаганди (газети, телебачення), централізовані поселен? ня, організації, які представляють груповий інтерес.

В теорії плюралізму, яка знайшла поширення серед американсь? ких політологів, політична соціалізація розглядається як процес, який має на меті допомогу індивідові у формуванні власної позиції в умовах багатопартійності. Ідеальна модель політичної соціалізації на рівні особистості містить в собі такі елементи:

* розвинені ідентифікації участі;
* наявність ідеологічних орієнтацій, які визначають прямий політичний вибір особистості;
* знання „правил гри”, особливо терпимості;
* активна участь у політиці.

Успішна політична соціалізація, в процесі якої особистість зас? воює партійні настановлення, що об’єднує її з лідерами, вирішує задачу політичного вибору.

Теорія гегемонії розуміє політичну соціалізацію як канал про? никнення у свідомість ідеології, яка домінує в суспільстві .

Сучасні розробки теорії політичної соціалізації найбільше здійснюються в руслі таких підходів.

Психоаналітичний підхід базується на ідеї про те, що політична свідомість і діяльність людей є результатом трансформованої дії не? свідомих інстинктів, що опосередковуються різними захисними меха? нізмами. Детальний розвиток ці ідеї отримали в класичній для захід? ної психології роботі Г. Лассуелла „Психопатологія і політика” (1980). Біхевіористський підхід, розглядаючи особистість з боку пове? дінкових навичок, зміст і направленість політичної поведінки ро? зуміє як результат дії факторів заохочення і покарання або „комп? лексів підкріплення”. Лідер сучасного біхевіористського напрямку Б.Ф. Скіннер висунув ідею про необхідність формувати, направля? ти і контролювати все політичне життя суспільства за допомогою

спеціально розробленої системи комплексів підкріплення.

Гуманістичний підхід розробки теорії політичної соціалізації ос? новується на концепції ієрархії потреб і теорії самоактуалізації А. Мас? лоу. У руслі цього підходу політична соціалізація розглядається як такий процес, що підпорядковується загальним закономірностям про? цесу самоактуалізації, який розвивається під дією „внутрішньої

природи” людини, яка полягає в тому, що потреби участі в політич? ному житті суспільства можуть виникати лише після задоволення нижчих потреб, тобто – на вищому етапі процесу самоактуалізації.

Когнітивний підхід розглядає процес політичної соціалізації з боку аналізу таких когнітивних факторів як інтелектуальний роз? виток, уявлення, емоційна сфера та ін.

У дослідженні політичної соціалізації поширеним також є підхід, який розглядає цей процес у зв’язку з політичною культу? рою суспільства. Поняття „політична культура”, так само, як і про? блематика, яка пов’язана з ним, ввійшли в наукові дослідження в 60?х рр. Піонером цієї проблематики у світовій науці вважають аме? риканського дослідника Г. Алмонда. Свою концепцію політичної культури і політичної соціалізації Г. Алмонд вперше сформулював в статті „Порівняння політичних систем” (1956). Політична соціа? лізація розглядається ним як процес засвоєння політичної культу? ри, яку він розуміє як сукупність зразків індивідуальних позицій і орієнтацій стосовно політичних предметів і подій.

У вітчизняній науців дослідженні політичної соціалізації найбільш поширеним є культурно?діяльнісний підхід. З точки зору цього підхо? ду політична соціалізація визначається як процес активного засвоєн? ня індивідом ідеологічних та політичних цінностей і норм суспільства і формування їх в усвідомлену систему соціально?політичних устано? вок, які визначають позиції і поведінку індивіда в політичній системі суспільства. При цьому наголошується на значенні активно?діяльніс? ного фактору в процесі засвоєння індивідом політичної культури. Індивід, який виступає як об’єкт політичної соціалізації, є в той же час її суб’єктом, а тому цей процес здійснюватиметься тим успішніше, чим активнішою буде участь індивіда в політичній діяльності.

##### Стадії процесу політичної соціалізації та його агенти

Як і загальний процес соціалізації, політична соціалізація здійснюється поетапно і продовжується протягом всього свідомого життя людини. В ньому виділяються різні стадії, що обумовлено віковими змінами особистості. Більшість дослідників виділяють три вікових стадії політичної соціалізації.

Перша стадія може бути визначена віковим відрізком від 4 до 12 років. Для неї характерно, перш за все, переважаючий розвиток емоційних компонентів майбутніх політичних установок і визна? чальний вплив на дитину батьків.

Друга стадія – 12?18 років. Ця стадія визначається швидкою інтеграцією емоційних компонентів з когнітивним змістом і фор? муванням в основному закінчених політичних установок. Розши? рюється коло соціальних факторів, які впливають на політичний розвиток індивіда.

Третя стадія охоплює весь період життя людини. Тут відбу? вається або стабілізація політичних установок на тому когнітивно? му рівні, який вже досягнуто, або подальший розвиток і поглиблен? ня їх когнітивного змісту, або їх трансформація під впливом життє? вого досвіду індивіда. Кожна стадія пов’язана з попереднім розвит? ком, інтегрує все те, що було накопичено раніше.

Перше питання, дуже важливе як в теоретичному, так і в прак? тичному плані, полягає у визначенні того вікового рівня, з яким можна пов’язувати початковий етап політичного формування осо? бистості. Дослідження, які було проведено в США в 60?х рр. Е. Ло? усоном показали, що діти ще дошкільного віку (4?6 років) мають політичні симпатії і антипатії, які виникають на основі неусвідом? леного сприйняття реакцій дорослих на ті чи інші політичні симво? ли (наприклад, прапор). В 3?4 роки дитина набуває перших відомо? стей про політику через сім’ю. Дитина знайомиться з конфігурацією владних відносин в сім’ї, що надалі відображається на сприйняті цією людиною влади в державі. В 9?10 років у дітей формується, за вира? зом англійського психолога П. Купера, “патріотичний фільтр”, який підсилює уявлення типу “ми – вони” і відсіює із уявлення все нега? тивне, що стосується їх власної картини. Виявилось, що у віці 11?13 років відбувається швидкий розвиток політичних уявлень. Мислен? ня 11?річних конкретне, персоніфіковане й егоцентричне. Порівня? но з цим періодом прогрес в 16?18 років значно скромніший.

Політичні психологи традиційно підкреслюють важливість ранніх вікових періодів політичної соціалізації для становлення політичного профілю особистості. В роботах американських соціаль? них психологів підкреслюється, що досвід, здобутий в дитинстві, має

визначальний вплив на формування особистості взагалі і політич? ної орієнтації зокрема. Істон і Денніс вважають, що базові дитячі почуття більш важко витісняються і змінюються, ніж ті, що були набуті пізніше в житті, і що в “кризові моменти імовірне повернен? ня особистості до своїх базових уявлень” у випадках дисфункції системи, утруднюючих передачу політичних цінностей (перш за все офіційних) новим поколінням і дезорганізуючих уже сформованих громадян. У останніх відбувається повернення до ранніх базових уявлень, які отримані на етапі первинної соціалізації. Саме тому важливого значення надається дослідженням особливостей проце? су політичної соціалізації в дитячому віці. Для розуміння цих особ? ливостей політичні психологи вивчають питання про те, як сприй? маються дитиною на перших стадіях розвитку суб’єкти політичної влади. Американські дослідники Д. Істон і Дж. Денніс виділили 4 специфічних риси сприймання дітьми влади: політизація, персона? лізація, ідеалізація і інституціоналізація.

Політизація означає усвідомлення дітьми в ранньому дитинстві того факту, що крім батьківської влади існує інша влада, яка знахо? диться поза сім’єю і над нею. Першими носіями такої влади, як пра? вило, у свідомості дітей опиняються представники органів безпеки, яким, як це усвідомлюють діти, повинні підпорядковуватись навіть батьки. Тут починають закладатись всі перші елементи законослух? няності і поваги до влади.

Персоналізація – це така особливість сприйняття у дітей, зав? дяки якій політична влада для них виступає спочатку не як система закладів, а у вигляді конкретних індивідів. Так, наприклад, якщо дітям говорять про освіту, то вони мають на увазі вчителя, учня, директора школи, коли говорять про закон – то поліцейського, суд, а коли про владу – то міністра, мера, королів.

Ідеалізація – це тенденція дітей ідеалізувати політичну вла? ду, яка пов’язується у них тільки з позитивними оцінками і емо? ціями. Набуте в ранньому дитинстві позитивне ставлення до вла? ди може зберігатись і в дорослому віці. З приводу цього амери? канський політолог Р. Найемі зауважує: “ідеалізація політичної влади дитиною допомагає нам зрозуміти несвідому підтримку уряду з боку багатьох дорослих”.

Інституціоналізація означає перехід в процесі розвитку від пер? соналізованого сприйняття до усвідомлення існування її інститутів, тобто уряду, парламенту і т.ін. Це перехідний етап розуміння влади як політичної системи.

Отже, як встановлено багатьма дослідженнями, основною особ? ливістю ранньої стадії політичної соціалізації дитини є переважання емоційного відношення до політичних об’єктів і відсутність спочатку когнітивних уявлень про ці об’єкти. Відсутність або слабкість когні? тивного компонента обумовлює таку особливість ранніх дитячих уяв? лень, як їх некритичність. Знекритичністю пов’язана і інша особливість

* така риса як ригіднісь і відносна стійкість. Справа в тому, що неусві? домлене, некритичне і постійно підкріплене відношення з часом стає елементом несвідомого і завдяки цьому набуває специфічної стійкості. Відомо, що емоційне відношення є одним із трьох обов’язкових ком? понентів соціальних установок, в тому числі і установок політичних.

На другій стадії політичної соціалізації, яка пов’язується зі шкільним віком, у когнітивному розвитку спостерігається важлива зміна політичного мислення і воно стає абстрактним. У 15?річної дитини з’являються уже такі поняття, як “влада”, “індивідуальне право”, “свобода”, “демократія” і т.ін. Надалі йде розширення часо? вої перспективи політичного мислення. Підліток, на відміну від ди? тини, починає усвідомлювати найближчі і більш віддалені впливи політичних подій на сучасне і майбутнє. Політичні події оцінюють? ся ним в залежності від їхніх наслідків для окремих людей, бо він ще не здатен бачити їх значення для груп і суспільства в цілому. У середньому підлітковому віці досягається деяке розуміння дій орган? ізації і інститутів, що направлені на колективні цілі.

В багатьох дослідженнях підкреслюється значення юнацького періоду соціалізації як етапу політичного самовизначення, яке відбу? вається вже не як пасивне вбирання сімейних цінностей, а як само? стійний вибір позиції. Це означає політичну зрілість, яка пов’язана із формуванням свідомості громадянина. Результатом політичної соціалізації стає зрілий громадянин, стрижнем особистості якого стають базові переконання і принципи, які вироблені в процесі пер? винної політичної соціалізації. Ці базові переконання дозволяють зберігати особистісну стійкість, завдяки якій особистість може сама

просіювати зовнішні впливи, робити свій вибір. На відміну від ди? тини, доросла людина здатна відповідати за свою поведінку, зокре? ма і в сфері політики, керуватись своїми власними уявленнями про те, що входить в її обов’язки і право як людини і громадянина.

Політична соціалізація не завершується періодом дорослості, а продовжується все життя. Етапи і стадії подальшого політичного розвитку визначаються не тільки власне віковими змінами, а зас? воєнням нових політичних ролей, досвідом особистісної участі. Взає? модія політики і людини має конкретно?історичний характер. Кож? на політична система розробляє свої специфічні механізми втягу? вання особистості в політику.

Історичний характер політичноїсоціалізації виявляється в тому, що, по?перше, кожна система має свої культурні особливості, свій набір важливих цілей і цінностей, які вона надає своїм особистостям. По?друге, не тільки політична система, але й режим, економічний лад, особливості державно?правового контексту визначають те, як грома? дяни будуть сприймати владу, яким буде психологічний клімат в по? літиці. По?третє, кожному типові політичного устрою відповідає пев? ний ідеал громадянина, від якого залежатиме політична свідомість і поведінка, ступінь активності, ідентифікація з тими чи іншими пол? ітичними партіями і групами окремих громадян. Безперебійне функ? ціонування політичної системи в умовах змін поколінь в політиці і трансформації суспільства в значній мірі залежить від результатів соціалізації взагалі і політичної соціалізації зокрема.

Політична соціалізація є складним процесом, детермінованим багатьма факторами – як макросередовищем, так і найближчим со? ціальним оточенням. Фактори політичної соціалізації організуються в складну систему, в яку входять: характер і тип державного устрою, режим, політичні інститути, партії і організації. За допомогою со? ціальних механізмів ці фактори регулюють і контролюють політич? ну поведінку індивідів. На особистість здійснюють вплив не тільки власне політичні фактори, хоча вони мають першочергове значення, але й неполітичні умови, в яких відбувається життєдіяльність люди? ни. Вирішальну роль, особливо на етапі первинної соціалізації, відіграє сім’я. До неполітичних агентів, які відіграють помітну роль в пере? дачі політичних ідей, поглядів і цінностей, відносяться групи од?

нолітків, друзі. До агентів політичної соціалізації належать також гро? мадські об’єднання, релігійні організації, церква. Державним інсти? тутом, на який покладено вирішальну роль у патріотичному вихо? ванні підростаючого покоління, є збройні сили країни.

Навчальні заклади, в першу чергу загальноосвітня школа, є одним з основних агентів політичної соціалізації підростаю? чих поколінь. Сучасний стан політичного виховання в школі можна кваліфікувати як перехідний, оскільки стара система ґрунтувалась на заідеологізованості, а нова система політично? го виховання, декларуючи "департизацію", "деполітизацію" та "деідеологізацію" освіти, ще не створена. Між тим, все частіше звучить тривога з приводу низьких показників політичної куль? тури у підростаючого покоління. Педагоги і спеціалісти з пи? тань політичної соціалізації відмічають зменшення показників загальної політичної обізнаності молоді.

Низький рівень політичної освіченості серед молоді та складність формування їх громадянської позиції має декілька причин. Серед них називається і така, як заборона залучати учнів до політики. Закон України “Про освіту”, дійсно, забороняє за? лучати учнів до участі в політичних конфліктах, нав’язувати ідео? логічні догми. Проте відмова від втягування неповнолітніх в бо? ротьбу політичних партій не повинна означати відмови від на? вчання основам політики, виховання політичної культури моло? дого покоління. Закон України “Про освіту” націлює на вихован? ня дітей в дусі свободи, гуманізму і демократії, і його не потрібно тлумачити в дусі “деполітизації”. Відмова від втручання в про? цес політичної соціалізації з боку держави є небезпечним як для особистості, так і для самої держави.

Сучасне суспільство потребує масової участі громадян у по? літичному житті, а тому цілеспрямоване політичне виховання на? буває особливої актуальності. Невтручання в процес політичної со? ціалізації збоку суспільства може спричинити такі негативні явища як відсутність політичної культури, низький рівень політичної ос? віченості, відсутність інтересу до політичного життя країни, неба? жання в ній жити, які є небезпечними як для країни, так і для самої особистості. Людині, щоб сформуватись як громадянину, необхід?

но отримати систему політичних знань і ідей, які дають можливість орієнтуватися в політичному середовищі та дозволяють їй активно включитись у суспільну діяльність. Проблема політичної орієнто? ваності особистості набуває особливого значення в умовах динамі? зму і різноманітності соціальних зв’язків, плюралізму ідеологій, ба? гатоманітності, невизначеності, амбівалентності і протистоянь.

Політичність особистості – це система особистісних якостей, що забезпечують здатність особистості включитись в політичний процес суспільства в якості його суб’єкта. Проявами політичності є, по?перше, політична поінформованість, яка виявляється в системі знань особистості про основні принципи сучасної політики; по?друге, політична позиція особистості, яка виявляється у визначенні нею свого місця в соціально?політичному просторі своєї країни; по?третє, володіння навичками і способами відстоювати інтереси, які пов’я? зані зі своєю політичною позицією. Отже, актуальним стає питання політичного виховання молоді.

##### Форми політичної соціалізації

Політична соціалізація існує в таких формах: цілеспрямованій і стихійній. Цілеспрямована, організована форма політичного впли? ву на особистість – це не що інше, як політичне виховання. Поняття “політичне виховання” відрізняється від поняття “політична соціа? лізація” за своїм об’ємом. ***Політичне виховання – це цілеспрямо- вана форма політичної соціалізації.*** Остання включає не тільки цілеспрямовані, але й стихійні форми впливу на особистість. ***Стихійні форми політичної соціалізації*** – це ті умови соціально? го оточення, які впливають на політичну позицію і політичну пове? дінку індивіда, так би мовити, неплановано.

В понятті “політичне виховання” акцентується увага на наступ? них ознаках процесу соціалізації. По?перше, на тому, що воно озна? чає процес цілеспрямованого впливу на становлення політичності особистості на відміну від цілісного процесу “політичної соціалізації”, яка включає не тільки контрольовані, цілеспрямовані впливи, але й стихійніфактори, такіяк умови соціального оточення, взаємостосунки і взаємодія з іншими людьми. По?друге, ознакою поняття “політичне

виховання” є також його зовнішній характер впливу щодо особис? тості, те, що в цьому процесі вона є не суб’єктом самоформування, а об’єктом. Отже, політичне виховання є однією з форм політичної соц? іалізації, яка пов’язана з цілеспрямованим опікуванням суспільства процесом забезпечення і засвоєння індивідом політичних норм та іде? алів, завдяки чому забезпечується цілісність політичної системи, життя суспільства в цілому, безперервність історії.

Політична соціалізація особистості – це не тільки політичне виховання, а й набуття політичності в процесі стихійних впливів. На відміну від традиційного суспільства, яке покладалось в ос? новному на стихійні форми політичної соціалізації, сучасне сус? пільство, яке, як уже відмічалось, потребує масової участі грома? дян у політичному житті, не може існувати без організації цілес? прямованих політичних впливів на громадян. Необхідність зас? тосування форм цілеспрямованого впливу на особистість по? трібна для збереження політичної системи. Ця необхідність дик? тується також появою у соціально?політичному просторі суспіль? ства нових поколінь. Проте необхідність рекрутувати нових учас? ників політичних подій, забезпечити їх офіційними цінностями виникає також і в рамках одного покоління в зв’язку зі зміною політичного ландшафта.

Кожне суспільство розробляє відповідну стратегію політично? го виховання громадян. Як стратегія політична соціалізація знахо? дить застосування у внутрішній і зовнішній політиці держави через спеціальні проекти і програми, які ставлять за мету формування у індивідів системи соціально?політичних установок, що визначає їх позиції і поведінку в політичній системі суспільства.

В процесі різних форм політичної соціалізації відбувається са? морозвиток політичності особистості, який включає в себе, з одно? го боку, засвоєння індивідом політичного досвіду через входження індивіда в політичний процес, в політичну культуру суспільства, а з другого – як активне відтворення цієї системи індивідом через ак? тивний вибір, який відображається в політичній свідомості і по? літичній діяльності індивіда. Таке розуміння політичної соціалізації передбачає розглядання її як процесу, що відбувається в трьох сфе? рах: когнітивній, афективній, поведінковій.

##### Когнітивний, афективний та конативний компоненти політичної соціалізації

Спираючись на традиції соціальної психології, процес політич? ної соціалізації особистості можна розглядати з точки зору таких її структурних компонентів, як когнітивний, афективний та конатив? ний (поведінковий).

***Когнітивний компонент*** політичної соціалізації об’єднує ті фе? номени, що пов’язані зі знанням про політичну систему. Система цих феноменів виявляється, по?перше, через політичну поінформованість особистості; по?друге, через уявлення про ознаки, що підтверджують належність особистості до своєї політичної спільноти та відрізняють від членів інших спільнот(політінтегруючі та політдиференцюючі ознаки референтної групи); по?третє, через комплекс уявлень про риси, що притаманні типовому члену спільноти (“політичний аутос? тереотип”); по?четверте, через уявлення про риси, притаманні власне особі як члену цієї спільноти (“політичний “Я?образ”).

Афективний компонент політичної соціалізації об’єднує ті фе? номени, що пов’язані з емоційним ставленням до політичної сис? теми, уряду, політичного лідера та ін. Система цих елементів вклю? чає також переживання особистістю належності до політичної спільноти (“ми?почуття”, переживання співпричетності). Рефлек? тивний компонент виявляється через оцінювальні судження, че? рез установки, аттітюди.

Конативний (поведінковий) компонент політичної соціалізації об’єднує ті феномени, що пов’язані з політичною поведінкою індивідів, тобто поведінкою, що регулюється інтеріоризованими нормами та цінностями відповідної політичної спільноти. Ці феномени виявля? ються через політичну діяльність і участь у політичних рухах, по? літичних акціях, членство в партіях, участь у виборах тощо.

Визначені структурні компоненти політичної соціалізації харак? теризують основні сфери, в яких розгортається цей процес та його змістовні змінні. Системоутворюючим елементом когнітивної сфери політичної соціалізації є ***політична самосвідомість*** особистості.

Політичну самосвідомість можна розглядати як одну з форм само? свідомості особистості, той її аспект, який стосується розуміння та сприйняття особистістю свого “Я” в політичній системі суспільства, усвідомлення політичної реальності і себе у своїх відносинах з нею.

Врезультаті осмислення особистістю свого місцявсистеміполітич? них відносин формується ***політична ідентичність*** особистості. По? літична ідентичність визначається як усвідомлення особистістю своєї самототожності, своїх меж та місця в системі політичних відносин, яке є результатом засвоєння цінностей соціальної політичної культури.

Поняття “ідентичність” все частіше використовується в со? ціальній психології для аналізу того етапу соціалізації особистості, на якому вона набуває рис зрілості. Політична зрілість як ціль по? літичної соціалізації формується завдяки механізмові ідентифікації з політичними групами, спільнотами. Результатом політичної со? ціалізації повинна стати громадянська ідентичність, яка формується на основі ідентифікації з соціально?політичним простором країни.

Політична ідентичність як усвідомлення політичного “Я” відбу? вається через відносини індивіда з політичним оточенням, через пошук відповіді на питання “Хто я?”. Ця відповідь стає можливою лише через порівняння “Я” з “Ти”, через пізнання інших, через вклю? чення людини в соціальні зв’язки. Корінною властивістю людини є її глибинна потреба у визнанні з боку інших, в груповому захисті, в самореалізації і очікуванні позитивної оцінки “своїх” референтних груп і спільнот. Мотивуюча роль потреб особистості в процесі по? літичної соціалізації детально досліджується представниками гума? ністичного напрямку в психології (А. Маслоу, К. Роджерс, С. Рен? шоп, Р. Інглхарт та ін.). Включення людини в політичний простір здійснюється через механізм ідентифікації, засобом якого є соціаль? не порівняння. Через соціальне порівняння людина повинна пасив? но чи активно визначитись в системі різноманітних груп та спільнот. Політична ідентичність відбувається на різних рівнях: міжо? собистісному, міжгруповому, інституціональному. Тому політична ідентичність формується і функціонує як складова соціальних сис? тем трьох вертикальних рівнів: особистісного, соціального і со? цієтального. Найнижчий рівень складає ***особистісна ідентичність*** як усвідомлення себе автономним “Я” на основі самокатегоризації,

що базується на відокремленні унікального індивіда від інших членів групи. В основі механізму цієї ідентичності є міжособистісне по? рівняння себе з іншими. Можливість глибше зрозуміти цей механізм дає когнітивна психологія. В руслі її досліджень показано, що сут? тєве значення в ідентифікації має концептуалізація, тобто осмис? лення і спрощення соціальних взаємозв’язків в зрозумілих індиві? ду категоріях. Когнітивістська парадигма в сучасній психології (особливо в тій її версії, яка отримала назву “атрибутивної”) акцен? тує увагу на потребі людини у поясненні власної поведінки. Атри? буція (присвоєння смислу минулому вчинкові) може закріплюва? тись як стійкий компонент соціальної ідентифікації.

***Проміжний рівень*** ідентичності ***складає система соціальних (групових) ідентичностей.*** Через ідентифікацію з соціальною гру? пою, яка позитивно оцінюється в суспільстві, індивіди прагнуть до позитивного “ образу”. Оскільки соціальні групи можуть бути по? в’язаними з позитивною чи негативною оцінкою, що супроводжує їх у суспільстві, то соціальна ідентичність може бути позитивною або негативною. При негативній соціальній ідентичності (група не задовольняє) особистість намагається покинути групу або зробити так, щоб їх група стала позитивно відмінною від інших. Тривала негативна соціальна ідентифікація може призвести до внутрішньо? особистісного конфлікту. Оцінка власної групи індивідом визна? чається взаємостосунками з іншими групами через порівняння зна? чимих якостей своєї і чужої групи. Аутгрупа повинна сприйматись як релевантна для рівняння.

Отже, спілкування включається в механізм ідентифікації з групою. Проте ідентифікація з групою – це явище більш широке, ніж коло спілкування. Саме тому інтеракціоністська теорія Г. Міда є недостатньою для пояснення механізму ідентифікації. Когніти? вістська психологія дає можливість глибше зрозуміти цей механізм. Зокрема, дослідження Г. Теджфела – засновника “теорії соціаль? ної ідентичості” – показують, що соціальна (групова) ідентичність базується на інгруповій – аутгруповій – категорізації, сприйманні подібності чи відмінності між людьми як членами груп. Цей про? цес обумовлює розподіл людей на дві категорії (групи), що взаєм? но виключають одна одну. В зв’язку з цим Ш. Берн відмічає такий

парадокс соціальної ідентичності: стійка ідентифікація з групою може сприяти перебільшенню відмінностей між групами і пород? жувати конфліктну ситуацію. Ототожнення з певною політичною групою, або самовизначення її в системі різноманітних політич? них угрупувань здійснює великий вплив на процес політичної со? ціалізації, визначаючи пасивну чи активну позицію особистості в сфері політики. Через посередництво групової політичної ідентич? ності відбувається включення індивіда у більш високий рівень політичного простору – соцієнтальний.

***Соцієтальний рівень*** ідентичності передбачає ідентифіка? цію особистості з інституційними цінностями соціуму. На цьо? му рівні особистість включається в глобальну систему соціаль? ного простору через категоризацію, що охоплює великий обсяг значень і є вищим рівнем абстрагування. Політична ідентичність на цьому рівні відбувається через категоризацію себе як грома? дянина, що має спільні риси з усіма представниками соціально? політичного простору країни. Цей рівень визначає громадянсь? ку ідентичність особистості. Громадянська ідентичність, яка формується через громадянську самоідентифікацію, через ото? тожнення, уподібнення особистості зі спільностями на рівні вищих (соцієтальних) диспозицій є результатом і ціллю політич? ної соціалізації особистості.

***Афективний компонент*** політичної соціалізації пов’язано з оціночно?емоційною сферою особистості. Найбільшої уваги в літе? ратурі з політичної соціалізації приділяють таким складовим афек? тивного компоненту, як політичні інтереси, політичне ставлення.

З точки зору А. Сміта і Г. Спенсера, політичний інтерес є меха? нізмом включення суб’єкта політики в політичні відносини. У світлі цього підходу політичний порядок є природним результатом спо? лучення різних особистих інтересів. Існують також інші підходи до розглядання політичних інтересів. Так, “концепція конкуруючих інтересів” акцентує увагу на тому, що конкуренція власних інтересів суб’єктів політики є рушійною силою суспільного прогресу, резуль? татом чого є порядок у суспільстві.

В сучасних суспільних науках використовується “модель політичного інтересу”, згідно з якою вихідним пунктом політич?

них відносин є окремий індивід, який екстраполює власні інте? реси на політичну систему. Є. Вятр пов’язує інтерес до політич? ного життя зі ставленням особистості до влади. Він стверджує, що існує прямий зв’язок між високим рівнем інтересу до політи? ки та позитивним ставленням до власної участі у політичному житті, який зумовлює рівень активної політичної позиції. В за? лежності від інтенсивності прояву показників ставлення до вла? ди Є. Вятр виділив п’ять різних психологічних типів загального ставлення до політики: активність, компетентні спостерігачі, ком? петентні критики, пасивні громадяни, аполітичні відчужені. Отже, за типами ставлення людини до політики Є. Вятр виокремлює також відповідні типи особистості. В залежності від мотивації участі у здійсненні влади він виділяє також інструментальне та автономне ставлення індивіда до влади. Перше означає те, що володіння владою розглядається як засіб досягнення якоїсь мети, друге (автономне) визначає ставлення, яке ґрунтується на ви? значенні власних достоїнств влади.

Проблема політичних інтересів і ставлень досліджується та? кож польським соціальним психологом Я. Рейковськи. Він відмічає два основних типи ставлення до суспільного блага: колективістсь? кий (заснований на пріоритеті групи над індивідом) та індивідуа? лістський (пріоритет індивіда над групою). Ці два типи ставлення розглядаються ним як основні ціннісні орієнтації особистості у суспільній сфері. Переважання над власним інтересом бажання за? хистити групу він вважав основою ціннісного вибору особистості. Індивідуалістична та колективістична орієнтації можуть співісну? вати у свідомості індивіда, а фактори, що активізують її певний аспект (особистий чи соціальний), одночасно впливають і на ак? туалізацію відповідної орієнтації.

***Конативний (поведінковий) компонент*** політичної соціалізації особистості пов’язано з політичною поведінкою. В різних галузях гу? манітарного знання використовуються різні поняття для аналізу змісту цього аспекту політичної соціалізації: “політична поведінка”, “електо? ральна поведінка”, “політична участь”, “політична активність”, “по? літична діяльність”, “політична залученість”, “включеність у політи? ку” та ін. В багатьох дослідженнях ставиться задача уточнення змісту

цих понять, їх “розведення” (К.А. Абульханова?Славська, В.В. Трошін, Г.Г. Дилігенський та ін.). Проте, визначальним в їх розумінні є акцент на діяльнісному включенні індивідів в політичний простір суспільства. Політична поведінка виявляється вчисельних формах. Г.Г. Дилігенсь? кий виділяє такі її форми: голосування на виборах, контакти з політи? ками на різних управлінських рівнях, демонстрації, мітинги, здійснен? ня грошових внесків, їх збирання, підписання петицій, членство в гро? мадських організаціях тощо.

Вивчення особливостей поведінкового аспекту політичної со? ціалізації пов’язано з дослідженням особливостей мотиваційно?по? требової сфери політичної діяльності особистості. Мотивація забез? печує спрямованість політичних дій суб’єкта.

Одним з провідних внутрішньоособистісних факторів, що ви? значають політичну поведінку індивіда, є його потреби. Г.Г. Дилі? генський, визначаючи природу політичних потреб, зауважує, що вони не відрізняються від будь?яких інших, проте при їх актуалі? зації має місце їх екстраполяція у суспільно?політичну площину, спрацьовує механізм перетворення індивідуально?особистісних по? треб на соціально?політичні потреби особистості.

Індивідуально?особистісні потреби трансформуються в соціаль? но?політичні за наявністю наступних умов:

1. Якщо особистісна потреба набуває статусу суспільної, тобто коли її відчуває певна “критична маса” членів суспільства і вона набуває колективного, масового характеру.
2. Коли особисті потреби адресуються суспільству та його інсти? туціям, на рівні яких люди шукають можливостей їх задоволення.
3. Якщо потреби особистості є усвідомленими, пов’язаними зі знаннями про суспільство. Владу, державу, оскільки в процесі взає? модії цих знань з потребами, останні перетворюються в мотиви.

Як відомо, ієрархію потреб визначив А. Маслоу. В своїй кон? цепції він підкреслює, що на процес самореалізації та самоактуа? лізації у політиці суттєве значення має задоволення потреб більш низького рівня.

Д. Макклелланд та Дж. Аткінсон виділили три основних рівні мотивів у політичній діяльності особистості: мотив влади та конт? ролю, мотив досягнення та мотив аффіліації.

***Мотив влади*** у різних людей різний, його вагомість в ієрархії мотивів однієї людини змінюється в залежності від життєвої ситу? ації. ***Прагнення контролю*** над ситуацією та людьми є певною мо? дифікацією мотиву влади. Американські дослідники Реншон та Р. Інгхарт зробили висновок, що потреба в особистому контролі над подіями, що відбуваються навколо разом з потребою у повазі та са? моактуалізації є провідними рушійними силами, що спонукають осо? бистість до політичної діяльності. Р. Інглхарт вважав, що за умови задоволення основних матеріальних потреб особистості, на передній план висуваються потреби у повазі та самоактуалізції в політиці.

Мотив досягнення виявляється у турботі про політичну май? стерність, організацію фізичного і соціального простору, у вста? новленні високих стандартів праці, у прагненні досягати постав? лених цілей з максимальним ефектом. У людей з високою потре? бою у владі виявляється тенденція орієнтуватись переважно на задачу. Неуспіх у розв’язанні задачі робить її ще більш приваб? ливою. Н. Фізер та Дж. Аткінсон виділили два мотиви, пов’яза? них з потребою досягнень – мотив досягнення успіху та мотив уникнення невдачі. Переважання одного з мотивів зумовлює ди? ференціацію політичної поведінки.

В основі мотиву аффіліації лежить потреба особистості у на? лежності до групи, отриманні схвалення з боку інших. Такий мо? тив зумовлює належність особистості до політичних організацій, забезпечує захист інтересів, дає відчуття єдності.

Мотивів, що зумовлюють політичну діяльність, багато. Їх взаємопов’язаність та взаємозумовленість створюють різні кон? фігурації мотиваційної системи політичної поведінки. В літера? турі на основі певної конфігурації елементів цієї системи визна? чено різні моделі системи мотивацій, а саме:

1. Модель мотивації створення особистих анклавів. Ця мо? дель заснована на зацікавленості у встановленні контролю над тим, що відбувається, а також на культивуванні дружніх стосунків з тими, кого індивід контролює і над ким має владу.
2. Модель імперської мотивації. Згідно з цією моделлю збільшення особистої влади суб’єкта відбувається в результаті зміцнення влади групи, яка стає владою суб’єкта.
3. “Модель мотивації конкістадора”. В цій моделі влада суб’єкта і його контроль ситуації встановлюється шляхом гру? бої сили. Ця мотивація має місце за високої потреби у владі і низької у аффіліації.

Соціолог Є. Вятр, розглядаючи мотиви політичної поведі? нки виділив два основних типи мотивів, що спонукають люди? ну домагатися влади або брати участь в її здійсненні: егоцент? ричні та соціоцентричні. До егоцентричних належать ті, що кон? центруються на власній особі того, хто діє. До соціоцентричних

* ті, що концентруються на благові групи. Цю диференціацію мотивів Є. Вятр поклав в основу психологічної типології індивідів. Окремо він описує мотиви уникнення влади і, відпо? відно, відмови від участі в політичному процесі. Серед цих мо? тивів виділяються такі.

1. Структурні, які випливають з реалістичної оцінки не? значущості власних шансів у політичній діяльності. Ця оцін? ка базується на оцінці політичної системи суспільства, її структурі, яка позбавляє індивіда можливості фактично бра? ти участь у політичному житті.
2. Психологічні, які зумовлено особливими рисами особистості. Відмічають наступні особистісні риси: невпевненість у собі, почуття власної некомпетентності, відсутність віри у власні сили і можливості. До психологічних мотивів відмови від участі у пол? ітичному житті відносяться також: особиста залученість до різних життєвих ситуацій або уникнення цього; аномія як відчуження індивіда від суспільної групи; мотив уникнення життєвих невдач, слабкість мотиву досягнення успіху; схильність до інтелектуаль? ного бачення світу; інтравертні схильності; сильна психічна на?

пруга і сильна агресивність.

Особистісна мотивація формується в певних історичних, со? ціально?економічних умовах. Так, в умовах міжіндивідуального суперництва, представницької демократії (капіталістичне сусп? ільство) у людини зростає почуття самоцінності, власної індиві? дуальної гідності. В умовах традиційних суспільств, для яких є характерним інструментальний тип залучення індивіда до пол? ітики, домінують потреби у захисті, порядку, інтеграції в соціум,

що звільняє від особистої відповідальності та складностей осо? бистого вибору. Наведені групи мотивів взаємопов’язані і можуть складати різну ієрархію.

Визначені сфери (когнітивна, афективна, конативна), в яких розгортається процес політичної соціалізації особистості, існу? ють в єдності і взаємозалежності. Можна припустити, що на тому чи іншому віковому етапі політичної соціалізації домінуючим стає певний її компонент. Імовірно, що на етапі первинної пол? ітичної соціалізації домінує афективний її компонент, а на етапі переходу до дорослості – когнітивний і у зрілому віці – кона? тивний. Політичність особистості формується разом з форму? ванням досвіду її політичної діяльності, в ході розширення соц? іально?політичних зв’язків, з досягненням зрілості політичної ідентичності особистості.

**Висновки**

1. Політична соціалізація – це процес включення індивіда в політичну систему суспільства, в результаті чого у нього формують? ся особистісні якості, завдяки яким він стає суб’єктом цієї системи.
2. Політична соціалізація досліджується в соціальній пси? хології, починаючи з 50?х років ХХ ст. Існують різні теорії по? літичної соціалізації. Сучасні дослідження цієї проблеми найб? ільше здійснюються в руслі таких підходів: психоаналітичного, біхевіористського, гуманістичного і когнітивного. У вітчизняній науці в дослідженні політичної соціалізації найбільш пошире? ним є культурно?діяльнісний підхід. В ньому наголошується на значенні активно?діяльнісного фактору в процесі засвоєння індивідом політичної культури суспільства. Політична діяльність індивіда розглядається як найважливіший фактор його політичної соціалізації.
3. Політична соціалізація відбувається у двох формах. Ціле? спрямовані форми – це політичне виховання, яке здійснюється як процес цілеспрямованого впливу суспільства на становлення по? літичності особистості. Стихійні форми – це ті умови соціального оточення, які впливають на політичну позицію і політичну поведін? ку індивіда, так би мовити, незаплановано.

В сучасному суспільстві, яке потребує масової участі громадян у політичному житті, цілеспрямоване політичне виховання набуває особливої актуальності.

1. Структурними компонентами політичної соціалізації, в яких розкривається зміст цього процесу, є: когнітивний, афективний і конативний.

Когнітивний компонент політичної соціалізації об’єднує ті феномени, що пов’язані зі знанням про політичну систему. Ці фе? номени виявляються, по?перше, через політичну поінформо? ваність особистості; по?друге, через уявлення про ознаки, що підтверджують належність особистості до своєї політичної спільноти та відрізняють від членів інших спільнот (політінтег? руючі та політдиференціюючі ознаки референтної групи); по? третє, через комплекс уявлень про риси, що притаманні типово? му члену спільноти (“політичний аутостереотип”); по?четверте, через уявлення про риси, притаманні власне собі як члену цієї спільноти (“політичний “Я?образ”).

Афективний компонент політичної соціалізації об’єднує ті феномени, що пов’язані з емоційним ставленням до політичної системи, уряду, політичного лідера та ін. Система цих елементів включає також переживання особистістю належності до політич? ної спільноти (“ми?почуття”, переживання співпричетності). Афективний компонент виявляється через оціночні судження, через установки, аттітюди.

Конативний компонент політичної соціалізації об’єднує ті фе? номени, що пов’язані з політичною поведінкою індивідів, тобто по? ведінкою, що регулюється інтеріоризованими нормами та ціннос? тями відповідної політичної системи. Ці феномени виявляються через політичну діяльність і участь у політичних рухах, політич? них акціях, членство в партіях, участь у виборах тощо.

1. Визначені структурні компоненти політичної соціалізації характеризують основні сфери, в яких розгортається цей процес та його змістовні змінні. Політична соціалізація відбувається як складний процес в єдності всіх його компонентів. Політичний профіль особистості, який формується в процесі політичної со? ціалізації як певний тип політичної поведінки, визначається особ?

ливостями конфігурації системи компонентів, які складають цей процес. Можна припустити, що на кожній віковій стадії ця кон? фігурація є іншою, що і визначає особливості політичної соціал? ізації цієї стадії. Імовірно, що на етапі первинної соціалізації до? мінують афективні компоненти, які пов’язані з емоційним став? ленням до політичної системи, а на етапі формування зрілості політичної ідентичності домінуючою є система когнітивних еле? ментів. Суб’єкт політичної діяльності характеризується доміну? ванням конативних компонентів політичної соціалізації.

#### Основні терміни та поняття

Політична соціалізація, політичне виховання, політична ідентичність, політичність, аполітичність, політичний розвиток особистості, політична ідентифікація, політична персоналізація, політична ідеалізація, стадії політичної соціалізації, форми по? літичної соціалізації, агенти політичної соціалізації, політичні інститути, політична стратегія, деполітизація, департизація, деі? деологізація, компоненти структури процесу політичної соціа? лізації, когнітивний компонент політичної соціалізації, афектив? ний компонент політичної соціалізації, конативний компонент політичної соціалізації, рівні політичної ідентифікації особис? тості, політичний інтерес, політична поінформованість, соціаль? но?політичний простір країни, мотиви політичної діяльності, політичні потреби особистості.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте визначення поняттю “ політична соціалізація”.
2. Назвіть основні методологічні підходи до аналізу процеса політичної соціалізації.
3. Визначте передумови виникнення теорії політичної соціалі? зації. Хто вважається її засновником?
4. Які, на Вашу думку, існують причини у переході дослідників процесу соціалізації від загальнотеоретичних розробок до емпіри? ко?теоретичних моделей окремих видів соціалізації?
5. Назвіть основні напрямки дослідження політичної соціалі? зації у зарубіжній соціальній психології.
6. Дайте визначення політичної соціалізації з позицій культур? но?діяльнісної концепції.
7. Назвіть стадії процесу політичної соціалізації, які виділено в науці. Які теорії покладено в основу виділення окремих стадій?
8. Дайте характеристику різним агентам політичної соціалізації. Висловіть свою думку відносно того, що сім’я залишається основ? ним агентом політичної соціалізації особистості на всіх її вікових етапах життєдіяльності.
9. Чи потрібно учнів загальноосвітніх шкіл залучати до політи? ки? Якщо так, то в якій формі це потрібно робити? Якщо ні, то як виховувати політично грамотне покоління?
10. Назвіть форми політичної соціалізації особистості? Якій формі Ви надаєте перевагу і чому?
11. Що означає стратегія держави з політичного виховання громадян?
12. В яких трьох психологічних сферах здійснюється процес політичної соціалізації особистості?
13. Розкрийте зміст когнітивного компонента політичної со? ціалізації. Яке місце в ньому займає елемент політичної самосвідо? мості особистості?
14. Як Ви розумієте поняття “зріла політична ідентичність особистості”?
15. Розкрийте зміст трьох рівнів політичної ідентичності: осо? бистісну ідентичність, соціальну (групову ідентичність) і соцієталь? ну ідентичність.
16. Як Ви розумієте ідентифікацію особистості з соціально?по? літичним простором країни?
17. Чи може високий рівень політичності особистості не співпа? дати з її громадянськістю? Аргументуйте свою відповідь.
18. До якого компоненту політичної соціалізації можна віднес? ти політичні інтереси?
19. Дайте характеристику політичній поведінці особистості в зв’язку з політичними мотивами.
20. Як пов’язані політичні потреби особистості з її політични? ми мотивами? Проаналізуйте цей зв’язок, спираючись на досліджен? ня відомих соціальних психологів цієї галузі.
21. Що таке політичність і аполітичність? Розкрийте зміст цих понять.

#### Література

1. Андреева Г.М. Социальная идентичность: временные и сре? довые компоненты // Психология в трудах отечественных психо? логов. – СПб.: Питер, 2000. – С. 344–358.
2. Дембицька Н.М. Когнітивний аспект політичної свідомості нового покоління // Соціальна психологія, 2003. – № 1. – С. 87–100.
3. Дембицька Н.М. До розробки понятійного апарату теорії політичної соціалізації // Соціально?психологічний вимір демок? ратичних перетворень в Україні / За ред. Максименко С.Д., Циби В.Т., Шайгородського Ю.М. та ін. К., 2003. – С. 145?159
4. Дебицька Н.М. Психологічні особливості політичної соц? іалізації студентів. Автор. дис. канд. психол. наук.– 19.00.05.–К.2004.
5. Дилигенский Г.Г. Социально?политическая психология: Учебное пособие для высших учебных заведений. – М.: Наука, 1999.
6. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы: Пер. с англ. – М.: Смысл, 1999.
7. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Вищ. шко? ла, 1986. – 200 с.
8. Москаленко В.В. Соціалізація політична // Філософія пол? ітики: словник. – К., 2002. – С. 506–512.
9. Москаленко В.В. Проблема ідентичності в політичній со? ціалізації особистості // Психологія: Зб. наук. праць. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 17, 2002. – С. 65–70.
10. Пірен М.І. Політична психологія. – К.: Міленіум, 2003.
11. Проблеми політичної психології та її роль у становленні громадянина української держави // Матеріали другої всеукраїнсь? кої наукової конференції 13?14 листопада 1997 р. – Київ, 1997.
12. Писхологічні закономірності розвитку громадянської свідо? мості та самосвідомості особистості.: Монографія / За заг. ред. М.Й. Боришевського. – К., 2001.
13. Собкин В.С. Старшеклассник в мире политики. – М., 1997.
14. Шестопал Е.Б. Личность и политика: критический очерк современных западных концепций политической социализации. – М.: Мысль, 1998. – С. 203.
15. Ядов В.А. Социальная идентификация в кризисном обще? стве // Психология личности в трудах отечественных психологов.

– СПб.: Питер, 2000. – С. 324?336.

### Глава 14.

**Економічна соціалізація особистості**

Економіка будь?якого суспільства здатна функціонувати через суб’єкта економічних відносин, особистісні риси якого узгоджува? лись би з основними принципами економіки цього суспільства. Рин? кова економіка, наприклад, вимагає від індивідів особистісних рис, які б узгоджувались з такими принципами, як лібералізація вироб? ництва, фінансів, приватна власність. Тому актуальним стає питан? ня економічної соціалізації особистості.

##### Визначення поняття “економічна соціалізація” і його складових

Поняття “соціалізація” з’явилось ще в 1836 році, однак його корелят “економічна соціалізація” виникло порівняно недавно. Вперше як самостійна концепція економічна соціалізація стала вжи? ватись у неомарксистських аналізах соціалізації. Незалежно і одно? часно це поняття починає вживатись в дослідженнях економічної поведінки науковцями школи економічної психології.

В широкому розумінні економічну соціалізацію можна розгля? дати як процес входження підростаючої людини в економічну сфе? ру суспільства, як формування у неї економічного мислення, як про? цес інтеріоризації нової реальності, що включає пізнання економіч? ної дійсності, засвоєння економічних знань, набуття навичок еко? номічної поведінки і реалізацію їх в реальній дійсності.

Цілі і задачі економічної соціалізації у більшості співпадають з цілями і задачами економічного виховання, оскільки їх методи й засоби використовуються з однаковою метою впливу на економіч? ну свідомість особистості.

Процес економічної соціалізації індивіда пов’язано з його со? ціальними умовами різного рівня: з соціально?економічними про? блемами суспільства, з повсякденним життям, яке відбувається в різних групах, з впливом різноманітних засобів, що здійснюються різними агентами соціалізації. Провідна роль належить такій формі

впливу на особистість як включеність дитини в ті чи інші сфери діяльності, в яких засвоюються економічні знання і досвід економ? ічної поведінки. В зв’язку з цим деякі дослідники (А.В. Бояринце? ва) розрізняють трудову, споживчу і власне економічну соціаліза? цію. Метою споживчої соціалізації в дитинстві є набуття навичок споживчої (купівельної) здатності і засвоєння знань з економічних понять, що характеризують різні аспекти споживання: гроші, купів? ля, місце купівлі та ін. Цілю трудової соціалізації дітей стає форму? вання ставлення до праці через поведінкові аспекти в різних сфе? рах (домашня праця, учбова діяльність та ін.). Власне економічна діяльність в дитинстві спрямована на засвоєння специфіки функц? іонування і виявлення таких соціоекономічних феноменів, як ба? гатство?бідність, банк, реклама, інвестиції та ін.

Різноманітність конкретних соціальних ситуацій впливає на різноманітність сприйняття економічного світу підростаючою лю? диною. Об’єктивно існуюча диференціація соціального стану дітей, основою якої є відмінність умов життя, відображається на різнома? нітності виявів економічної соціалізації підростаючої людини, зок? рема, у ставленні до праці і споживчої поведінки.

Дослідження економічної соціалізації у вітчизняній психології розпочались лише в останнє десятиріччя. В Західних країнах істо? рія дослідження економічної соціалізації налічує вже декілька де? сятків років. Протягом цього періоду західними дослідниками було висунуто декілька гіпотез, завдяки яким вони намагались пояснити причини досягнень дітьми в проведенні економічного аналізу, по? рівнюючи представників різних соціальних груп і виясняючи вне? сок навчання, вплив батьківських установок та інших факторів. У вивченні економічної соціалізації дітей дослідники зосередили увагу на таких питаннях: як і коли діти включаються в економічну сферу суспільства. Головним чином звертається увага на стадії, які прохо? дять діти в розумінні економічних реалій суспільства.

Крім робіт, в яких вивчались стадійність економічноїсоціалізації, існує багато досліджень, присвячених вивченню факторів, які впли? вають на даний процес. Особливо цікавими є роботи, в яких розгля? даються такі фактори, як класова належність, регіональні інаціональні особливості, вік, стать. Як відмічає О.Б. Щедріна, в дослідженнях

Г. Маршалла і Л. Магрудера було встановлено залежність розуміння дітьми функцій грошей від безпосереднього досвіду, отриманого в сім’ях з різним соціально?економічним статусом. Автори роблять висновок, що діти з робочих сімей засвоюють прямий асоціативний зв’язок між грошима і задоволенням, тоді як діти із середнього класу здебільше накопичують гроші на майбутні витрати. Інші автори (А. Фернам, П. Томас) показали, що, як правило, батьки з середнього класу починають видавати гроші дітям меншого віку, ніж батьки із робітничого класу. Автори зробили припущення, що більш ранній досвід поводження з власними грішми повинен сприяти більш ранній соціалізації, кращому застосуванню грошей. Проте в дослідженнях цих авторів суттєвих відмінностей в економічних уявленнях дітей не було виявлено. Було зроблено висновок, що класові відмінності ма? ють місце, але вони немов би розмиваються і навчанням, і різнорідн? істю складу шкільних класів у загальноосвітніх школах.

Ще одна змінна, яка впливає на формування економічних уяв? лень дитини, яка вивчалась в західних дослідженнях, – це її стать. Було виявлено (А. Фернам, П. Томас), що дочкам будь?якого віку батьки видають грошей на кишенькові витрати менше, ніж синам. Ви? явлення сутності економічних уявлень у дітей дозволило встанови? ти статеві відмінності і у рівні сформованості окремих економічних понять. Було виявлено, що хлопчики дещо краще розуміють призна? чення страйків і те, звідки беруться гроші для видачізарплати. У хлоп? чиків також сильніше виявляється тенденція вважати, що здібна лю? дина повинна отримати за свою роботу більше грошей. В уявленнях про працю і способах отримання грошей у хлопчиків теж було вияв? лено більшу обізнаність і варіативність, ніж у дівчат (Олпорт).

Для визначення впливу національно?територіальних особли? востей формування у дітей економічних уявлень проводились кросс? культурні дослідження. Результати чисельних досліджень (М. Сігал, Д. Швальб, А. Фернам, Г. Ягода та ін.) показали суттєві відмінності в уявленнях дітей, що мешкають в країнах з різним рівнем економ? іки. Так, діти, які мешкають в південно?азіатському районі (Японія, Китай, Гонконг) і південно?африканських країнах, вважають, що потрібно більше платити тим, у кого є багаточисельна сім’я (за рівних можливостей), і схильні дотримуватись традиційних цінностей. Між

тим діти із названих регіонів раніше, ніж діти із європейських країн засвоюють поняття вигоди. Останнє пояснюється тим, що ці діти значно раніше за європейців включаються в сферу бізнесу.

Західні психологи активно вивчають економічні уявлення у дітей. Про це свідчить не тільки велика кількість досліджень з даної теми, але й сам факт існування окремої галузі психології – вікова економічна психологія, де вивчаються етапи формування економічних уявлень у дітей, стадії економічної соціалізації. Про? те власне дослідження сприйняття дітьми економічних відносин розпочалось у 50?ті роки і лише у 80?ті вони отримали серйозний розвиток. Спершу майже всі роботи з даної галузі виконувались в рамках раннього Піаже. В них було зроблено спробу описати різні стадії розвитку, які проходить дитина в процесі набуття еко? номічних знань (А. Страусс, К. Данзигер, Р. Саттон). В цих до? слідженнях безпосередньо співставлялись стадії інтелектуально? го розвитку і рівні розуміння економічних відносин поза залеж? ністю впливу факторів на даний розвиток. Інші дослідження були присвячені розвиткові мислення дитини в аспекті засвоєння ними таких спеціальних економічних понять, як вигода, власність, май? нова нерівність і гроші (Г. Ягода).

В цьому ж руслі здійснено аналіз економічної соціалізації дітей, який зробила російський психолог О.В. Козлова. Економічну со? ціалізацію вона розглядає як багатокомпонентний процес, який включає когнітивну, афективну і конативну складові.

Когнітивний компонент включає в себе загальні економічні знання, норми і цінності, які діти засвоюють в ході соціалізації. По? ведінковий компонент відображає зразки економічної поведінки, які дитина засвоїла і присвоїла на даному віковому етапі. Емоційний компонент являє собою емоційне ставлення дитини до економічної реальності. Загальний вигляд системи компонентів економічної со? ціалізації О.В. Козлова представила у вигляді такої схеми.

*Когнітивна змінна* економічної соціалізації характеризується наступними рисами:

* + поінформованість особистості знаходиться в прямій залеж? ності від складності того чи іншого економічного поняття і можли? вості безпосереднього знайомства з його виявами у реальності;

Таблиця

**Складові процесу економічної соціалізації за О.В. Козловою**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Економічна соціалізація** | | |
| **Когнітивна змінна** | **Поведінкова змінна** | **Емоційна змінна** |
| Інформаційний блок | Споживацька поведінка | Позитивне сприйняття |
|  |  | економічної реальності |
| Ставлення до праці | Трудова поведінка | Негативне сприйняття |
|  |  | економічної реальності |
| Знання соціально? |  |  |
| економічних понять |  |  |

* + адекватність економічних уявлень визначається здебільше розвитком особистості.

*Поведінкова змінна* економічної соціалізації характеризується через виділення таких елементів споживацької і трудової поведінки.

*Елементи споживацької поведінки:*

* + рівень споживацьких ресурсів є обмеженим;
  + значна зовнішня залежність купівельних спроможностей;
  + придбання типових продуктів (послуг), яке зумовлюється віком особистості;
  + планування покупок, їх вибір.

*Характеристики трудової поведінки:*

* + традиційна трудова діяльність: домашня праця, самообслу? говування;
  + професійна діяльність, професійні навички і якості;
  + планування фінансового доходу, фінансові витрати.

*Емоційна змінна* економічної соціалізації являє собою емоцій? не ставлення особистості до економічної реальності. Воно може бути як позитивним, так і негативним.

Отже, економічна соціалізація як складний, багатоаспектний процес входження людини в економічну сферу суспільства, в ре?

зультаті якого людина, формуючи відповідні соціальні властивості, стає повноправним суб’єктом економіки, є важливою стороною со? ціалізації особистості і актуальною проблемою у її дослідженні.

Як відмічає англійський психолог А. Фернам, який має досить багато робіт з даної теми, вивчення розуміння дітьми економічних понять і законів могло б дати більш реалістичну інформацію про процеси їх мислення, ніж дослідження розуміння ними фізичних законів, які мають до більшості дітей віддалене відношення.

##### Гроші та їх соціалізуюча функція

Гроші займають особливе місце серед речей?символів, що оточу? ють людину. Вобігові гроші виступають не тільки в якості символічного вираження власності, але йяксимволічнийпосередник людських відно? син. Символічний характер грошей у їх опосередкуванні людських сто? сунків дозволяє застосувати ідеї Т. Парсонса про гроші як системи за? гальноприйнятих символів. Розуміння грошей як посередників людсь? ких відносин дає можливість говорити про формування специфічної грошової культури, властивої всьому суспільству.

Загальна психологія вивчає людину саму по собі або у взаємодії з іншими людьми. Проте в реальній дійсності людина знаходиться у двох сферах: духовній і речовій. Людина взаємодіє з об’єктивним світом, який сприймається у всій сукупності своїх особливостей у свідомості людей. Наявність різних речей у різних людей встанов? лює між ними певну ієрархію, яку вони сприймають природно. Гроші є узагальненою формалізованою стороною речового світу. Окрім чисто економічних функцій (міра вартості, засіб обертання, пла? тежів, накопичення) гроші є фактором формування психіки людей, створюючи і задовольняючи потреби у виживанні, існуванні, само? задоволенні, занятті певної страти в суспільстві.

Психологія грошей – розділ економічної психології, в якому вивчаються зміни психіки людей і як наслідок, їх поведінка під впливом грошей. Тема психології грошей не є новою в науці. Дум? ки з психології грошей можна знайти майже у всіх класичних шко? лах психології. Наприклад, представники біхевіористських теорій особистості пояснюють закономірності ринкової поведінки лю?

дей законом ефекту Л. Торндайка, згідно з яким зв’язок між сти? мулом і реакцією буде підсилюватися, якщо роль підсилення бу? дуть відігравати гроші. Значимість у житті людини її ставлення до грошей підкреслював В.М. Бехтерєв в “Колективній рефлек? сології”. У вітчизняній психології існують окремі дослідження сприйняття грошей людьми, впливу дітей на установки і поведі? нку людей, встановлення кореляції між ціннісним ставленням до грошей і способом життя людини, дослідження ставлення до гро? шей чоловіків і жінок. Проте, єдиної теорії або всеохоплюючої роботи з психології грошей поки що немає. Тема грошей в еко? номічній соціалізації розроблена недостатньо. Без дослідження ролі грошей в психологічному розвитку людини неможливо роз? крити механізми реалізації особистих інтересів, які прямо впли? вають на установки і мотивацію економічної діяльності людей. Як підкреслює сучасний економіст В.С. Автономов, гроші поряд з іншими речами можна вважати ціллю економічної поведінки, через гроші людина задовольняє свої потреби, зокрема таку сут? нісну людську потребу, як потребу в свободі.

В літературі є спроби аналізу механізмів особистих інтересів і потреб через дослідження ставлення людини до грошей. Психолог О.А. Дейнека, розглядаючи структуру економічної свідомості, вва? жає важливим компонентом цієї структури ставлення до грошей, який (компонент) вона відносить до перцептивної сфери економіч? ної поведінки. Без розуміння ставлення людини до грошей важко зрозуміти механізм економічної поведінки, яка є важливим компо? нентом процесу економічної соціалізації.

Вивчаючи особливості поведінки людей, які виявляються в зв’язку з відношенням до грошей, психологи роблять співставлен? ня їх з цінностями, установками, соціальними уявленнями або з та? кими особистісними внутрішніми психофізіологічними якостями як, наприклад, темперамент. Аналізуючи індивідуальні і групові відмінності поведінки людей, які виявляються в зв’язку з відношен? ням до грошей, психологи отримують цікаві результати. Зокрема, у тестуванні учнів, які ще не включені у всі стадії виробництва, було отримано цікаві дані про домінування певних особистісних якос? тей в окремих економічних зв’язках. За допомогою методики Р. Кет?

телла виявилось, що діти з високою самооцінкою надають меншого значення факторам престижу грошам, а з низькою – ховаються за гроші, прагнуть з їх допомогою закріпити своє становище, хоча б у власних очах. Соціальна сміливість виявляється у більшій схиль? ності до ризику, високий самоконтроль виявляється у більш силь? ному фінансовому самоконтролі. Тривожність знаходить відобра? ження і в занепокоєнні з приводу витрат, економії і великому фан? тазуванні на тему грошей.

Новим явищем в економічній поведінці сучасної молоді є підвищення ролі грошової мотивації. Гроші стають вагомим фак? тором у порівнянні людей, з’явилась фрустрація, що пов’язана з деформацією сімейних фінансових відносин, наприклад, коли працює лише мати, а батько безробітний. Володіння грішми обу? мовлює різну поведінку, яка пов’язана із самоствердженням осо? бистості. Буває, що гроші є єдиним засобом закріпити своє ста? новище, свій статус в суспільстві або прийняти самого себе, зміни? ти образ Я. Особиста власність, можливості матеріального забез? печення впливають на сприйняття однієї людини іншою. Іноді для самозадоволення індивіда важливим є сам факт володіння грішми. Коли людина попадає в умови тривалої відсутності гро? шей, недостатку їх навіть на харчі, її психіка починає деградува? ти. По?перше, нерідко через безробіття, розорення, стихійні лиха втрачаються трудові навички, кваліфікація, спрощується образ життя. Людина поступово стає маргіналом. По?друге, оскільки соціальний простір не терпить пустоти, таких людей легко втяг? нути в різного роду асоціальні акції.

Дослідження показують, що люди довше зберігають своє здо? ров’я, залишаються психічно урівноваженими і фізично міцними, якщо не відмовляють собі у задоволенні витрачати гроші. У людей, які відмовляють собі у всьому, більш низькі показники в особис? тих, фінансових досягненнях, песимістичність.

Незадоволеність матеріальним статусом має психологічні на? слідки. Нереалізовані потреби, борги, малі заощадження, невтішні порівняння себе з іншими, втрата фінансового контролю над жит? тям здатні викликати тривожність, депресію, обурення, без? помічність і навіть серйозні захворювання.

##### Грошові типи особистості

Гроші, як атрибут ринкового господарства, приймають участь в експансії речового світу, змушуючи людей заробляти все більше , і заради своєї ніші ставати рабами грошей. Це породжує, як писав Е. Фромм, тенденцію переважання поверхневого багатоманітного гнучкого мислення, а в сфері формування особистості – пластичного гнучкого ринкового характеру. Першим розробив найпростішу гро? шову типологію особистості Е. Фромм. З його даними добре узгод? жуються відомості Х. Голберга і Р. Левиса. Типологія легко допов? нюється новими типами, що виявлені в процесі життєвих спостере? жень і спеціальних досліджень. На основі цього російська дослідни? ця О. Дейнека представила таблицю грошових типів особистості.

Таблиця

**Грошові типи особистості**

|  |  |
| --- | --- |
| **Тип особистості** | **Характеристика** |
| Скнара | Приваблює накопичення грошей само по собі. Відчуває страх втрати, підозри до оточуючих. Гроші надають йому за?  хищеність. |
| Марнотрат | Безконтрольно витрачає гроші, особливо в період депресії з’являються відчуття своєї незначущості. Часто це люди з низькою са? мооцінкою, впевнені в тому, що гроші її під? вищують. Задоволення від володіння гріш?  ми є тимчасовим. |
| Грошовий мішок | Захоплений грішми, які розглядає як кра? щий спосіб добитися високого статусу і схвалення оточуючих. Гроші для нього –  джерело сили і влади. |
| Торгаш | Відчуває власну перевагу над іншими, коли вдається купити речі за меншу суму. Дратується, коли потрібно платити ціну,  яку правлять. |

***Таблиця 4 (продовження)***

|  |  |
| --- | --- |
| **Тип особистості** | **Характеристика** |
| Колекціонер | Гроші являють собою цінність як предмет мистецтва. Добре розуміє їх вартість в цьо? му смислі. За типом діяльності ближче за все до торгаша. За професією може бути  ким завгодно. |
| Абстракціоніст | Байдужий до грошей, накопичення, покупок. Охоче доручає розпоряджатися заробленими грішми близьким людям, звільняючи час для роботи. Часто зустрічається серед діячів тво?  рчої праці. |
| Конкретик | Людина, для якої гроші являють собою ціл? ком усвідомлену і визначену річ. Нестачу грошей сприймає трагічно. Дотримується  етики накопичення. |
| Заздрісник | Заздрить тим, хто досяг великих успіхів, не здатен взяти на себе відповідальність за свої невдачі. У випадку грошової вдачі чванить?  ся перед тими, хто має менше грошей. |
| Паразит | Готовий жити за рахунок подачок, не несе відповідальності ні за кого і ні за що. Пред? ставник соціальних низів. |
| Фальшивомонетник | Яскраво виражена схильність до отримання вигоди шляхом обману. Не обов’язково ба?  гата людина. |

Як показано в таблиці, психологічний економічний тип особи? стості здебільше зумовлюється ставленням людини до грошей. Став? лення до грошей визначається характером їх використання. Деяким людям гроші потрібні для самоствердження. Відчуття себе багатим або бідним впливає на формування спрямованості і професійного вибору особистості. Як засвідчують дослідження зарубіжних пси? хологів, відсутність грошей у молодих представників бідних сімей спонукає їх вибирати професію з великими заробітками, організо?

вувати комерційну або виробничу діяльність. Коли вони засвоюють певний статус в суспільстві, то у них формується суворий, не схиль? ний до емпатії характер. У багатої людини є зовсім інші можливості. Теоретично вони є різноманітнішими і більш пов’язаними з особи? стісними нахилами людини на противагу тим обставинам, коли ко? мерційна діяльність вибирається дітьми з бідних сімей всупереч їх задатків і здібностей. Цілком природно, що можливість варіації ви? бору впливає на формування особистості.

Як стверджував У. Джеймс, особистість в широкому ро? зумінні – це “Я”, плюс капітал і готівка, зміни яких впливають на трансформацію “Я”.

##### Етапи формування уявлень про гроші у дітей

Отже, гроші є важливим фактором економічної соціалізації осо? бистості на всіх вікових етапах її розвитку. Через гроші людина зв’я? зана з іншими людьми в єдину економічну реальність. Як було вже зазначено, особливу роль як фактор соціалізації, відіграють вони на етапі дитинства. Формування перших економічних уявлень тісно пов’язано з використанням дітьми грошей, через посередництво яких відбувається ознайомлення з іншими соціально?економічними яви? щами і інститутами. Починаючи з 4 років діти розуміють призна? чення грошей, вони знають, що за них можна купити, а також те, що гроші можуть змінити їх статус серед однолітків.

Зарубіжними і вітчизняними психологами у дослідженні еко? номічної соціалізації були визначені етапи формування ставлен? ня до грошей у дітей. Як приклад, наводимо таблицю за дослід? женнями Б. Стасі.

Як проілюстровано таблицею, в процесі соціалізації індивід поглиблює знання про гроші. Поступово у дітей змінюється уявлен? ня про функціональне призначення грошей. Якщо в дитинстві ви? значальним у розумінні функції грошей є їх необхідність для чис? ленних споживацьких функцій, то підліток розуміє функції грошей вже по іншому. Для підлітка гроші – це перш за все міра його праці. Такі зміни у розумінні грошей підлітками визначаються перш за все зміною його місця в економічній реальності.

Таблиця

**Етапи формування уявлень про гроші (за Б. Стасі)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Вік (роки)** | **Уявлення і поняття** |
| 4?6 | Елементарні поняття про гроші і покупки |
| 6?8 | Розвиток понять про грошову систему і усвідомлен?  ня взаємозв’язків між грошима і роботою |
| 8?9 | Розуміння цінності грошей, поняття багатства і бідності |
| 10?12 | Більш диференційоване економічне розуміння, вмін?  ня побудувати економічні відносини |
| 12?15 | Наближається до знань дорослих про функцію грошей |

У вітчизняних психологічних дослідженнях звертається увага на те, що основним психологічним новоутворенням підліткового періоду є поява такої специфічної для підлітків форми самосвідо? мості, як усвідомлення своєї дорослості. Еталон дорослості стає для підлітка мірилом всього його життя (Д.Б. Ельконін). Фахівці вка? зують на різноманітний прояв дорослості у підлітків. Потреба підлітка у задоволенні своєї дорослості виявляється, перш за все, у його прагненні зайняти більш дорослу позицію у суспільстві. Як відмічає О.М. Леонтьєв, більш спонукальну силу у підлітка отри? мують соціальні мотиви діяльності у порівнянні з особистими, а провідним типом діяльності стає суспільнокорисна. Це не може не позначитись на змінах простору, в якому відбувається включення індивіда в економічну реальність, в якій взаємодії між людьми здійснюються через посередництво грошей, бо гроші залишаються головним мірилом економічних відносин на всіх її вікових етапах. Проте зміна соціальної позиції обумовлює переорієнтацію підлітків на нові форми його дії з грішми.

Гроші, що знаходяться у користуванні зростаючої молоді, от? римали назву “кишенькових грошей”. Дослідження “кишенько? вих грошей” як фактора економічної соціалізації підлітків впер? ше в українській економічній психології здійснено Г. Авер’яно? вою. Проблема “кишенькових грошей” пов’язана з моральним вихованням особистості. Соціокультурні настанови щодо функції грошей, надання дітям кишенькових грошей, використання їх як

засобу виховання змінювались у суспільній свідомості людства протягом століть. Так, соціолог В. Зелінгер, продивляючись пе? дагогічні журнали і видання для батьків початку ХХ ст., відмічає, що в цей період батьків запевняли в необхідності платити дітям кожен день або тиждень за підтримку порядку в їх кімнатах або за інші домашні справи, цим самим наглядно демонструючи їм зв’язок між роботою і грішми. В 30?ті роки вважалось, що голов? на функція грошей полягає в тім, що вони сприяють формуван? ню відчуття цін, і характер їх надання змінився на протилежний

* педагоги рекомендували забезпечувати молодших членів сім’ї кишеньковими грішми поза всяких зв’язків з роботою. В публі? каціях 50?70?х рр. мова йшла лише про своєчасне придбання однієї з основних навичок, яка необхідна для успішного функці? онування людини в суспільстві. Мова йшла про економічні знан? ня, вміння і навички, що дають людині миттєво зорієнтуватись у швидких змінах суспільства, вміння подати себе серед рівних і обійти конкурентів завдяки вмінню вписатись в економічну структуру і відповідати вимогам ситуації.

В нашій країні ставлення багатьох батьків до кишенькових гро? шей і самостійного заробітку дітей ще декілька років назад було не дуже схвальним, що було відголоском доволі розповсюдженого міфу про те, що гроші – це щось таке недостойне, з чим дитині непотріб? но мати справу.

Ринкова дійсність динамічна, тому кожній людині потрібно постійно коригувати свої життєві орієнтири, переосмислювати оцінне, особисте ставлення до життя, системи норм, тобто пере? осмислювати дійсність, свій духовний світ і перебудовувати ці реалії, зокрема ставлення батьків і вчителів до ролі “кишенько? вих грошей” у формуванні особистості дитини. Датські психоло? ги К. Девіс і Р. Тейлор у своїй популярній книзі “Діти і гроші” дають батькам рекомендації відносно видачі кишенькових гро? шей. Найбільш ефективна система повинна, на їх думку, відпо? відати декільком правилам.

1. Можна давати кишенькові гроші дитині з 6?7 років.
2. З самого початку необхідно пояснити дитині смисл виплат і домовлятись про те, які витрати дитині будуть компенсувати.
3. Сума повиннабути у межах розумності і збільшуватись звіком.
4. Маленьким дітям гроші потрібно видавати щотижня у виз? начений день, а підліткам можна видавати гроші раз на місяць.
5. Видача кишенькових грошей не повинна ставитись у залеж? ності від поведінки і оцінок і не повинна відмінятись як покарання.
6. Встановлена сума грошей не повинна збільшуватись під приводом того, що дитина вже все витратила.
7. Дитині потрібно дозволити витрачати свої гроші за влас? ним вибором.
8. У дитини повинні бути обов’язки у сім’ї, які вона виконує безкоштовно.
9. Щорічно (на день народження дитини) сума кишенькових грошей і обов’язки дитини повинні збільшуватись.

Отже, кишенькові гроші є одним з найбільш ефективних спо? собів економічної соціалізації людини.

Французький дослідник Д. Лассаре вважає, що смисл вип? лат батьками кишенькових грошей змінюється у відповідності з віком дитини і повинен бути засобом контролю її зростаючих вимог. Характер отримання грошей впливає також на оволодін? ня дитиною етичним змістом праці. Як відмічає російська до? слідниця А.В. Баяринцева, у несприятливому етичному фоні, що виникає в результаті винагороди, формується гіпертрофоване прагнення до успіху як єдиному результатові праці. О.В. Щед? ріна пропонує батькам давати можливість самим дітям витра? чати кишенькові гроші, планувати витрати, накопичувати і за? робляти гроші. З цією точкою зору погоджується багато сучас? них дослідників, які вважають, що наявна сума дозволить ди? тині гармонізувати вплив батьків, ровесників, школи. Однак, економічна соціалізація, яка отримана у сім’ї, здійснює великий вплив на економічну поведінку дітей. Вони частіше витрачають гроші за тією ж самою моделлю, що і їх батьки.

Характер втягнення дитини в економічну підсистему сім’ї визначає місце мотиву грошей в ціннісній ієрархії особис? тості, етичний смисл мотивації досягнення, рівень сформо? ваності економічних понять, формування економічної само? свідомості особистості.

##### Стадійний характер економічної соціалізації

Співставляючи результати досліджень особливостей економі? чної соціалізації, які проводяться зарубіжними і вітчизняними ав? торами, можна виділити декілька вікових стадій економічної соціа? лізації. У більшості робіт з економічної соціалізації, в яких підкрес? люється стадійність цього процесу, описуються різні етапи, що про? ходить дитина в процесі набуття економічних знань, завдяки яким вона включається поетапно в економічний простір. Дослідники ви? діляють різну кількість стадій економічної соціалізації.

Економіка – це складна, багатоваріантна система, її ясне розу? міння не є доступним маленькій дитині, проте діти будують різні моделі економіки у відповідності зі своєю здатністю уявляти цей процес. В огляді літератури з проблеми економічної соціалізації, який зроблено соціальним психологом Пітером Лунтом (Велико? британія) в його книзі “Економічна соціалізація”, яку він опубліку? вав разом з У. Фурманом, зроблено посилання на авторів, які до? сліджують уявлення дітей про економічну реальність. Так в роботі Берті і Бомбі (1981) досліджується розвиток розуміння економіки дітьми. Емлер і Дікінсон (1985) досліджують відмінності в економ? ічних знаннях, які є доступними дітям різних соціальних класів, і вплив цих відмінностей на соціалізацію. На їх думку, знання розпо? діляються в суспільстві нерівномірно, і це – частина механізму, який призводить до нерівності в економіці.

За даними Лейзер, Севан і Ролан?Леві (1990) в розвиткові еко? номічних уявлень дітей відбувається перехід від пояснювальних моделей (на основі соціальних відносин, що безпосередньо сприй? маються) до моделей “прихованих” економічних відносин, що дає можливість підійти до розуміння економіки як системи.

Початок сучасним дослідженням стадій економічної соціалі? зації покладено роботами А. Страусса, в яких показано стадійність у засвоєнні концепцій грошей у дитинстві. А. Страусс виявив 9 стадій, вивчаючи ставлення дітей до грошей (вік 4,5?11,5 років). Це дослідження мало пошуково?констатуючий характер, без аналізу факторів, які впливають на просування від однієї стадії до іншої. Пізніше К. Данзінгер виділив 4 стадії розвитку уявлень дитини в

галузі економіки. Правда, ним охоплено лише незначний віковий діапазон: вік від 5 до 8 років. Як і А. Страусс, К. Данзінгер вважав, що розвиток економічних уявлень у дітей є наслідком не просто біо? логічного дорослішання, але залежить і від досвіду поводження з грошима. Р. Саттон виділив шість стадій, а Г. Ферт – п’ять.

У 1982 році Б. Стейсі зробив облік основних досліджень в цьому напрямку за попередній період, визначив основні галузі дослідження (гроші, власність, соціальні відмінності, соціально?економічні понят? тя), виділивши вікові стадії економічної соціалізації дітей і підкрес? ливши умовність розподілу в залежності від дії різних факторів.

Більшість робіт, що вивчали рівні розуміння економічних по? нять, охоплювали віковий діапазон від 4?5 до 12?13 років. Врахову? ючи співвідношення когнітивного, поведінкового і емоційного ком? понентів економічних уявлень дітей, О.В. Козлова виділила декілька вікових стадій ранніх етапів економічної соціалізації, яку вона пред? ставила у вигляді таблиці (ст. 300?301).

Отже, як видно з цієї таблиці, економічна соціалізація почи? нається з трьох років. Це підтверджується наступним. Саме в цьому віці з’являється перший трудовий досвід; виділення дітьми грошей як особливих знако?символів у відносинах людей, “продаж?купів? ля”; виділення магазина як місця купівлі?продажу. Тому неможли? во недооцінювати важливість раннього формування економічних уявлень у дітей. Основи економічних знань, економічного мислен? ня і поведінки починають закладатися ще в дошкільному дитинстві. Вивчаючи зміст економічної соціалізації у дітей 4?6 років, О.В. Коз? лова показала, що такі економічні категорії як “робота”, “гроші”, “магазин”, “соціальна нерівність”, “реклама”, “банк” є основними категоріями, через які відображається дітьми цього віку економіч? на реальність. Провідним фактором у включенні дитини в економі? чну реальність є особиста діяльність у сфері купівлі?продажу.

Значення практичного досвіду в економічній соціалізації підкреслюється також іншими дослідниками. Зокрема, англійські дослідники Лейзер і Ролан?Леві, досліджуючи особливості еко? номічної соціалізації молодших дітей, теж підкреслюють значен? ня такого засобу соціалізації, як практичний досвід повсякден? ного життя в покупках у магазині.

Таблиця

**Характеристика стадійності економічної**

**соціалізації в дитинстві (за О.В. Козловою)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вік** | Когнітивний розвиток | Поведінковий розвиток | Емоційний розвиток |
| 3?4  роки | Економічні об’єкти називаються, але з мі? німальним розумінням економічного значен? ня. Починають розви? ватися деякі елемента? рні поняття про гроші і  придбання | Можливості для шопінга і іншого поведінкового до? свіду обмежені. З’являється пер? ший трудовий до? свід | Панує позити? вне сприйнят? тя економічної реальності |
| 5?6 | Економічні поняття | З’являється можли? | Починають |
| років | пояснюються через | вість для самостій? | з’являтися не? |
|  | ізольовані дії, що не | ного досвіду в еко? | гативні оцінки |
|  | мають економічного | номічному світі | в судженнях |
|  | смислу. Розвивають? | дорослих (шопінг, | про економічну |
|  | ся поняття про чис? | проглядання рекла? | реальність, яка |
|  | лову цінність монет. | ми). Починають | пізнається з |
|  | Робота розуміється | з’являтись кишень? | власного до? |
|  | як джерело грошей | кові гроші і відпові? | свіду |
|  |  | дно вибір дії з ними. |  |
|  |  | З’являється перший |  |
|  |  | досвід накопичення |  |
|  |  | з метою купівлі ко? |  |
|  |  | штовних речей |  |

Г.М. Авер’янова проводила дослідження, в якому виявлялось відношення старшокласників до сучасних економічних умов і ступені сформованості економічних і когнітивних аспектів цих відносин. На основі виділення когнітивного, емоційного іповедінкового компонентів економічної соціалізації ірозглядання особливостей їх конфігурації на вікових стадіях, було зроблено висновок про домінування когнітивно? го компоненту в структурі економічної соціалізації дітей підліткового віку. Це сприяє переорієнтації підлітків зі споживацького сприймання економічної реальності на виробничо?діяльнісне її розуміння. Велику роль в цих змінах відіграє практичний досвід дітей.

Таблиця 6 (продовження)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вік** | Когнітивний розвиток | Поведінковий розвиток | Емоційний розвиток |
| 7?8 | Усвідомлюється вза? | Стають звичайними | Починає домі? |
| років | ємодія в економічній | економічні обов’язки | нувати крити? |
|  | системі окремих по? | в домі, прибирання, | чна оцінка еко? |
|  | дій, відокремлених | дрібні закупки. Роз? | номічної реа? |
|  | від інших. Завершу? | ширюються можли? | льності, що |
|  | ється розуміння кі? | вості для більш різ? | ґрунтується, як |
|  | лькісної вартості | номанітної економі? | на власному |
|  | грошей, відміннос? | чної діяльності. Все | досвіді, так і на |
|  | тей між бідністю і | більше дітей починає | думці батьків |
|  | багатством. Робота | відкладати кишень? |  |
|  | вже не усвідомлю? | кові гроші на дорогі |  |
|  | ється як єдине дже? | покупки |  |
|  | рело грошей |  |  |
| 9?10 | Економічна взаємодія | З’являється одини? | Одним з прові? |
| років | розглядається в сис? | чний досвід трудо? | дних джерел |
|  | темі і з конкретними | вої діяльності, яка | негативних оці? |
|  | цілями. Починає роз? | оплачується. Гроші | нок економічної |
|  | виватись здатність | витрачаються, як | реальності по? |
|  | конструювати еконо? | правило, на власні | чинають става? |
|  | мічні зв’язки і прогно? | нужди | ти ЗМІ |
|  | зувати їх результат. |  |  |
|  | З’являється знання |  |  |
|  | про кримінальні дже? |  |  |
|  | рела грошей |  |  |

Г. Авер’янова, досліджуючи особливості економічної соціалі? зації підлітків в умовах трансформації українського суспільства, підкреслює суперечливість цього процесу. Суперечність соціальних детермінант обумовлює формування суперечливої когнітивної скла? дової економічної соціалізації.

Це виявилось в тому, по?перше, що високий рівень переконань у принципах ринкової економіки супроводжується негативним ставлен? ням підлітків до того, як проводяться економічні реформи в нашій країні. По?друге, в тому, що хоча заняття бізнесом позитивно сприй? мається основною масою респондентів, проте їх уявлення про бізнес

мозаїчне, розмите. Бізнес багатьма ототожнюється тільки з комерцій? ною діяльністю, торгівлею. По?третє, в тому, що хоча підлітки в своїй основній масі відкидають будь?які аморальні способи добування гро? шей, деякі з них схвалюють аморальні способи отримання багатства.

Дослідження стадій економічної соціалізації спираються на тра? диції аналізу особистості в онтогенетичному аспекті, так би мовити, в горизонтальному зрізі. Не менш важливим є дослідження цього процесу у вертикальному зрізі, тобто розглядання його як міжпоко? лінного процесу. Такий підхід до розглядання економічної соціалі? зації є найбільш актуальним для нашого суспільства, економіка яко? го динамічно перебудовується. В умовах трансформації суспільства різні покоління, що соціалізувались в якісно відмінних економічних умовах, мають також суттєві відмінності в економічних установках. Історична проблемна ситуація склалась таким чином, що у безпосе? редній міжпоколінній взаємодії опинились представники поколінь, які дотримуються протилежних економічних установок.

Сучасне українське суспільство є простором взаємодії декіль? кох поколінь з приводу формування систем цінностей. Економічні установки поколінь проявляються у своїй загальності і в своїй спе? цифіці. Загальність полягає в тім, що всі покоління визнали факт ринкових змін в економіці, і специфіка – яким чином це детермінує установки і соціальну поведінку особистостей. У старшого поколін? ня існує негативна реакція на цей факт ринкових змін; зміна цінно? стей привела до втрати орієнтирів у поведінці. У “батьків” ставлен? ня інструментальне: установка на пошуки засобів існування. У мо? лоді ціннісної ломки не було, а тому є єдність між економічними установками і життєвим самовизначенням.

Процес протікає у важкій, кризовій формі і відбивається на функ? ціонуванні свідомості кожної вікової когорти в сім’ї та їх взаємодії. По? страдянська людинавиявилась непідготовленою процесом економічної соціалізації до економічної поведінки, адекватної соціальним змінам.

Формування установок відбувається в період первинної соціа? лізації і проходить через життя, зазнаючи випробувань при соціальній кризі. В процесі економічної соціалізації діти отримують економічну інформацію головним чином з таких джерел: активного – самостійної участі в економічному житті; видовищному – прогляданні реклами;

соціального – через спілкування з батьками, ровесниками і з дорос? лими, які сприймають дитинуяк економічного партнера. Всі три дже? рела спочатку функціонують в рамках сім’ї, їй належить приоритет? на роль у формуванні економічних уявлень і установок. У більшості випадків сім’я –це взаємодія і взаємостосунки трьох поколінь, які мають різні системи цінностей і установок щодо сучасної економіч? ної реальності, що створює суперечливі умови економічної соціалі? зації в сім’ї. Ситуацію в сучасній сім’ї з точки зору взаємодії поколінь можна описати так. Зміна системи суспільних відносин привела до серйозних зрушень в системі цінностей дорослих. Представники стар? шого покоління не змогли пройти ресоціалізацію.

Покоління батьків проходить активний етап ресоціалізації, пе? реборення радянських, відродження національних і активного впли? ву західних традицій. Тому їх ставлення до економічних змін буває суперечливим.

Покоління дітей виросло в перехідний період. Для нього криза стала нормою. Діти легше адаптуються. Зараз вони рано починають заробляти (половина дітей і підлітків мають цей досвід). Серед за? собів заробітку переважають – робота “вдома”, плата за оцінки, тоб? то “роботи”, які повинні виконуватись безкоштовно для подальшо? го формування мотиваційної структури дитини.

Сучасні діти вступають в економічне життя, часто не маючи не? обхідних знань і навичок, що може створити серйозні проблеми. Найбільш активно включаються у всі види соціальних взаємодій діти 15?16 років, тобто підлітки. На основі досліджень особливостей еко? номічної соціалізації цієї групи дітей можна зробити таку економіко? психологічну характеристику. Підлітки – це самостійні, “теоретич? но” незалежні від батьків люди, занепокоєні тільки своєю долею, де на першому місці – бажання розбагатіти, мати свою справу, добре влаштуватись. Багато хто з них ставить щастя в пряму залежність від кількості грошей. Підлітки більш прагматичні, самостійні і орієнто? вані на успіх. Це найбільш динамічна група. Поява нових ідеалів у суспільстві (наприклад, матеріальне благополуччя) обумовлює швидкі зміни в їх системі цінностей. Цінність багатства маніфестуєть? ся у них в значимість індивідуального і престижного споживання. Це покоління, в якому романтизм (мрії про “краще життя”) найбільш

тісно переплітається з прагматизмом (ставка на власні сили, го? товність до соціально несхвалених дій – частина з них вже заробляла гроші незаконними способами). В економічній свідомості і поведінці підлітків криза суспільства відобразилась в найбільшій мірі, оскіль? ки вона прийшлася на період їх активної соціалізації.

Отже, міжпоколінна взаємодія детермінується, з одного боку, спрямованістю соціально?економічної трансформації в суспільстві, а з другого, місцем покоління в історії економічної соціалізації. Ха? рактер економічних установок визначається належністю до певної поколінської групи. Членам однієї сім’ї притаманні різні уявлення про життєві цінності, роль грошей в їх житті, оптимальні моделі діяльності і поведінки. Відбувається руйнування ціннісного просто? ру сім’ї. Сімейні традиції відходять на другий план, визначальним сьогодні стає належність до покоління.

##### Підприємливість як міра економічної соціалізованості особистості ринкової економіки

Як уже зазначалось, в кожній конкретно?історичній суспільній системі формується відповідний соціальний тип особистості. В умо? вах ринкової економіки формується підприємницький тип особистості. Одним з перших дослідників, який створив найбільш цілісну концепцію підприємництва, був австрійський економіст Йозеф А. Шумпетер. В 1912 р. вийшла його книга “Теорія економічного розвитку”, в якій сутність підприємництва визначається його фун? кцією реалізації нововведень у виробництві, створенні нових комб? інацій факторів виробництва і запровадженні їх у економіку з ме?

тою забезпечення економічного росту.

Й. Шумпетер вважає, що підприємництво допомагає розвиватись суспільствузавдяки “здійсненню нових комбінацій”, основними з яких є: виготовлення нового, невідомого споживачеві блага, відкриття но? вих способів виробництва (технологій) і комерційного використання уже існуючих благ, освоєння нових ринків збуту; освоєння нових дже? рел сировини; зміни структури галузі або виробництва.

Ідеї Й. Шумпетера знайшли своє відображення у працях В.А. фон Хайєка, який теж сутність підприємництва вбачає у пошуку і вивченні нових економічних можливостей. Таких же поглядів на функцію підприємництва дотримуються Дж. Долані Е. Лідсей. Вони вважають, що основна функція підприємництва полягає у подоланні старих сте? реотипів і меж в економіці. Отже, в основі підприємництва лежить акт відкриття нових прибуткових можливостей економічної системи.

Головною фігурою підприємництва є особистість підприємця, яка має підприємницьку силу для здійснення підприємницької діяльності. Потрібно зазначити, що в жодній країні світу не існує професії “підприємець”, не дивлячись на те, що підприємництво як заняття існує. Головна задача підприємця – об’єднати навколо себе особистісний персонал, спрямувати його зусилля на досягнення цілей підприємництва. В більшості робіт підприємництво розгля? дається з позицій діяльнісного підходу. Як і інша людська діяльність, підприємницька діяльність має певну структуру. Вона включає в себе ціль, потреби, мотиви, предмет, знання про нього; способи і за? соби досягнення цілі, а також умови діяльності. Таке розуміння структури діяльності вперше чітко сформульовано в роботах О.М. Леонтьєва, і досі підтримується як у вітчизняній, так і в за? рубіжній психології. В дослідженнях підприємницької діяльності з точки зору її структури звертається увага на те, що головною ціллю підприємницької діяльності є отримання вигоди, а “середовищем” діяльності підприємця є, за виразом відомого американського досл? ідника Ф. Найта, невизначеність. Необхідність поринати в цю не? визначеність виникає тоді, коли економічна ситуація не може бути типізованою на підставі минулого досвіду і невідомого імовірного характеру подій. Отже, людина може бути підприємцем, якщо у неї є готовність до занять такою діяльністю, яка не може гарантувати отримання на себе відповідальності за реалізацію своєї цілі.

Підприємницька ціль обумовлена такими структурними еле? ментами підприємницької діяльності, як мотиви або внутрішні спонукання до діяльності. Особливе місце в зарубіжній психо? логії приділяється мотиву досягнення. За теорією Д. Макклел? ланда індивідуальна економічна активність залежить від потре? би до досягнення успіху. Колеги вченого і сам він розробили ме?

тодику визначення параметрів потреби до досягнення (n йч – n Ach – скорочено від англійської “потреба до досягнення”). Одна з методик – пропозиція вирішувати задачі різного ступеня склад? ності (хтось бажає вирішувати складніші, а хтось – простіші, але більше за той самий час). Ключова якість підприємця, за Мак? клелландом, це прагнення до нововведень. А тому право власності на підприємство не є принциповим, він більше спирається на ек? спертів, ніж на родичів і знайомих; переважно прагне розпочати нову справу, а не розвивати ту, що є; самоцінність грошей для нього невелика; гроші сприймає як засіб досягнення цілі.

Розвиток концепції Макклелланда здійснено в дослідженнях Дж. Аткінсона, який формалізував два психотипи, що відрізняють? ся сприйняттям успіху і поразки. Тенденція до успіху або тенден? ція до уникнення поразки є добуток мотивації, імовірність досяг? нення і стимулу. Максимум значення Т?успіху – за імовірності, близької до 50 %. Якщо у індивіда мотивація до успіху є вищою за мотивацію уникнення поразки, то він характеризується як реалі? стичний негравець, який з більшим бажанням береться за справи з імовірністю 50 на 50; удача його стимулює, у випадку послідов? них удач суб’єктивно збільшує імовірність подальшого успіху; не? вдача розчаровує; не втрачає час на марні і малоімовірні справи, але скоріше візьметься за складні справи, які потребують навичок, сам факт досягнення успіху має для нього велике значення; напо? легливий, але не упертий; удача – запорука майбутнього успіху, невдача – крах надій, тому вибирає помірний ризик.

Якщо у індивіда мотивація запобігання невдач є вищою за мо? тивацію до успіху, то він: береться тільки за надійні справи; може взятися за даремну справу, поразка в якій спеціально не засуджуєть? ся; уникає ситуації, коли його компетенція може бути порівняною з іншими; боїться соціального несхвалення, що може спричинити відмову від 100 % справи, в якій найбільш засуджується можлива невдача; справжній успіх або невдачу розглядає тільки як справжнє явище, яке не зв’язане з майбутнім.

За К. Юнгом, велика схильність до підприємництва є у екстра? вертів. Д. Майєрс вважає, що потрібен також внутрішній локус кон? тролю. Й. Шумпетер виділяє три підприємницьких мотиви. Пер?

ший – потреба в пануванні, владі, впливові. Вона матеріалізується в накопичені підприємцями майна. Другий – прагнення перемоги, успіху у боротьбі із суперником і з самим собою. Третій мотив – радість творчості, яку дає самостійне ведення справ. Російські дос? лідники А.Д. Смірнов, В.Ф. Максимов, Д.М. Акуленок визначають такі мотиви підприємницької діяльності. По?перше, бажання виді? литись, виявити себе, задовольнити здорове честолюбство. По?дру? ге, прагнення до незалежності. По?третє, бажання принести благо суспільству. По?четверте, задовольнити особисті потреби у лідерстві. По?п’яте, виявити потреби у самовираженні, самоактуалізації. В дослідженнях українських науковців підкреслюється значення та? ких мотивів як прагнення до свободи, потреба у творчості.

Важливим елементом підприємницької діяльності є спосіб і засоби досягнення цілі. Під ними розуміють певні знання, вміння, навички а також здібності і задатки. Значна кількість дослідників дотримується думки, що навчити підприємництву неможливо. Для цієї діяльності необхідні особливі здібності, які розвиваються на основі певних вроджених анатомо?фізіологічних задатків. Такої точ? ки зору дотримуються, зокрема, дослідники Гарвардського медич? ного центру Рут Ричарда і Денніо Кінней. Вони вивчали здібності до підприємництва, які визначаються ними як “творча потенція”. Такої ж думки дотримуються Дж. Долан і Е. Лідсей, які визначають підприємництво як здібності до творчості. Мова йде не про якісь особливі підприємницькі здібності, а про рису особистості, яка є основою у забезпеченні підприємницької діяльності. Для заняття підприємницькою діяльністю особистості потрібен цілий комплекс властивостей. Й. Шумпетер вважає, що перша і основна якість підприємця – це розвинута інтуїція. Друга основна якість – це силь? на воля. Третьою якістю є розвинуте уявлення, яке допомагає при? думувати нові комбінації і знижувати ступінь невизначеності. На думку української дослідниці Н.А. Побірченко, однією з важливих якостей підприємця є комбінаторика або вміння змінити той чи інший підхід, пункт плану, використати іншу можливість, тобто зо? рієнтуватись в реальних обставинах. Підприємлива людина навіть у невдачі завжди шукає можливості, нові варіанти досягнення ба? гатства. Помилка – це спосіб навчитись і піти далі, використавши

всі попередні можливості, набувши досвіду. Існують моделі, в яких дається дуже детальний перелік особистісних рис. Наприклад, В.В. Рибалко поклав в основу своєї моделі підприємця?менеджера три виміри: соціально?психолого?індивідуальний, діяльнісний та ге? нетичний. Модель складається з п’яти етапів і до неї входять 307 якостей особистості. Генетичний рівень представлено в цій класи? фікації високим рівнем розвитку якостей та здібностей, який відпо? відає вимогам ефективної реалізації професійної управлінської діяльності досвідчених менеджерів. Діяльнісний вимір включає ди? ференціацію 50 здатностей та 250 конкретних здібностей за такими компонентами: потребово?мотиваційний, інформаційно?пізнаваль? ний, цільоутворюючий, результативний, емоційно?почуттєвий. Соц? іально?психолого?індивідуальний вимір має 7 груп (підструктур) особистості, які узагальнюють 50 здатностей: ділове спілкування, ділова спрямованість; характерологічні риси особистості; само? свідомість; діловий досвід; професійна компетентність; якості інте? лектуальних, творчих, психічних процесів; психологічні властивості. Різні дослідники, аналізуючи систему психологічних рис в мо? делях особистості підприємця, виділяють різні домінуючі якості. Американські дослідники Р. Хізрич і М. Пітерс вважають, що лю? дей, які мають особливі вроджені задатки можна навчити необхід? них для бізнесу вмінь. Вони виділяють 14 умінь і знань, які є

найбільш важливими для підприємницької діяльності, а саме.

* Ясне розуміння підприємництва.
* Відділення фактів від міфів.
* Уміння давати виважені оцінки.
* Уміння знаходити нестандартні рішення.
* Уміння поводитись іприймати рішення в умовах невизначеності.
* Уміння виробляти нові комерційні ідеї.
* Уміння оцінювати перспективність нових ідей.
* Знання, які є необхідними для створення нової справи.
* Уміння оцінювати зовнішню ситуацію.
* Уміння оцінювати дії з точки зору етики і моралі.
* Уміння укладати угоди, встановлювати контакти, вести пе? реговори.
* Уміння отримувати належне.

Оскільки більшість з цих перерахованих умінь може сформу? ватись на основі вроджених задатків, то це говорить про необхідність відбору на курси підприємців. При цьому залишається невиріше? ною проблема визначення задатків. В літературі є дані про те, що 11 % населення народжується з задатками до підприємництва.

Цікаве дослідження з проблеми оволодіння учнями професія? ми підприємницької сфери проведено в Україні Н.А. Побірченко. На основі експерименту нею було визначено критерії особистісної готовності учнів до професійної діяльності в сфері підприємницт? ва; розроблено моделі розвитку підприємливості як якості особис? тості майбутнього бізнесмена. Дослідниця розробила психодіагно? стичну методику для виявлення в учнів схильності до праці в бізнесі. Окрім спеціальних здібностей і певної мотивації для здійснення підприємницької діяльності важливим є створення сприятливих умов для її розвитку. Йдеться про створення режиму сприяння підприєм? ництву. Визначення такого режиму – це спеціальна тема, яка торкаєть? ся не тільки теорії, але й практики. Слід, однак, зауважити, що його умови визначаються багатьма складовими, серед яких соціально?пси? хологічні фактори займають не останнє місце. Скажімо тільки, яку важливу роль в цьому відіграє використання засобів масової комуні? кації, за допомогою яких створюється соціальна атмосфера, що фор?

мує сприятливу для бізнесменів суспільну думку.

Отже, з аналізу досліджень підприємництва можна зробити висновок, що підприємництво – це системна характеристика діяль? ності, в якій підприємливість є системоутворюючим фактором. Якщо розглядати підприємливість як комплекс якостей, що забез? печують здатність досягнення конкретних цілей в господарській, соціальній або інших сферах суспільного життя за рахунок своєї ініціативи, винахідливості, самостійності, нестандартних рішень, готовності до ризику і відповідальності за результати, то не існує чітко розмежованих груп людей: підприємців і непідприємців. Відмінності між людьми полягають в тім, як багато підприємниць? кої активності вони виявляють, а також в тому рівні підприємли? вості, яка втілена в цій активності. Якщо займати таку позицію відносно моделі підприємницької діяльності, то є правомірним ба? чити в ній втілення соціального типу особистості ринкової економ?

іки. Така модель виконуватиме функцію, по?перше, професійної орієнтації індивідів – порівняння власних параметрів з параметра? ми типової моделі. Їх близькість може сприяти прагненням людини займатись підприємництвом. По?друге, створення моделі типового підприємця потрібно для отримання уявлень про психічні особли? вості сучасного вітчизняного підприємця. Така інформація допома? гатиме у визначенні факторів та умов соціалізації особистості підприємця, організації підприємництва як соціально?психологіч? ного явища в соціально?економічному, духовному і власне культур? ному середовищі.

**Висновки**

1. Економічна соціалізація визначається як формування у лю? дини соціальних властивостей, що дозволяють їй включитись в еко? номічну сферу суспільства в якості суб’єкта економічної діяльності. Економічна соціалізація – це формування у особистості еконо? мічного мислення на основі пізнання нею економічної реальності, засвоєння економічних знань, набуття навичок економічної поведі? нки і реалізація їх в реальній дійсності. Процес економічної соціа? лізації індивіда пов’язано з його соціальними умовами різного рівня: з соціально?економічними проблемами суспільства, з повсякденним життям, яке відбувається в різних групах, з впливом різноманітних

засобів, що здійснюється різними агентами соціалізації.

1. У вивченні економічної соціалізації дітей дослідники зосере? дили увагу на таких питаннях: як і коли діти включаються в еконо? мічну сферу суспільства, які фактори впливають на цей процес. В ро? ботах з економічної соціалізації розглядаються такі фактори, як кла? сова належність, регіональні і національні особливості, вік, стать.

У дослідженні економічної соціалізації можна виділити три періоди. У початкових роботах показано, що діти певною мірою втяг? нені в економічні проблеми і мають про них деяке уявлення. Пізніше для дослідження розвитку дитячих уявлень була застосована ста? дійна теорія Піаже, далі досліджувались соціальні впливи на еко? номічну соціалізацію. Поширеним є також аналіз процесу соціалі? зації з точки зору розглядання таких його складових, як когнітивна,

афективна і конативна (поведінкова). У більшості досліджень про? цесу економічної соціалізації звертається увага на стадії, які прохо? дять діти в розумінні економічних реалій суспільства.

1. Найважливішим засобом соціалізації особистості на всіх віко? вих етапах її розвитку є гроші. Через гроші людина пов’язана з інши? ми людьми в єдину економічну реальність. Через посередництво грошей відбувається ознайомлення людини зі всіма іншими соціаль? но?економічними явищами і інститутами.

Грошівпливають на поведінку людей, зміни їх психіки. Встанов? лено кореляції між ціннісним ставленням до грошей і способом жит? тя людини. Ставлення людини до грошей, яке визначається характе? ром їх використання, зумовлює психологічний економічний тип осо? бистості. В психології розроблено різні грошові типології особистості. Гроші є фактором у сприйманні однієї людини іншою, у само? сприйнятті, впливають на становлення Я?образу. Гроші впливають на формування спрямованості і професійного вибору особистості, на реалізацію особистих інтересів, які прямо пов’язані з мотивацією

економічної діяльності людини.

Особливу роль гроші як фактор соціалізації відіграють на етапі дитинства. Економіка – це складна, багатоваріантна система, її ясне розуміння не є доступним маленькій дитині, проте діти будують різні моделі економіки у відповідності зі своєю здатністю уявляти цей процес. В цій моделі економічної реальності значне місце займають гроші, що знаходяться у використанні дитини. Останні отримали назву “кишенькових грошей”. Соціокультурні установки щодо функції грошей, надання дітям кишенькових грошей, використан? ня їх як засобу економічного і морального виховання – це питання теорії і практики економічної соціалізації особистості.

1. Досліджуючи стадійний характер економічної соціалізації, науковці виділяють різну їх кількість, підкреслюючи умовність роз? поділу в залежності від дії різних факторів. В більшості робіт охоп? люється діапазон від 4?5 до 12?13 років. Особливо важливою є ста? дія первинної соціалізації. Основи економічних знань, економічно? го мислення і поведінки починають закладатися ще в дошкільному дитинстві. Провідним фактором у включенні дитини в економічну реальність є практичний досвід повсякденного життя, який у мо?

лодших дітей здійснюється через виділення дітьми грошей як особ? ливих знако?символів у відносинах людей, “купівлі – продажу”, а також виділення магазина як місця цих відносин. В підлітковому віці з’являється новий досвід входження в економічний світ сус? пільства, з’являються тенденції переходу від “купівлі – продажу” до економічної реальності, в якій відбувається виробнича діяльність, відбувається переорієнтація підлітка зі споживацького використан? ня грошей на їх виробничо?діяльнісну функцію.

Дослідження стадій економічної соціалізації здебільше спира? ються на традиції аналізу особистості в онтогенетичному аспекті, так би мовити, в горизонтальному зрізі. Не менш важливим є до? слідження цього процесу у вертикальному зрізі, тобто розглядання його як міжпоколінського процесу.

1. Економічну соціалізацію в міжпоколінній взаємодії можна представити як формування економічної свідомості кожної вікової когорти в сім’ї, яка у більшості випадків є взаємодією і взаємосто? сунками трьох поколінь, які мають різні системи цінностей і уста? новок щодо економічної реальності.

Ситуацію в сучасній сім’ї з точки зору взаємодії поколінь мож? на описати так. Зміна системи суспільних відносин привела до сер? йозних зрушень в системі цінностей дорослих. Представники стар? шого покоління не змогли пройти ресоціалізацію. Покоління “батьків” проходить активний етап ресоціалізації. Покоління “дітей” легко адаптується до економічних змін, бо воно виросло в цих умо? вах і тому у нього ціннісної ломки не відбувається. Найбільш ак? тивно включаються у всі види соціальних взаємодій діти 15?16 років, часто не маючи необхідних знань і навичок в сфері економічного життя. Підлітки – це найбільш динамічна група, поява тих чи інших ідеалів у суспільстві (наприклад, матеріальне благополуччя) обу? мовлює швидкі зміни в їх системі цінностей. Тому саме до цієї віко? вої когорти найбільше привернуто увагу дослідників.

1. Мірою економічної соціалізованості є підприємливість як характеристика суб’єкта економічної діяльності.

Підприємливість – це комплекс особистісних якостей, що за? безпечують здатність досягнення конкретних цілей в господарській, соціальній або інших сферах суспільного життя за рахунок своєї

ініціативи, винахідливості, самостійності, нестандартних рішень, готовності до ризику і відповідальності за результати. Виходячи з такого визначення підприємливості, можна стверджувати, що не існує чітко розмежованих груп людей: підприємців і непідприємців. Відмінності між людьми полягають в тім, як багато підприємниць? кої активності вони виявляють, а також в тому рівні підприємли? вості, яка втілена в цій активності. Така модель підприємницької діяльності є втіленням соціального типу особистості ринкової еко? номіки і виконує функцію, по?перше, професійної орієнтації індивідів, по?друге, сприяння організації факторів і умов соціалі? зації особистості підприємця.

#### Основні терміни та поняття

Економічна соціалізація, економічне виховання, когнітивний компонент економічної соціалізації, афективний компонент еконо? мічної соціалізації, конативний компонент економічної соціалізації, споживацька поведінка, трудова поведінка, складові процесу еконо? мічної соціалізації, стадії економічної соціалізації, первинна стадія економічної соціалізації, психологія грошей, грошові типи особис? тості, особистісне ставлення до грошей, етапи формування уявлення про гроші, “кишенькові гроші”, онтогенетичний аспект дослідження процесу економічної соціалізації, економічна соціалізація як взаємо? дія поколінь, підприємництво, підприємець, підприємливість, модель підприємницької діяльності, підприємницька активність.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Дайте визначення поняттю економічна соціалізація.
2. Як впливає економічна соціалізація на загальний процес соціалізації особистості?
3. Назвіть форми економічної соціалізації. Чи здійснюється економічне виховання дітей в загальноосвітніх школах? Якщо так, то розкрийте його зміст на конкретних прикладах.
4. Назвіть основні агенти економічної соціалізації. Яку роль серед них грає сім’я?
5. Як гроші впливають на психіку людини? Аргументуйте свою відповідь.
6. Які Вам відомі грошові типи особистості? На прикладах з літератури або з власного досвіду дайте характеристику декільком з цих типів.
7. Чи впливають гроші на перцептивне спілкування? Аргумен? туйте свою відповідь.
8. Яку роль відіграють гроші в процесі економічної соціалі? зації особистості?
9. Назвіть стадії економічної соціалізації
10. Що таке “кишенькові гроші” і чи має їх Ваша дитина?
11. Які поради дають психологи батькам з приводу видачі ки? шенькових грошей дітям? Прокоментуйте ці рекомендації.
12. Розкрийте зміст когнітивного компоненту економічної со? ціалізації.
13. Розкрийте зміст складових процесу економічної соціалізації (когнітивного, афективного і конативного компонентів).
14. Як Ви розумієте економічну соціалізацію як взаємодію по? колінь? Покажіть роль і місце кожної вікової когорти в цьому процесі.
15. Розкрийте зміст понять “підприємництво”, “підприємство”, “підприємець”, “підприємливість”.
16. Як Ви вважаєте, підприємливість – це вроджена властивість чи набута? Чи кожна людина може стати підприємцем?
17. Розкрийте зміст моделі підприємницької діяльності. Яку роль відіграє ця модель в процесі економічної соціалізації?

#### Література

1. Авер‘янова Г.М. Кишенькові гроші як фактор економічної соціалізації підлітків // Психологія: Зб. Наук. праць – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 18, 2002. – С.87– 96.
2. Авер’янова Г., Москаленко В. Особливості економічної со? ціалізації молоді в умовах трансформації українського суспільства /

/ Соціально?психологічний вимір демократичних перетворень в Ук? раїні / За ред. Максименко С.Д., Циби В.Т. Шайгородського Ю.Ж. – К.: Український центр політичного менеджменту, 2003. – С.296–318.

1. Автономов В.С. Предпринимательская функция в эконо? мической системе. – М., 1990.
2. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке. СПб,1998.
3. Борисова Л.Г. Подросток в бизнесе: социализация или де? виация? // Социол. исследов. – 2001. – № 9. – С.68–77.
4. Бояринцева А.В. Психологические проблемы экономичес? кой социализации. // Педагогика. – 1994. – № 4. – С.12–18.
5. Бункина М.К., Семёнов А.М. Экономика и психология. На перекрёстке наук. – М.: Дело и сервис., 1999. – 263 с.
6. Дайновський Ю.А. Ефективні рішення в мікроекономіці: 505 прийомів бізнесу. – Львів: Ініціатива, 1997. – 160 с.
7. Дейнека О.С. Экономическая психология: Учеб. пособие.

* СПб.: Питер, изд. С.Петерб.ун?та, 2000, 160 с.

1. Завьялова Е.К., Посохова С.Т. Психология предпринима? тельства. – СПб., 1994.
2. Козлова Е.В. Психологические особенности социализации на разных этапах детства: Дис... канд. психол. наук. – М., 1998. – 150 с.
3. Лагутін В.Д. Людина і економіка: Навч. посібн. для вузів – К.: Просвіта, 1996 – 336с.
4. Малахов С.В. Основы экономической психологии: Учеб. пособие / Под ред. И.В. Задорожнюка. – М., 1992.
5. Побірченко Н.А. Формування особистісної готовності учнів загальноосвітньої школи до підприємницької діяльності – К.: Знан? ня, 1999. – 285 с.
6. Щедрина О.Б. Исследование экономических представлений у детей // Вопр. психологии. – 1991. – № 2. – С. 157–164.
7. Шумпетер И.А. Теория экономического развития. – М., 1982.
8. Экономическая психология / Под ред. И.В. Андреевой. – СПб.: Питер., 2000. – ?512 с

### Глава 15. Статеворольова соціалізація особистості

В широкому розумінні статеворольова соціалізація – це формування особистості як представника певної статі. Про? блема статеворольової соціалізації не є новою, проте акту? альність її не тільки не зменшується, а, навпаки, зростає. Про це свідчить, зокрема, чисельність наукових робіт з психології за останні роки, в яких їх автори намагаються вирішувати різні питання, пов’язані зі статтю особистості. Як і раніше, дослідників цікавлять питання особистісних відмінностей чо? ловіків і жінок, закономірності формування психологічних особливостей статі, фізіологічні основи статевих відміннос? тей, формування статеворольової ідентичності особистості, набуття гендерних ролей та ін.

Стать – це комплекс анатомічних, репродуктивних, пове? дінкових і соціальних ознак, що визначають індивіда як чоло? віка або жінку. В залежності від аспекту дослідження статі роз? різняють: біологічну стать – це сукупність контрастуючих ге? неративних ознак осіб одного виду; психологічну стать – це характеристика особистості і поведінки індивіда з точки зору маскулінності?фемінності. Маскулінність – сукупність ознак, які відрізняють чоловіка від жінки. Фемінність – це сукупність ознак, які відрізняють жінку від чоловіка. Поняття “гендер” (gender – рід) означає стать як соціальне явище, як усе те со? ціальне, що утворюється над біологічною статтю (sex). Оскіль? ки в соціальній психології досліджуються соціокультурні чин? ники формування статевих відмінностей, що повинно знахо? дити відображення і в науковому дослідному інструментарії, то це дає підстави стверджувати, що для визначення відмінно? стей між чоловічими і жіночими якостями в соціальній психо? логії краще віддавати перевагу поняттю “гендер”. Отже гендер

* це соціально?психологічне поняття, яке визначає статус лю? дини з точки зору маскулінності або фемінності.

##### Статева диференціація

Дослідження психологічних відмінностей між статями здійснюється диференціальною психологією. Статева диференціа? ція визначається як сукупність генетичних, морфологічних і фізіо? логічних ознак, на основі яких розрізняється чоловіча і жіноча стать. Статева диференціація – це універсальна властивість живого, яка пов’язана з функцією відтворення собі подібних. У людини статева диференціація обумовлена соціокультурно. Вивчення статевих відмінностей має важливе практичне значення для професійного відбору і професійної орієнтації, для вирішення багатьох задач ме? дичної психології і служби сім’ї. Статевій диференціації присвяче? но безліч робіт. Багато робіт присвячено відмінностям жіночої і чо? ловічої поведінки, яка може спостерігатись уже в перші дні після народження і стає все більш наявною в подальшому.

В багатьох дослідженнях підкреслюється, що у віці 1,5?2 роки у хлопчиків виявляється більша схильність до конструктивної діяль? ності, ніж у дівчаток. Статеві відмінності у поведінці яскраво помітні, коли аналізують сумісну з дорослими діяльність дітей обох статей. Спостерігалось, наприклад, як діти різної статі і одного віку (3?5 років) допомагали батькові виконувати домашню роботу технічно? го характеру. Було відмічено, що допомога у хлопчика і у дівчинки була різною. Дочка була готова щось принести, подати, потримати, їй достатньо бути учасницею загальної корисної справи. Сина ж це не задовольняє, він обов’язково буде прагнути схопити той самий інструмент і сам виконувати роботу, наслідуючи батькові в конк? ретних маніпуляціях.

Наявність суттєвих психологічних відмінностей між чоловіка? ми і жінками само по собі ні у кого не викликає сумніву. Важливо підкреслити, що будь?яка встановлена відмінність є середньо?ста? тистичним показником, який не можна прикласти до всіх жінок і чоловіків. Вчені виявили середньо?статистичні відмінності між чо? ловіками і жінками в ряді моторних і когнітивних функцій. Жінки, в середньому, демонструють більш високі показники в тестах на швидкість мовлення, правопис, швидкість письма і читання, розу?

міння соціальних взаємодій і емоційної інформації, перцептивну швидкість, тонку моторику, арифметичний рахунок і асоціативну пам’ять. Чоловіки, в середньому, краще справляються з тестами на полінезалежність, математичні судження, абстрактне мислення, ро? зуміння просторових відносин, цілеспрямовану моторику, а також стереотипно чоловічі захоплення: технічну смекалку, електронну інформацію і інформацію, пов’язану з автомобілями і крамницями. Загально прийнято, що права і ліва півкуля головного мозку людини здатна відповідати за виконання різних функцій. Є вказів? ки на те, що півкулі чоловіків і жінок можуть по?різному спеціалі? зуватись в розумових процесах. Чоловіки, напевно, більш латералі? зовані, тобто конкретні функції мозку у них частіше локалізуються переважно в одній півкулі. Це може допомогти пояснити їх інтерес і більші здібності, наприклад, до механіки, розуміння просторових

відносин і математичних суджень.

Жінки, як правило, менш латералізовані і відрізняються більшою взаємодією між півкулями. Це цілком може робити для них доступним більш широкий діапазон розумових задач і пояснити їх більшу здібність пояснювати і обробляти емоційний матеріал, а та? кож добре писати.

Статеві відмінності охоплюють досить широке коло властивос? тей і відносин. Наприклад, більша агресивність чоловіків є транскуль? турною і навіть міжвидовою константою. Міжкультурну валідність, напевно, має визначення чоловічого стилю життя, як більш предмет? ного і інструментального, на відміну від більш емоційно?експресивно? го жіночого стилю; це пов’язано з особливими функціями жінки?ма? тері і так чи інакше відбивається в спрямованості інтересів і діяльності, співвідношенні сімейних і позасімейних ролей і т.ін.

Імовірно, що багато з цих відмінностей між чоловіками і жінка? ми є генетично обумовленими. Наприклад, американські дослідники Маккобі і Джеклін припускають, що більша агресивність чоловіків може бути викликана тим, що їх організм в пренатальний період от? римував більшу кількість статевих гормонів. З цією точкою зору не погоджуються іншідослідники. Так, Тіджер стверджує, що учоловіків відсутня будь?яка біологічна схильність до вияву агресивності. Він вважає, що підвищена агресивність чоловіків зумовлена скоріше ста?

теворольовою соціалізацією. Згідно з іншими дослідженнями, до цих загальноприйнятих відмінностей між жінками і чоловіками за рівнем агресивності необхідно підходити з великою обережністю, – як і до статевих відмінностей в прояві математичних і вербальних здібнос? тей. Дослідивши не одну сотню людей, Хайд прийшов до висновку, що відмінності, які визначені “середнім чоловіком і середньою жінкою”, виявляються далеко не завжди.

Отже, не дивлячись на велику кількість досліджень з психоло? гічних відмінностей чоловіка і жінки, експериментальних даних з цього питання недостатньо і вони часто є суперечливі. Це свідчить про складність проблеми статевої диференціації.

Статева дифереціація основана, в першу чергу, на різній ролі чоловічого і жіночого організму у здійсненні репродуктивної функції. Одним з перших, хто намагався теоретично пояснити при? роду відмінностей чоловіка і жінки, є французький дослідник А. Фул’є (1896 р.). Суть його теорії полягає у принциповій відмінності метаболізма (обмінного процесу) у чоловіків і жінок. Метаболізм – це є взаємодія анаболізму і катаболізму. Анаболічні процеси, що включають переважно орієнтацію на живлення, інтег? рацію, збереження енергії, за А. Фул’є, є більш розвинутими у жіно? чих організмах. Ця велика анаболічна орієнтація, забезпечуючи інди? відуальну виживаність жінок, виявляється і в їх поведінці.

Катаболітичні процеси, які більш пов’язані із розмноженням, дезінтеграцією, витратом енергії, визначають поведінку чоловічих організмів. В цій теорії явним є те, що закон взаємодоповнюваності, описаний Геккелем, є універсальним, проте в реальності все набага? то складніше.

Згідно з концепцією В.А. Геодакяна (1984 р.), дихотомія чолові? чого і жіночого є дихотомія спадковості і змінності, довготривалої і оперативної пам’яті виду, кількості і якості нащадків, консерватив? ності і еволюційності. Диференціація статей є результатом соціалі? зації організмів за двома головними акспектами еволюції: збережен? ням і зміною генетичної інформації. Потік інформації від середови? ща до популяції реалізує переважно чоловіча стать, а від покоління до покоління – жіноча стать. Філогенетично більш змінюється чоло? віча стать, онтогенетично – жіноча. Онтогенетична пластичність жіно?

чої статі забезпечує їй більшу стабільність у філогенезі. Жіноча стать більш адаптована, чоловіча – більш винахідлива. Статевий диморфізм виникає в результаті різних норм реакції на умови: жіноча стать спец? іалізується на адаптації до умов; чоловіча – на футуристичних моде? лях, які ще не мають аналогів на еволюційному шляху. Тому чолові? ки більш творчі, а жінки адаптивні. Цією концепцією В.А. Геодакян пояснює відмінності між чоловіками і жінками. Ці відмінності знахо? дяться не в конкурентних відносинах, а в комплементарних.

Концепція В.А. Геодакяна виходить з інтересів популяції і ви? являє функції двостатевості на рівні виду: мова йде про всезагальні закономірності альтернативного типу, фундаментальний характер яких потрібно мати на увазі. Тому пряме перенесення понять кон? цепції В.А. Геодакяна на рівень конкретних психологічних, соціаль? но?логічних досліджень було б помилкою.

Статевий диморфізм відноситься до постійних характеристик онтогенетичної еволюції людини, охоплюючи як самі ранні, так і самі пізні періоди людського життя. Онтогенез людини розкриваєть? ся як послідовна зміна віку, однією з характеристик якого є своєрі? дний статевий метаморфоз і поступове розгортання і посилення ста? тевого диморфізму в періоди роботи і дозрівання, потім стабіліза? ція цього диморфізму, по якій визначається статева зрілість, нарешті, послаблення і згасання статевого диморфізму в процесі старіння.

Взагалі не можна досягти якоїсь визначеності і однозначно роз? ділити поведінку людини відповідно до статі. Вчені вважають, що мозок людини має можливість програмувати поведінку як за чоло? вічим, так і за жіночим типом. Іншими словами, кожна людина во? лодіє одночасно маскулінними і фемінними рисами, і лише ступінь вираженості й особливості поєднання визначають індивідуальність особистості, її маскулінність або фемінність.

Гендерна свідомість схильна абсолютизувати психологічні і соціальні відмінності статей, ототожнючи маскулінність з активно? творчим культурним, природничим началом.

Як системне ціле, образи маскулінності і фемінності є історич? ними і етноспецифічними. Деякі риси, які їм приписуються, є транс? культурними: наприклад, ототожнення маскулінності з силою, аг? ресивністю, а фемінності – з м’якістю, ніжністю.

В суспільній свідомості гендерні стереотипи функціонують у вигляді стандартизованих уявлень про моделі поведінки і риси ха? рактеру, які відповідають поняттям “чоловіче” і “жіноче”. Амери? канські соціологи, вивчаючи стереотипи “маскулінності” і “фемін? ності”, запропонували студентам назвати слова і фрази, які, на їх думку, вживає більшість американців у характеристиці чоловіка і жінки. Вийшов такий список.

|  |  |
| --- | --- |
| **Характерні риси чоловіка** | **Характерні риси жінки** |
| Сильний, схильний до занять | Слабка, не схильна до занять |
| спортом. | спортом. |
| Мало турбується про свою зов? | Турбується про свою зовнішність. |
| нішність. | Виявляє прив’язаність до сім’ї. |
| Виконує роль годувальника сім’ї. | Добродійна. |
| Має досвід сексуального життя. | Емоційна і ніжна. |
| Неемоційний, стійкий. | Легковажна, нелогічна, наділена |
| Логічний, раціональний, об’єктив? | інтуїцією. |
| ний, має розвинутий інтелект. | Залежна, великою мірою потре? |
| Прагне до влади і лідерства. | бує захисту. |
| Активний. | Пасивна. |
| Прагне до успіху, честолюбний. | Полохлива, сором’язлива. |

Як бачимо, існує глибока асиметрія в принципах описування чоловіків і жінок: чоловік трактується у відповідності зі стереоти? пом маскулінності, а жінка – зі стереотипом фемінності. Чоловік сприймається і оцінюється, головним чином , своїм суспільним ста? новищем, родом занять, соціальними досягненнями, а жінки – в си? стемі сімейно?родинних відносин. В описуваннях жінок іншими досліджуваними теж підкреслюються такі риси, як материнство, плодовитість, персоніфікація природного начала.

Бути чоловіком або жінкою – це не просто бути людиною з жіно? чою або чоловічою анатомією чи фізіологією; одного цього недостат? ньо. Необхідно, по?перше, щоб людина сама відчувала себе пред? ставником чоловічої або жіночої статі, а, по?друге, щоб це відчуття було в гармонії з певними соціокультурними експектаціями віднос? но прийнятих у суспільстві зразків поведінки і зовнішнього вигля?

ду чоловічого й жіночого, яке воно приписує індивідам. Отже, ста? теві відмінності формуються під впливом соціального оточення в результаті входження людини в певну соціокультурну систему че? рез засвоєння її норм.

Статеворольова соціалізація охоплює широке коло проблем, в основі вираження яких лежать такі принципи: 1) статеворо? льова поведінка – це не біологічне, а соціальне явище; 2) стате? ворольова поведінка і установки індивідів зумовлені соціонор? мативною культурою суспільства; 3) статеворольова поведінка, з одного боку, зумовлена біологічною природою людини, а з дру? гого детермінована логікою культури як системного цілого;

1. статеворольова поведінка індивідів різних суспільств і куль? тур має багато спільного, проте вона різноманітна, історично мінлива і звідси випливає необхідність її порівняльно?історич? ного аналізу; 5) різні соціальні групи і верства одного й того ж суспільства можуть істотно відрізнятись за своїми установка? ми і поведінкою, а тому існують чисельні статеві, вікові, етнічні і інші гендернорольові культури; 6) окремі елементи гендерної культури пов’язані з більш загальними соціокультурними яви? щами (гендерна культура пов’язана з загальною культурою). Це правильно не тільки щодо певних норм культури поведінки, але й поведінки окремих індивідів, яку можна зрозуміти тільки у зв’язку з їх конкретною соціальною належністю, статусно?ро? льовими характеристиками і т.ін.

Потрібно розрізняти поняття ***“статеворольова соціалізація”*** і ***“статеворольове виховання”***. В останньому наголос зроблено на цілеспрямованості процесу.

На відміну від статевого виховання цілі і програми статевої со? ціалізації ніхто спеціально не формулює, у неї немає спеціальних методів і відповідних виконувачів. Дослідження формування осо? бистісних характеристик дітей показують, що “непрямі” соціалізу? ючі впливи, наприклад, батьків, відбиваються на поведінці дітей не менше, а може й більше, ніж впливи “прямі” – виховуючі. Статево? рольове виховання є важливою стороною статеворольової соціалі? зації, однією з її форм, але окрім цієї форми, існують також так звані “стихійні”, незаплановані форми статеворольової соціалізації.

В статеворольовій соціалізації можна виокремити такі функції: соціальну адаптацію, яка означає стандартизацію мови, жестів, харак? терних для індивідів певної статі, сприйняття гендерних стереотипів, засвоєння гендерних цінностей, значень, символів, формування со? ціального характеру гендера; інкультурацію– засвоєння традицій ген? дерної культури суспільства з метою передачі їх наступному поколі? нню; інтерналізацію особистості, що включає розвиток специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування гендерної ідентич? ності, відповідності між психічною статтю і гендерною роллю.

Статеворольова соціалізація здійснюється на рівні суспільства через такі інституції, як сімейна інституція, система навчання, ви? ховання і система ідеологічного впливу, як свідомо організована, запрограмована і спеціалізована діяльність суспільства з метою фор? мування у індивідів певних гендерних властивостей. Успішність організації процесу статеворольової соціалізації цими інституція? ми пов’язана з наявністю у них системи цілеспрямовано орієнтова? них нормативів і стандартів гендерної поведінки в типових ситуа? ціях. Засвоєння індивідами ціннісно?нормативної системи суспіль? ства відбувається завдяки трансформації її у всі інші системи со? ціального оточення індивіда, аж до груп безпосереднього міжосо? бистісного спілкування, завдяки якому тільки?но і здійснюється про? цес інтеріоризації соціальних норм і цінностей.

Можна умовно виділити ***три сфери, в яких здійснюється статеворольова соціалізація:*** поведінкова, сфера спілкування і сфера самосвідомості.

Протягом всього процесу статеворольової соціалізації осо? бистість засвоює моделі статеворольової поведінки, які є позитив? ними для чоловічої і жіночої статі. Люди демонструють оточуючим, наскільки вони по відношенню до суспільства займають чоловічу, жіночу, або кроссгендерну позицію своїми висловлюваннями на цю тему, поведінкою. Це публічне, зовнішнє вираження гендера нази? вається гендерною поведінкою. Термін “статева поведінка” вжи? вається в двох аспектах. Перший – статева, в розумінні сексуальна, тобто поведінка в репродуктивно значущій ситуації. До неї відно? ситься все те, що в поведінці людини в кінцевому підсумку приво? дить до появи потомства. Поведінка в цьому випадку долає ступені

статевої полярності. Другий аспект – поведінка людини в ситуації, яка не має репродуктивного значення. Чоловіки і жінки поводять себе в кожній ситуації відповідно, по?перше, до своєї загальнолюдсь? кої сутністі, по?друге, до своєї статевої належності. Немає такої си? туації, в якій чоловіки і жінки виступали б як якісь безстатеві істо? ти. Це потрібно розглядати як одну із найважливіших умов системи статевого виховання. У зв’язку з цим ми хочемо зазначити не? обхідність розрізняти поняття “сексуальне” і “статеве”. Можливо, ці поняття не слід “розводити” за обсягом, однак їх слід розрізняти за аспектом. Коли мова йде про “сексуальне”, то наголос робиться на особливостях особистості, які пов’язані, в першу чергу, з репро? дуктивними властивостями. У понятті “статеве” домінуючими ха? рактеристиками виступають загальноособистісні, соціокультурні властивості. В будь?якому суспільстві статеве виховання передба? чає засвоєння індивідом гендерних ролей і навчання статеворольо? вої поведінці. Поведінку, яка узгоджується з прийнятим у даному суспільстві розподілом статевих ролей, називають статевотипізова? ною. Це – генералізоване, узагальнене уявлення про “типово” жіно? чу або “типово” чоловічу рольову поведінку. В узагальненому виг? ляді вони існують як маскулінні та фемінні риси.

Друга сфера, в якій відбувається процес формування особис? тості,– це спілкування. В контексті статеворольової соціалізації спілкування розглядається з боку засвоєння норм спілкування як з особами своєї, так і з особами протилежної статі. Існують чисельні психологічні дослідження міжстатевого спілкування і їх впливу на формування статевих якостей.

Важливою проблемою в зв’язку з цим є виховання гетеросоці? альності як властивості особистості, через яку виявляється зрілість гендерної ідентичності як статусу чоловіка або жінки в системі їх міжстатевого спілкування. Ця проблема пов’язана також з вихован? ням культури міжстатевого спілкування у відповідності з нормами і законами суспільства.

Третя сфера, в якій відбувається формування особистості – це розвиток самосвідомості. В контексті статеворольової соціалізації розвиток самосвідомості особистості розглядається як процес усві? домлення нею своєї статі. Людські істоти мають чітке внутрішнє

відчуття своєї належності до певної статі. Це внутрішнє сприйнят? тя статі визначається як гендерна ідентичність. В самому загально? му вигляді можна сказати, що процес статеворольової соціалізації відбувається як формування у людини образу *Я*, де перше місце посідає *Я* статеве.

Гендерна ідентичність – це усвідомлення індивідом своєї ста? тевої належності, суб’єктивне осмислення, переживання статевої ролі, яке виявляється у єдності статевого усвідомлення та поведін? ки. Трагічність долі тих, хто не зміг сформувати гендерну іден? тичність, переконує в тому, наскільки важливим для особистості є цей психологічний стан. Стать – це перша ознака, з якою індивід входить у “світ людей”. Усвідомлення себе певною статтю – це ус? відомлення себе людиною, особистістю. Тому гендерна ідентичність є основним компонентом самосвідомості людини, стрижнем її цілісності. Гендерна ідентичність формується поступово в процесі статеворольової соціалізації. Вирішальним етапом її формування є підлітковий вік, в цей період відбувається її остаточне формування. Отже, процес статеворольової соціалізації здійснюється як єдність змін у всіх трьох визначених сферах. У сукупності вони створюють для індивіда дійсність, яку він розширює, де він спілкується, пізнає і діє, засвоюючи не тільки своє найближче мікросередовище, але й всю сис? тему соціальних відносин. З перших днів життя дитини соціальне ото?

чення відіграє вирішальну роль у вихованні особистості як статі.

##### Стадійність процесу статеворольової соціалізації

***Процес статеворольової соціалізації*** починається з ранньо? го дитинства, продовжується довгі роки і ***відбувається стадійно.*** Можна виокремити принаймні такі періоди статеворольової соціа? лізації. По?перше, це первинна статеворольова соціалізація. Період первинної статеворольової соціалізації охоплює декілька вікових стадій: від народження до початку навчання в школі і від початку навчання в школі до соціальної зрілості. У відповідності з роллю провідної діяльності дитини, а також інституціями, які відіграють вирішальну роль у статеворольовій соціалізації, можна виділити два

важливих етапи в первинній статеворольовій соціалізації: по?пер? ше, дитинство, в якому домінуючим інституттом є сім’я, а провідною діяльністю – гра, і, по?друге, підлітковий період, особливістю якого є те, що до сім’ї приєднується такий інститут, як школа, а провідною діяльністю стає спілкування з однолітками.

Вторинна статеворольова соціалізація починається з періоду соціальної зрілості і продовжується все життя. Цей період теж має декілька стадій, які відповідають переходу від одного соціально?віко? вого статусу до іншого.

Загальна послідовність подій, які пов’язані зі статеворольовою соціалізацією, виглядає так. Якщо виходити з тези, що особистістю не народжуються, а нею стають, то ясно, що процес статеворольової соціалізації за своїм змістом є процес, який починається з перших хвилин життя людини. При народженні спостерігається відносно небагато помітних відмінностей між статями. Взаємодіючи все більше з соціальним оточенням, діти засвоюють певні ролі, а потім, в період статевого дозрівання, гормональні фактори викликають значні зміни у статевій диференціації, збільшуючи відмінності між чоловіками і жінками. Більшість спеціалістів вважає, що хлопчики і дівчата в процесі виховання зазнають різного з ними поводження, що отримало назву диференціюючої соціалізаці. В кожному суспільстві від жінок і чоловіків очікується відповідність приписа? ним ролям, і в кожному суспільстві чоловіки і жінки мають досить узгоджені уявлення про ці очікування, незалежно від того, подоба? ються вони їм чи ні. Підростаючи, діти підлягають подальшій соціа? лізації і засвоюють поведінкові паттерни, які вважаються прийнят? ними для їх статі. По мірі того, як дитина все більше усвідомлює себе, вона починає реагувати на вплив з боку оточуючих її людей і стає носієм своєї Я?концепції, яка включає уявлення про себе як про хлопчика або дівчинку. Поступово дитина все більше усвідом? лює стать свого тіла, наявність у себе чоловічих або жіночих стате? вих органів і визначає їх як частину своєї статевої природи. Всі ці фактори приводять до розвитку первинної гендерної ідентичності. Статеве дозрівання відбувається в пубертатному періоді. Це період життя людини, коли статеві залози починають виробляти велику кількість гормонів, що виявляється у змінах організму, у

поглибленні сексуальних почуттів і в поведінці, пов’язаній зі стат? тю. Пубертатні гормони починають формувати різні фізичні харак? теристики чоловіків і жінок. В підлітковому періоді завершується формування фундаментальних паттернів гендерної ідентичності, що дає підставу говорити про досягнення статевої зрілості індивідом і практичну завершеність формування гендерної ідентичності особи? стості. Показником гендерної зрілості є формування у індивіда со? ціально?типових гендерних рис в результаті засвоєння ними стан? дартів гендерної культури. Процес і результат набуття індивідом гендерних властивостей, які є типовими для певної статі, називається статеворольовою типізацією. Отже, гендерна зрілість означає ста? новлення гендерного типу особистості. Індивід в процесі статево? рольової типізації засвоює загальну інформацію для категоризації поведінки і ролі чоловіка і жінки, а також інформацію про форми поведінки і властивості особистості, які характерні для своєї статі. Гендерна зрілість – це не застигла сукупність раз і назавжди даних гендерних особливостей, а динамічна система, що постійно розви? вається. Особистість, вступаючи в нові зв’язки і взаємини з іншими людьми, змінюється все життя. Входження людини в нові для неї групи, прийняття нових ролей, позицій, зміна соціальних устано? вок, мотивів, потреб триває безперервно. Процес статеворольової соціалізації особистості продовжується до тих пір, поки продов? жується її спілкування, соціальне пізнання, соціальна активність. Звичайно, що в молоді роки цей процес протікає більш інтенсив? но, ніж у старших людей, що досягли певного ступеня зрілості. Зрілість – це не зупинка, а динамічна система гендерних якостей особистості, що постійно трансформується під впливом нових ви? мог. Соціальне середовище – явище динамічне. Тому результатом статеворольової соціалізації є все нові й нові гендерні властивості, яких потребує життя. А тому, розглядаючи статеворольову соціа? лізацію як процес, не можна стверджувати, що він завершується на якійсь стадії життєдіяльності індивіда. Сучасний стан транс? формації всіх сфер життя не може не впливати на зміни вимог, які пред’являються особистості. У зв’язку з цим виникає безліч про? блем, вирішення яких потребує наукового аналізу закономірнос? тей процесу статеворольової соціалізації.

##### Гендерна культура суспільства. Гендерні норми

Як уже було зазначено, відмінності між чоловіками і жінками обумовлені не тільки біологічним фактором, а значною мірою со? ціокультурним середовищем. Більшість наявних особливостей ста? тевої поведінки індивідів є наслідком соціально?історичних фак? торів, а саме: 1) розподілу праці в залежності від статі; 2) відмінно? стей у змісті і засобах виховання хлопчиків і дівчаток; 3) культур? них стереотипів чоловічності і жіночності; 4) диференціації чолові? чих і жіночих соціальних ролей. Перелічені соціально?історичні фактори обумовлюють зміст і функції гендерних ролей, які мають свої особливості в кожній культурі. Культура, взята в контексті історії розвитку людської статі, де всі предметні зміни корелюють з розвитком статевих властивостей індивідів, є ні що інше, як ***ген- дерна культура суспільства.***

Гендерна культура суспільства – це система цінностей суспіль? ства, яка складає таку надіндивідуальну загальнообов’язкову поза? генетично задану програму, яка наказує індивідам відповідати пев? ним соціокультурним експектаціям відносно прийнятих для дано? го суспільства “зразків” поведінки і зовнішнього вигляду чоловічої або жіночої статі. Статеворольова соціалізація є не що інше як про? цес засвоєння особистістю стандартів, зразків поведінки, правил, цінностей, норм, вимог, очікувань, адресованих суспільством людям чоловічої й жіночої статі протягом входження особистості в соціаль? но?культурне середовище.

Гендерна культура – це така система форм і способів організації життя, без яких не існує жодне суспільство. Через певні механізми гендерної соціалізації вона формує гендерні якості індивіда, розкри? ває в певному напрямку його здібності, направляє на здійснення тих чи інших видів діяльності. Гендерна культура детермінує не тільки стиль одягу і поведінку чоловіка або жінки, але й оволодіння ними професійними знаннями. Гендерна культура включає чисельну кількість різноманітних норм, за допомогою яких культура відтво? рює, закріплює і формує статеві відмінності, регулює родинні і міжста? теві взаємини. Система гендерних норм моделює комбінацію рис чо? ловіка і жінки, що приписують певну поведінку і певні почуття чле?

нам різних гендерних статусів. Соціальні очікування інших у міжо? собистісній взаємодії постійно підтримують цю норму.

Етнографічна література змальовує надзвичайно строкату кар? тину стосовно ***системи гендерних норм*** у різних народів і в різні часи. І. Кон, аналізуючи значення і місце обрядів в гендерній куль? турі суспільства показує, що обряд ініціації чоловіків в деяких сус? пільствах спрямований на те, щоб закріпити почуття чоловічої со? лідарності. Це проявляється в груповому характері ініціації, в підго? товці підлітків до ініціації поза сім’єю, в недопущенні до участі в ній жінок. Такі правила, як показує І. Кон, виражені в 37 % чолові? чих і тільки у 7 % жіночих церемоній.

В 1935 році відома американська дослідниця Маргарет Мід ви? дала книгу “Стать і темперамент”, в якій зроблено блискучий аналіз гендерної культури різних народів. Вона проаналізувала особливості культури трьох племен Нової Гвінеї, показавши її історичність і нор? мативність. В кожному з трьох досліджуваних племен була специфі? чна для цих суспільств гендерна культура зі своєю системою гендер? них норм, зовсім різними гендерними ролями, своїми стандартами, прямо протилежними тим, що прийняті у європейських суспільствах. Велика роль у вивченні особливостей гендерних культур різних народів належить крос?культурним дослідженням. Порівняння різних проявів гендерних особливостей у неоднакових культурних умовах дає можливість встановити мінливі і незмінні, залежні від культури психічні властивості чоловіків і жінок, окреслити межі і діапазон цієї мінливості і т.ін., – одним словом, дослідити найбільш

суттєві аспекти гендерної природи людини.

Норми статеворольової поведінки у різних народів завжди відповідають особливостям їх культури і конкретному способові життя. Це видно хоча б на прикладі норм статевої сором’язливості, які мають великі відмінності як в кількісному (рівень), так і в які? сному (змістовному) відношенні. Одні народи, наприклад, закри? вають більше тіло, інші – закривають лице і т.п.

Існують суттєві відмінності гендерних культур за типом стате? вої моралі. Найбільш загальний принцип класифікації культур за типом їх статевої моралі, прийнятий в етнографічній літературі, це розподіл їх на антисексуальні типи і просексуальні типи, або репре?

сивні (суворі) і пермісивні (терпимі). Приклад репресивної антисек? суальної моралі – мікронезійці, що заселяють острови Ян (західна частина Каролінських островів). Ці люди не вважали секс гріхом, але вірили, що статеве життя шкідливе. Негативне ставлення до сексу? альності характерне і для традиційної культури папуасів племені ма? нус (острови Адміралтейства). Тип пермісивної культури можна ба? чити на прикладі народів Полінезії, де відкрито заохочується, як в чоловіків, так і у жінок, еротизм. Виявлення сексуальності у підлітків і юнаків тут вважається нормальним і здоровим. Більшість суспільств має проміжний тип статево?сексуальної культури і це залежить від загальних властивостей стилю життя і культури народу.

Оскільки культура тісно пов’язана з продовженням роду, яке регулюється спеціальними інститутами шлюбу і сім’ї, то елементом цієї культури є ціннісно?нормативна система шлюбно?сімейних відносин, якою регулюються права і можливості для кожного ген? дерного статусу в родинному осередку. В цю систему включаються гендерний шлюбний і репродуктивний статус, пов’язаний з вико? нанням або відмовою від шлюбу, народженням дітей, родинних ро? лей, а також моделі соціально схвалюваних уявлень, що служать зміцненню сімейних структур інституту батьківства.

Велика роль майже у всіх культурах приділяється соціально? статевому контролю, який виконує функцію регулятора статевої поведінки. Ядром системи соціально?статевого контролю є заборо? ни, завдяки яким суспільство уніфікує поведінку індивідів. Крім обмежень і заборон в культурі існують позитивні накази, що вказу? ють, як можна і потрібно поводитись жінкам і чоловікам. Виконан? ня цих наказів забезпечується не стільки санкціями ззовні, скільки внутрішніми психологічними установками, включаючи почуття со? рому, провини, естетичні почуття та ін.

Виконуючи регламентуючу функцію, культура завжди залишає місце для індивідуальних і ситуативних варіацій. Одні вчинки рег? ламентуються, оцінюються як “хороші” або “погані”, “вірні” або “невірні”, інші цілком віддаються на індивідуальний розсуд, фор? мулюючи той чи інший наказ. Культура завжди передбачає які?не? будь можливості його порушення. Варіації цих порушень в різних суспільствах і сферах буття різні.

Нормативні накази неоднорідні і неоднозначні. Вони розрізня? ються в залежності від того, кому, що, ким і чому заборонено. Забо? рони, які стосуються чоловіків, можуть не поширюватись на жінок, і навпаки. Розрізняються нормативні накази для різних прошарків одного і того ж суспільства. Заборона тих чи інших вчинків не зав? жди співпадає із забороною говорити про них. Бувають відносини, які принципово не називаються, невірталізуємі стосунки; їх існу? вання загальновідоме, але про них не прийнято говорити (табу слів) або можна говорити лише натяком. В той же час існують речі, про які можна говорити, але не можна робити. Поведінкові і вербальні заборони завжди співвідносяться з певним контекстом. Так, в су? часному суспільстві не прийнято, щоб діти і батьки (підлітки і до? рослі) відкрито обговорювали один з одним свої сексуальні пробле? ми, а з однолітками це цілком допустимо.

Різна і суворість заборон: одні вчинки забороняються катего? рично (інцест), до інших же відношення амбівалентне (позашлюбні зв’язки). Відповідно, норми не тільки є різними для чоловіків і жінок (подвійний стандарт), але й суперечливими: те, що забороняється офіційно, неофіційно вважається підтвердженням вірильності, тобто заборона розповсюджується на офіційну сторону життя.

Засобом соціально?статевого контролю є суспільна думка мікросередовища, що оцінює вчинки в сфері сімейно?побутових традицій в категоріях моральної свідомості. Це виявляється в жит? тєвих поняттях “доброчесності”, “невинності”, “гідності”, “честі” і т.ін. і проявляється у спонтанних реакціях мікросередовища (сусідів, близьких людей, членів групи, дорослих членів сім’ї). Ре? акція мікросередовища як неформальна позитивна або негативна соціальна санкція є одним із основних засобів соціального конт? ролю. Можна виділити типи реакцій мікросередовища на вчинки індивідів: 1) мікросередовище доводить своє ставлення безпосе? редньо до відома самих чоловіків і жінок; 2) мікросередовище вис? ловлює своє відношення до позиції дорослих (батька і матері, діда і бабусі) у формі поради, попередження, догани, зневаги, заочного осуду, недоброзичливих пліток і т.ін. В процесі соціалізації со? ціально?статевий контроль виявляється в різних формах обмежен? ня спілкування хлопчиків і дівчаток, особливо спілкування дівча?

ток з хлопчиками. Обмеження спілкування хлопчиків і дівчаток, яке здійснює сім’я, пов’язане з певними етнопсихологічними фак? торами, витоки яких у звичаях, традиціях.

Значну регламентуючу функцію в гендерній культурі виконує гендерна ідеологія, яка виправдовує існування гендерних статусів і різну їх оцінку в суспільстві. Виходячи з гендерної диференціації суспільства, можна стверджувати про існування таких ідеологій як маскулінізм і фемінізм, кожна з яких прагне обґрунтувати свої інте? реси і впровадити в життя.

Здебільшого ідеологію маскулінізма, яка виправдовує і уста? новлює чоловіче домінування, пов’язують з пережитком архаїчної патріархальної ідеології і традиційними гендерними стереотипами (жінкам – домашня робота, а чоловікам – суспільно?виробнича сфе? ра). Гендерна ідеологія є основою гендерної стратифікації в соціаль? ному житті суспільства. В західній соціології гендерна стратифіка? ція є обов’язковим фактором у вивченні соціальної нерівності.

На основі гендерної ідеології виникає два рухи: фемінізм і чо? ловічий рух, які особливо поширені на Заході. Особливо пошире? ним в світі є феміністичний рух, який виник в кінці XVIII сторіччя. В ХІХ ст. виник і сам термін “фемінізм”, який використовується для визначення ідеології рівноправності жінок. Л. Татл, яка видала “Ен? циклопедію фемінізму”, дає таке визначення фемініста: “Фемініст

* це людина, яка не має упередженості проти інших людей з огляду на їх стать, і своїми діями сприяє політичній, економічній, духовній і сексуальній рівності жінок”.

Завдяки жіночому рухові люди зрозуміли, що жінки інколи ста? ють жертвами дискримінації. Виникло навіть таке поняття як сексизм, яким називають упереджене відношення до жінок. Прибічники сек? систських поглядів вважають жінку нижчою істотою. Разом з тим під впливом жіночого руху в поле зору суспільства потрапили також про? блеми, пов’язані зі стереотипністю чоловічої гендерної ролі.

У Північній Америці виник чоловічий рух на захист потреб і виявів почуттів чоловіків. В США з’явились чоловічі групи, які роз? робляють спеціальні програми для чоловіків, в яких даються пора? ди щодо можливості виявляти поведінку, що раніше вважалась спра? вою, яка недостойна чоловіка.

Жіночий і чоловічий рухи, основою яких є гендерна ідеологія фемінізму і маскулінізму, в свою чергу, здійснюють вплив на ген? дерну культуру, змінюючи її у відповідності з тими трансформація? ми, що відбуваються у суспільстві.

Отже, особливості статеворольової соціалізації зумовлені знач? ною мірою властивостями основних структурних елементів гендер? ної культури. Системоутворюючим елементом, який значною мірою визначає нормативність гендерної культури є система гендерних стереотипів, які пов’язані з гендерними ролями.

##### Гендерні стереотипи як протиставлення маскулінності і фемінності

Поняття стереотипу (від грец. Stereos – твердий і typos – відби? ток) визначається як стандартизований, стійкий, емоційно насиче? ний, ціннісно визначений образ, уявлення про соціальний об’єкт. В такому визначенні це поняття було введено в науку У. Ліппманом. Гендерні стереотипи існують у вигляді схем, за допомогою яких організується і структурується інформація про кращий тип стате? ворольової поведінки. Через засвоєння цієї інформації здійснюєть? ся регуляція поведінки індивіда.

В соціальній психології стереотип досліджувався переважно як стереотип представника якої?небудь соціальної групи, а також як етнічний стереотип. Між тим зміст і функції соціальних стереотипів є більш широкими. Являючись концентрованим втіленням соціаль? ної установки, соціальний стереотип виконує функції регуляції, інтеграції в соціальних відносинах. Стереотип – це думка людей, їх сприйняття, оцінка тих чи інших об’єктів. Сутність механізму сте? реотипізації полягає в приписуванні різноманітних характеристик через віднесення об’єкта, що спостерігається, до відомої категорії на підставі протиставлення іншій.

В основі стереотипу знаходиться психологічний феномен ге? нералізації, схематизації свого і чужого досвіду. Механізм схемати? зації реалізується через протилежні образи, через антропоморфні зв’язки, через персоніфікацію. Цим пояснюється такий феномен стереотипів, як феномен поляризації, або “чорно?білого мислення”.

Така спрощеність думки і сприйняття буденної свідомості допома? гає людям орієнтуватись в тих обставинах, де непотрібні серйозні роздуми або індивідуальні рішення.

Гендерні стереотипи – це спрощені, схематизовані образи чо? ловіка і жінки. Стереотип – це образ, полярний за знаком оцінки, жорстко фіксований, що не припускає навіть найменшого сумніву в його істинності, спонукаючи до суворого однозначного дійства. В суспільній свідомості гендерні стереотипи функціонують у вигляді стандартизованих уявлень про модель поведінки і риси характеру, які відповідають поняттям “чоловіче” і “жіноче”. Гендерні стерео? типи функціонують на рівні буденної свідомості. Гендерний стерео? тип, це, перш за все, сприйняття, оцінка людини як статі через по? ширення на неї характеристик певної статевої групи, завдяки при? писуванню загальних протилежних характеристик всім представ? никам чоловічої або жіночої статі без достатнього усвідомлення можливих відмінностей між ними.

Гендерні стереотипи існують на таких рівнях: індивідуальному, мікрогруповому (малі групи), макрогруповому (великі соціальні гру? пи) і на соцієтальному (на рівні всього суспільства), на кожному з них гендерні стереотипи мають свої особливості. Спрощеність, схематизо? ваність, некритичність і особливо – емоційна забарвленість –це ті особ? ливості стереотипів, які надають їм надзвичайно сильної дієвості як у формуванні поведінки окремої особистості, так і великих груп людей. Наскільки глибоко укорінені гендерні стереотипи у свідомості людей, показав такий експеримент. Батьків новонароджених дітей опитали через добу після пологів. Діти підбирались так, щоб не було ніяких відмінностей в їх фізичних показниках (зріст, вага і т.д.). Про? те батьки дівчаток описували їх як більш слабких, ніжних, тендітних. Батьки хлопчиків характеризували своїх дітей як сильних, крупних і впевнених у рухах. Очевидно, що все наступне виховання цих дітей буде гендерно орієнтованим. Хлопчикам і дівчаткам будуть купляти різні іграшки, різною мірою залучати до спортивних ігор, заохочува? ти одні і засуджувати інші прояви характеру, в залежності від статі дитини. Сміливій і ініціативній дівчинці будуть казати: “поводь себе тихіше, будь скромнішою – бо ти ж дівчинка”. Ті ж самі риси характе?

ру у хлопчика будуть соціально схвалюватись.

Існують різні види гендерних стереотипів: стереотипи стосов? но якостей, характеристик особистості, поведінки, професійної діяльності. В суспільстві дуже поширеними є стереотипи, що закрі? плюють певні види діяльності за відповідними статями. Майже у всіх сучасних суспільствах досить поширеним є стереотип, що за? няття наукою – це традиційно чоловіча діяльність. З метою вивчен? ня цього стереотипу було проведено дослідження серед студентів методом семантичного диференціалу. Студентам запропонували список з 15 назв наукових дисциплін, які вони повинні були оціни? ти як заняття чоловіче або жіноче. В результаті було встановлено, що заняття, віднесені до найбільш “наукових”, були визнані найбільш “чоловічими”. Виявилось, що в уявленні студентів є “чо? ловіче знання”, або “чоловіча наука”, проте немає “жіночої науки”. Аналіз образу вченого в уявленні студентів теж підтверджує існу? вання стереотипу, що справжній вчений повинен бути чоловічої статі. В образі типового вченого (фізика) студенти називали такі риси як: розум, працелюбство, логічне мислення і одночасно “він менш артистичний і менш емоційний, менше цікавиться людьми і суспільством, які його оточують”. Ці якості є традиційно чоловічи? ми. Вони протилежні тим нормам, яких суспільство примушує дот? римуватись жінок. Стереотип, що ототожнює образ науки і типово? го вченого з чоловічою статтю, є сильним детермінуючим фактором у виборі кар’єри. Жінки, щоб більш успішно конкурувати в науці, вимушені приймати чоловічі орієнтації і систему цінностей. Прове? дене за жінками?вченими спостереження показало, що жінки – уні? верситетські вчені відрізняються від контрольної групи жінок за тими самими параметрами, за якими вони зближуються з вченими? чоловіками, що досягли великих успіхів.

Існує також стереотип, що природничими науками повинні зай? матись чоловіки, а не жінки. Юнаки вважають, що заняття природ? ничими науками для них є більш важливим, ніж для дівчат, бо це для чоловіків скоріше згодиться в майбутньому. Результати опиту? вання англійських студентів підтвердили цей стереотип. Студенти природничих факультетів хотіли б, щоб їхня майбутня дружина мала гуманітарну освіту, а не природничу або технічну, і щоб вона пра? цювала неповний робочий день, могла приділяти більше уваги сім’ї.

Стереотип маскулінної науки і маскулінності природничих га? лузей формується всією соціальною практикою освіти. Якщо про? аналізувати шкільні підручники, то в них жінки?вчені майже не пред? ставлені, навіть ті, хто здобув славу. Конкретні приклади і ілюст? рації надаються з області інтересів хлопчиків. Якщо ж жінки з’яв? ляються на сторінках підручників, то тільки в найбільш традицій? них ролях і сферах діяльності. Шкільні підручники і ілюстрації в них представляють образи чоловіків і жінок, виходячи зі стереотип? ного мислення про призначення статей: чоловіки воюють, прийма? ють участь у виробництві, а жінки – працюють на обслуговуючих місцях. Соціолог Мірфа Комаровські ще на початку 40?х років зма? лювала парадоксальну ситуацію, яка складається в результаті тис? ку цих стереотипів: щоб вважатись нежіночими, не мати ярлика “си? ньої панчохи”, розумні і здібні до навчання дівчата намагаються, іноді підсвідомо, здаватись дурнішими і безпомічними, лише б бути “жіночнішими”. Це явище отримало назву “правила бути на два кро? ки позаду чоловіків”.

В сучасному суспільстві дуже поширені патріархальні стереоти? пи, в яких особистість жінки розглядається лише у зв’язку з функція? ми материнства, сім’ї, матеріального благополуччя. Успіх у професійній діяльності з образом жінки не пов’язується. Жінок?службовців, які виявляють чоловічі якості, вважають більш перспективними у по? рівнянні з жінками, які переважно мають жіночі риси характеру. Об? раз ділової жінки, що досягла успіхів, залишається “мужеподібним”.

Поширені також стереотипи про непридатність жінок до політич? ної діяльності, до будь?якої діяльності взагалі, яка тісно не пов’язана з біологічними і соціальними функціями матері, жінки або коханої. Цей стереотип є дуже живучим, часто він погано усвідомлюється і не має раціональної мотивації. Так, за даними дослідження “соціальне самопочуття населення України”, яке проводилось Інститутом со? ціології НАН України (травень 1992 р., описано 1900 чоловік у 16 областях України), половина чоловіків вважає, що “в політиці краще обійтись без жінок”. Ця ж частина респондентів не бажає бачити жінок на керівних посадах, їх думка – “жінки не повинні займати посади керівників”. На жаль, чверть опитаних жінок притримується такої ж точки зору у відношенні своєї придатності до політичної діяльності.

Перші дослідження гендерних стереотипів пов’язані зі спробою вичленити типові відмінності в уявленнях чоловіків і жінок одне про одного і про себе. Підводячи підсумки цих досліджень, в 1954 р. американські дослідники Дж. Мак і А. Шерріф дійшли висновків:

* 1. Стереотип типового чоловіка – це набір рис, пов’язаних зі соціально необмеженим стилем поведінки, компетенцією, раціональ? ним мисленням, активністю і ефективністю. Стереотип типової жінки – це образ, який характеризується соціальними та комуніка? тивними вміннями, теплотою і емоційною підтримкою. Проте над? мірна акцентуація як типово маскулінних, так і типово фемінних рис набуває вже негативної оціночної окраси: типово негативними якостями чоловіка визначаються грубість, атворитаризм, надлиш? ковий раціоналізм і т.п., у жінок – формалізм, пасивність, надлиш? кова емоційність і т.п.
  2. В цілому чоловікам надається більш позитивних якостей, ніж жінкам. Чоловіки демонструють набагато більшу узгодженість по відношенню до чоловічих якостей, ніж жінки – жіночих.

Поняття “гендерний стереотип” застосовується не тільки до опису когнітивно?емоційної сфери людини, але й до поведінки, що спостерігається безпосередньо. Дослідники, які вивчають стереоти? пи з цієї сторони, ставлять своєю задачею вивчення типових відмінностей між чоловіками і жінками в манері поведінки, в “про? граванні” статевих ролей і ритуалів.

Інший напрямок дослідження гендерних стереотипів – гене? тичні вікові аспекти. У вітчизняній і зарубіжній літературі бага? то досліджень, в яких аналізується роль гендерних стереотипів у формуванні статевої ідентичності в дитячому і підлітковому віці. Наприклад, вивчалось співвідношення гендерних стереотипів з уявленням про роль школяра у хлопчиків і дівчаток. Досліджую? чи те, як хлопчики і дівчатка оцінюють поведінку в школі пред? ставників власної і протилежної статі, психологи виявили, що хлопчики оцінюють дівчаток лише в позитивному тоні, а свою власну – і в позитивному, і в негативному, в той час як дівчатка визначають свою власну поведінку тільки позитивно, а хлопчиків

* негативно. З цього випливає, що роль школяра і школярки по? різному співвідноситься з гендерними стереотипами. Бути “гар?

ною” школяркою і “справжньою” жінкою – взагалі не суперечить одне одному; проте бути гарним (старанним) школярем і “справжнім” чоловіком – це протилежні речі.

Починаючи з 60?х рр. набувають поширення дослідження сте? реотипних уявлень про здібності чоловіків і жінок, їх компетентність в різних сферах діяльності. Так, було виявлено певну долю уперед? женості жінок проти самих себе в сфері наукової діяльності; сту? дентки коледжів більш високо оцінюють статті, написані чоловіка? ми, ніж жінками. Приблизно такі ж саме дані було отримано і в екс? перименті, де досліджувані обох статей повинні були оцінити зап? ропоновані їм для огляду картини, одні з яких були нібито написані чоловіками, інші – жінками. В це дослідження було введено додат? ковий фактор – статус художників. Цей фактор діяв на противагу стереотипові про менші здібності жінок в області живопису.

Була зроблена спроба інтерпретувати ці результати за допомо? гою теорії каузальної атрибуції, згідно з якою успіх або невдача по? яснюються в залежності від того, чи є вони очікуваними чи ні. Очі? куваній поведінці приписуються так звані стабільні причини, а нео? чікуваній – нестабільні. Тому у відповідності з гендерними стерео? типами, добре виконана задача, високий результат в чому?небудь, який досягнутий чоловіком, найчастіше пояснюється його здібнос? тями (стабільна причина), а такий самий результат, досягнутий жінкою, пояснюється її зусиллями, випадковою вдачею та іншими нестабільними причинами. Більше того, сама типологія стабільних і нестабільних причин виявляється неоднаковою в залежності від того, чия поведінка пояснюється – чоловіка чи жінки.

Так, наприклад, при поясненні успіху жінки фактор зусиль розгля? дається найчастіше як нестабільний і в цілому має деяке негативне оці? ночне забарвлення, а відносно професійних успіхів чоловіка, цей фак? тор інтерпретується як стабільний і як такий, що має позитивну оцінку, як необхідну умову природної чоловічої потреби у досягненні, як засіб подолання бар’єрів і труднощів, що виникають на шляху до цілі.

У реальному житті компетентність виявляється для жінки скоріш негативним, ніж позитивним фактором: високо компетентні жінки не користуються доброзичливим відношенням до них ні жінок, ні чоловіків. В експерименті, який проводили американські

соціальні психологи, було показано, що як чоловіки, так і жінки прагнуть виключити із своєї групи компетентних жінок. Резуль? тати своїх досліджень автори інтерпретують так: висока компе? тентність жінок спростовує існуючі стереотипи. В цьому випадку виникає декілька способів про реагування на дане протиріччя: 1) змінити стереотип; 2) спростувати факт наявності компетентності;

3) взагалі усунути протиріччя через фактичне усунення, виклю? чення компетентної жінки із групи. Останні два способи викорис? товуються в реальному житті найчастіше. Програвати жінці в зма? ганні, особливо чоловікові з традиційними консервативними ус? тановками на взаємостосунки між статями, майже завжди означає зниження самооцінки, оскільки у відповідності зі стереотипами, які існують в традиційній культурі, „справжній чоловік перевер? шує жінку і завжди повинен її обігравати”.

Значна частина дослідників вважає, що найбільш важливою функцією гендерних стереотипів є функція виправдовування і за? хисту існуючого стану речей, зокрема, фактичної нерівності між ста? тями. Так, американська дослідниця О. Лірі пише про існування в американському суспільстві норм упередженості проти жінок, які мають які?небудь пріоритети над чоловіками того ж самого віку і соціального стану. Вона досліджувала зв’язок між гендерними сте? реотипами і виправдовуванням затримки просування жінок по служ? бових сходах у промисловості. Нею було встановлено, що без будь? яких підстав жінкам приписувались такі установки відносно робо? ти: вони (жінки) працюють заради „кишенькових” грошей; в роботі їх більше цікавлять чисто комунікативні і емоційні моменти; жінкам більше подобається робота, яка не потребує інтелектуальних зусиль; вони цінують самоактуалізацію і просування по службі менше, ніж чоловіки. Основою всіх цих поглядів є розповсюджені гендерні сте? реотипи, за якими у жінок відсутні риси, які пов’язані з компетент? ністю, незалежністю, змагальністю, логікою, домаганнями і т.ін., і які, навпаки, постулюють у них підкреслену вираженість емоцій? них комунікативних характеристик.

Інколи для обґрунтування виправдовувальної функції гендер? них стереотипів дослідники звертаються до минувшини, намагаю? чись зрозуміти існуючу асиметрію на основі культурно?історично?

го досвіду. Так, аналізуючи образ жінки в історії, американська дос? лідниця Дж. Хантер прийшла до висновку, що загалом це образ не? повноцінності, а процес жіночої емансипації з глибокої античності однозначно і прямо пов’язується з деструктивними соціальними наслідками і зруйнуванням сім’ї. Наприклад, одна із головних при? чин падіння Римської імперії пов’язувалась саме із процесом жіно? чої емансипації. Дж. Хантер вважає також, що великий вплив на зміст сучасних гендерних стереотипів здійснила християнська тра? диція, яка розглядає жінку як джерело зла, не випадково саме жінки і складали основний контингент жертв інквізиції.

Ці та інші фактори вплинули на те, що С. І Д. Бомбі назвали

„несвідомою ідеологією” про природне місце жінки в суспільстві, а також не пов’язані з цією ідеологією витончені, закамуфльовані форми нерівності і дискримінації. В цьому відношенні можна гово? рити про негативну функцію гендерних стереотипів, оскільки вони заважають ефективному включенню жінок у сферу виробництва, науку, економіку і політичне управління суспільством. Гендерні сте? реотипи, в яких абсолютизуються маскулінність або фемінність, можуть завдавати шкоду як чоловікам і жінкам, так і в цілому всьо? му суспільству. Якщо ж залишається нереалізованим жіночий по? тенціал в будь?якій сфері діяльності, то це є втратою не тільки окре? мих особистостей, але й суспільства в цілому.

Проте, регулятивна функція гендерних стереотипів має також по? зитивнусторону. Спеціальнідослідженняпоказують, що засвоєнняосо? бистістю еталона, або зразка, має надзвичайно важливу психологічну функцію. Зразок, стереотип полегшує входження дитини внову соціаль? ну позицію, засвоєння нових відносин, утворення нових особистісних структур. Так, виявлено, що ті діти, які в дошкільному віці мало грали в рольові ігри і тим самим мало відтворювали поведінку дорослих, гірше адаптувались в соціальних умовах. Проте, в ситуаціях, де потрібна по? вна інформація іоб’єктивна оцінка, особливо призіткненні з новим,іноді стереотипи, як непорушні конструкції, можуть відігравати негативну роль, сприяючи виникненню упереджень і неприязні до нього.

В соціальній психології існують спеціальні дослідження з вив? чення регулятивної функції гендерних стереотипів. Наприклад, аме? риканські соціальні психологи у вивченні цієї функції досліджували

вплив етнічної і гендерної належності людини на допомагаючу пове? дінку. Результати засвідчили, що жінки і чоловіки демонструють ра? сову дискримінацію, але тільки стосовно представників своєї статі, а не протилежної. Інший приклад вивчення регулятивної функції ген? дерних стереотипів, – це експеримент з виявлення відмінностей у ма? нері жінок і чоловіків переходити вулицю на червоне світло. Вияви? лося, що частіше порушують правила чоловіки, жінки є більш піддат? ливі до вимог, проте, більш конформними до групового тиску в подібній ситуації (вони обов’язково порушували правила слідом за чоловіками, але ніколи не робили цього першими).

Гендерні стереотипи виконують також ретранслятивну функ? цію. Ретрансляційна функція гендерних стереотипів досліджуєть? ся в різних напрямках. Наприклад, важливою функцією стереотипів для життєзбереження суспільства є трансляція із покоління в поко? ління гендерних ролей.

Французькі соціальні психологи (Шомбар де Лов) вивча? ли ретрансляційну функцію гендерних стереотипів в іншому на? прямку. Вони цікавились такими питаннями: яким способом різні соціальні інститути впливають на формування і розпов? сюдження гендерних стереотипів, чи існують відмінності у зоб? раженні споживачів, і якщо так, то які вони. Як виявилось, сутність цих відмінностей співпадала з традиційними лініями статеворольової стереотипізації. Чоловіки частіше змальовува? лись як розсудливі і такі, що оцінюють товар, розуміють об’єк? тивні причини його покупки, як такі, що займають автономні ролі, що пов’язані з практичним використанням придбаних пред? метів. Жінки – навпаки, змальовувались як такі, що не обгово? рюють і не оцінюють вартість придбаного товару, а як такі, що керуються суб’єктивними причинами в його придбанні (емоці? ями, побажаннями), як такі, що займають допоміжні і залежні ролі (жінки, коханки, подруги), а також як такі, що орієнтують? ся на престиж і символічне значення товарів, які ними купують? ся. Отже, з цих досліджень можна зробити висновок, що, з од? ного боку, засоби масової інформації беруть свої образи із існу? ючих стереотипів, а з другого – що стереотипи підкріплюються і розповсюджуються засобами масової інформації.

Однією з найважливіших соціальних функцій гендерних сте? реотипів є не тільки закріплення, але й трансляція із покоління в покоління гендерних ролей.

Завдяки цьому зберігається історія, продовжується людський рід. Тому позитивність цієї функції, її важливість для суспільства перева? жає негативну сторону гендерних стереотипів, про яку розповідалось.

##### Гендерні ролі

В понятті „гендерна роль” підкреслюються вимоги і очікуван? ня суспільства щодо поведінки особистості тієї або іншої статі. Це поняття виступає ланкою зв’язку між особистістю і соціумом, між культурою суспільства і структурою особистісних рис.

Протиставлення „чоловічого” і „жіночого” світів відбувається в специфічних гендерних приписах і обов’язках чоловіків і жінок, а також пов’язаних з ними гендерних стереотипах. Сукупність норм, що вміщують узагальнену інформацію про властивості, які прита? манні кожній статі, називається гендерними ролями. Суспільство через гендерні ролі формує психологічні якості індивідів, заохочу? ючи розвиток одних і гальмуючи інші. Через гендерні соціокуль? турні конструкти суспільство детермінує також стиль поведінки, стиль одягу, форму спілкування особистостей. В цьому розумінні бути чоловіком або жінкою означає виконувати ту чи іншу гендер? ну роль, яка нав’язується індивідові на підставі його біологічної статі. Гендерна поведінка здебільшого базується на тому, як особистість сприймає вимоги до своєї гендерної ролі. Люди, що підкреслюють маскулінні або фемінні риси, використовують ролі, які вони вважа? ють важливими в суспільстві. Від чоловіків очікується велика час? тота виявлення маскулінної поведінки, а жінки повинні демонстру? вати фемінну поведінку.

У виконання гендерних ролей, в яких представлені статево відповідні суспільні приписи, людина включається з моменту народ? ження. Процес статеворольової соціалізації триває все життя людини. На ньому відбиваються мінливі обставини і новий досвід. Протягом життєвого шляхуматеріалом для побудови гендера є вся система того, що в даній культурі пов’язується з чоловічністю або жіночністю.

В соціальні психології особлива увага звертається на такі ме? ханізми засвоєння індивідом гендерної ролі як диференційне підси? лення та „диференційне наслідування”

Диференційне підсилення – це процес соціалізації, в ході яко? го прийнятна для даного суспільства гендерно?рольова поведінка заохочується, а неприйнятна карається соціальним несхваленням, за умови, що схвалення і покарання людини за певні моделі поведі? нки залежить від її біологічної статі. Наприклад, було виявлено, що хлопчики, які притримуються традиційних статеворольових стерео? типів, користуються більшою популярністю серед своїх однолітків, ніж ті, хто у своїй поведінці відступає від них. Відомо також, що батьки заохочують у своїх дітей типові для гендера заняття.

Диференційне наслідування – це процес соціалізації, в ході якого людина вибирає рольові моделі у відповідності з групою, до якої вона належить з точки зору загальноприйнятих норм, і почи? нає наслідувати їм. З моменту, як тільки дитина усвідомлює свою стать, у неї з’являється підвищена увага до рольових моделей тієї статі, до якої вона належить. В ході процесу, який Колберг озна? чив терміном „соціалізація Я”, хлопчики наслідують поведінці чо? ловіків, а дівчатка – поведінці жінок. Явище диференційного на? слідування узгоджується з теорією соціального научіння (А. Бан? дура), яка припускає, що індивід може навчитись різним типам поведінки через спостереження за людьми, а також за тим, кара? ються чи заохочуються їх дії. За допомогою цього механізму мож? на пояснити відмінності в поведінці хлопчиків і дівчаток в ситу? ації, коли вони, отримуючи інформацію від двох гендерів, схильні відтворювати саме ті моделі поведінки, які відповідають їх генде? ру. Спочатку статеворольова поведінка маленьких дітей контро? люється ззовні (діти спостерігають, яка саме поведінка притаман? на жінкам, а яка – чоловікам), але потім дитина добудовує свою власну систему стандартів поведінки. Після цього дитина контро? лює поведінку, використовуючи санкції, які застосовує до самої себе. Така схема поведінки описується соціально?когнітивною те? орією гендерної саморегуляції (Колберг), згідно якої дитина ско? ріше буде імітувати поведінку дорослого, якщо вважає, що ця мо? дель відповідає правильній гендерно?рольовій поведінці.

Вплив гендерної ролі на людину дуже великий. У людини є тен? денція вживатись в роль, яка змінює поведінку, а потім і самого інди? віда. В психології поставлено багато експериментів, в яких ілюст? рується вплив соціальної ролі не тільки на поведінку, але й на влас? тивості особистості. Результати цих експериментів можна розпов? сюдити і на гендерні ролі. Система гендерних ролей детермінує не тільки стиль одягу і поведінку чоловіка і жінки, але й оволодіння ними професійними знаннями. Гендерна роль моделює комбінацію рис чоловіка і жінки, формує гендерні якості індивіда, розкриває в певному напрямку його здібності, направляє на здійснення тих чи інших видів діяльності. Отже, засвоєння людиною тієї чи іншої ген? дерної ролі детермінує всі інші її особистісні якості.

Останнім часом увагу соціальних психологів привертає те, що традиційні стереотипні гендерні ролі обмежують розвиток особис? тості і ведуть до соціальної нерівності. Результати досліджень по? казують, що традиційно – стереотипна жіноча роль, за якою жінок оцінюють за критеріями їх молодості і фізичної привабливості, може спричиняти у багатьох нервові розлади і приводити до зниженої самооцінки. В 1963 році вийшла книга американської дослідниці Бетті Фрідан „Особливий дар жінки”, в якій вона показує, що навіть ті жінки, які завжди мріяли про роль дружини і матері, відчувають незадоволення своїм станом берегині. Непрацююча домогосподар? ка не може задовольнити багато із своїх психологічних потреб. Крім того, фінансова залежність її від чоловіка зменшує її вплив в сім’ї. Працюючі жінки, не дивлячись на подвійний тягар обов’язків на роботі і в сім’ї, все ж таки виграють від свого стану порівняно з не? працюючими. Проте, якщо працюючі жінки бажають зробити кар’? єру на роботі, вони зустрічаються з явищем „скляної стелі”. Ця ме? тафора виражає той факт, що в багатьох організаціях існує немов би небачена стеля, вище якої жінки не можуть піднятися. Це відбу? вається не тому, що жінки не мають відповідних якостей, а тому, що існують гендерні стереотипи, згідно з якими жінка може виконува? ти другорядну роль порівняно з чоловіками.

Не тільки жінки, але й чоловіки теж потерпають від тради? ційно?стереотипних гендерних ролей. На сьогодні існує порівня? но небагато наукових досліджень, які стосуються обмежень, що

накладає традиційна чоловіча роль. Лише в останні декілька років привернуто увагу дослідників до цього питання. Амери? канські дослідники Томпсон і Плек, досліджуючи чоловічу ген? дерну роль, виділяють такі її структурні компоненти: норму ста? тусу (очікування, що чоловіки завойовують статус і повагу інших); норму твердості (очікування від чоловіків розумової, емоційної і фізичної твердості); норму антижіночності (очіку? вання того, що чоловік повинен уникати стереотипно жіночих занять і видів діяльності).

Дослідження показали, що норма успішності/статуса, яка визначає цінність чоловіка розміром його зарплати і успішності на роботі, через фінансовий тиск здійснює негативний вплив на процес самоактуалізації і самооцінку чоловіка. Ця норма нега? тивно впливає на виконання чоловіками батьківських обов’язків. Наприклад, в Японії, де поняття про мужність включає в себе повну самовіддачу на роботі, батьки проводять зі своїми дітьми в середньому 3 хвилини по буднях і 19 хвилин по вихідних. Це не? гативно впливає на дітей, у яких часто з’являється відчуття, що вони були позбавлені батьківської любові.

За дослідженнями американського соціального психолога Мейджора, деякі чоловіки через неможливість відповідати стан? дартним нормам успішності змушені доводити свою гендерну на? лежність за допомогою так званої „компульсивної чоловічності”, яка включає в себе емоційну і фізичну жорстокість, підпорядку? вання жінок і поведінку, пов’язану з ризиком. Ш. Берн вважає компульсивну поведінку компенсаторною чоловічністю, задачею якої є компенсація почуття невідповідності в професійній і еко? номічній сферах. Компенсаторна чоловічність – це крайній і дес? труктивний варіант чоловічності.

Загальноприйняті стереотипи, що пов’язані з нормою розумо? вої твердості, згідно з якою чоловік повинен бути обізнаним, ком? петентним і завжди контролювати ситуацію, можуть заважати сприйняттю нової інформації, спричиняти помилки і створювати проблеми у сфері взаємостосунків. Крім того, людина, яка намагаєть? ся відповідати моделі зверхкомпетентності, починає тривожитись, як тільки усвідомлює, що чогось не знає.

Норма фізичної твердості, яка пов’язана з очікуваннями від чоловіків фізичної сили і мужності, може стати причиною агресії, ризикованої поведінки, використання стероїдів, зловживання алко? голем і наркотиками.

Найбільш серйозні проблеми для чоловіків, на думку багатьох дослідників, породжує норма емоційної твердості, яка пов’язана з забороною на виявлення чоловіками емоцій. Результати деяких до? сліджень показують, що чоловіки і жінки однаково емоційні, але ви? ражають свої емоції різною мірою інтенсивності, що пояснюється відмінностями в ситуативних експектаціях і нормах відносно емо? ційної експресії для чоловіків і жінок.

Подібно до норми емоційної твердості норма антижіночності придушує виявлення емоцій, не дозволяючи виявляти бажані, але такі стереотипно жіночі моделі поведінки, як ніжність і емпатія.

Отже, традиційно – стереотипна чоловіча гендерна роль, через те, що деякі її аспекти є дисфункційними і протирічними, може бути джерелом тривоги і напруги, що негативно вплива? тиме на психологічне здоров’я чоловіків. Наукові дослідження обмежень, які накладаються традиційною гендерною роллю на розвиток особистості, показують, що традиційно?стереотипні гендерні ролі необхідно змінювати.

Уявити майбутнє суспільство таким, в якому не існує відмінно? стей між чоловіками і жінками важко, та воно і не потрібно. Проте ситуація змінюється в сторону гендерної рівності, про що засвідчує зміна тенденцій щодо гендерно?рольових установок, яка відбулась за останні 50 років. Трансформація суспільства не може не позна? читись на змінах в системі гендерних ролей. Багато дослідників, аналізуючи історичні зміни в гендерній культурі, акцентують увагу на загальній тенденції радикальної ломки традиційної системи ген? дерної стратифікації, відмічають різке послаблення поляризації чо? ловічих і жіночих ролей.

Реальна модель маскулінності?фемінності набула рис конти? нуальності, яка передбачає, що чоловік може бути сильним і енер? гійним, при цьому не обов’язково потрібно бути грубим і агресив? ним, а жіноча ніжність – не обов’язково пасивна. Континуальна модель припускає варіації, переходи навіть в широких межах. Ста?

тевий розподіл праці втратив минулу жорсткість і нормативність, кількість виключно чоловічих і виключно жіночих занять помітно зменшилась. Більшість соціальних ролей взагалі не диференціюєть? ся за статевою ознакою. Загальна трудова діяльність і сумісне на? вчання в значній мірі нівелюють відмінності в нормах поведінки і психології чоловіків та жінок.

Аналізуючи зміни, які відбуваються в гендерних ролях, Майєрс наводить такі дані. В 1938 році лише один з п’яти американців схвалю? вав заміжню жінку, яка працює в бізнесі або промисловості, за умови, якщо чоловік здатен її утримувати. В 1993 році такий тип жінок схва? лювали уже 86 % опитуваних, хоча 2/3 як і раніше вважали, що для дітей ідеальною сімейною ситуацією є така, коли батько працює, а мати сидить вдома і турбується про дітей. Дані іншого дослідження такі. В 1967 році 57 % американських першокурсників погодились з тим, що діяльність заміжньої жінки краще обмежити домом і сім’єю. В 1994 році з цим погодились лише 25 %. Така зміна в настановленнях супро? воджується зміною у поведінці. З 1960 року по 1995 рік частка працю? ючих жінок зросла з 1/3 до 3/5. Все більше чоловіків починають вико? нувати домашню роботу, в той час як жінки на це витрачають все мен? ше часу. Так з 1965 року по 1995 рік частка домашньої роботи, яка ви? конується американськими чоловіками виросла з 15 % до 33%. Але в інших країнах показники інші, вплив культури народу залишається суттєвим. В Японії, наприклад, чоловіки в середньому приділяють до? машній роботі біля 4 годин на тиждень, а в Швеції – 18 годин. Залиша? ються в силі традиції Сходу, де і сьогодні гендерні ролі фіксуються жорстко. Отже, гендерна роль є перш за все феноменом культури. Це підтверджується: по?перше, тим, що гендерна роль є такою системою суспільних вимог і очікувань щодо особистісних якостей і поведінки індивіда, яка постає в історично змінювальній соціально?культурній формі в кожній окремій культурі. По?друге, гендерні ролі є результа? том засвоєння індивідом соціальних конструктів (гендерних схем, ген? дерних моделей, соціально?гендерних уявлень). Це доводиться в теор? іях соціального научіння, теорії гендерних схем, вкогнітивній теорії та ін. По?третє, структурні складові гендерної ролі (зразок гендерної ролі; модель гендерної ролі; гендернорольова поведінка) є явищами гендер? ної культури, яка змінюється.

Отже, в рамках культури суспільства з’являються нові зразки гендерної ролі, змінюються гендерні стереотипи. Такі зміни суттє? во позначаються на особливостях статеворольової соціалізації мо? лодого покоління.

З метою виявлення тенденцій в змінах гендерних стереотипів В.В. Москаленко і В.Г. Романовою було проведено дослідження ген? дерних рольових стереотипів підлітків. Вияснялись такі питання:

1) якими є за своїм змістом гендерні стереотипи у різних вікових груп і як вони змінюються в залежності від віку; 2) які вимоги до сучасної жінки і сучасного чоловіка існують у підлітків різної статі. Аналіз отриманих даних показав, що гендерні уявлення стар? ших підлітків зазнали змін порівняно з молодшим віком. Ці зміни полягають в тому, що, по?перше, в образах сучасного чоловіка і жінки з’являються риси, які відсутні в традиційних стереотипах, по?друге, в цих образах превалюють загальноособистісні риси. Стереотип маскулінності і фемінності став більш “розмитим”. Так, називаючи риси сучасної жінки, дівчатка старшої вікової групи вказують на нові нетрадиційні для жінки риси. Якщо молодші дівчатка акцентують увагу на тому, що жінка перш за все повинна бути хранителькою сімейного вогнища, то старші висловлюють думку, що жінка не повинна бути домосідкою. Більше третини се? ред них (36.2 % опитаних) вважає, що незалежність і самостійність

* це обов’язкові риси жінки в сучасному світі. Більше половини старших дівчаток вказують на необхідність для сучасної жінки мати хороший смак в умінні вдягатися, бути елегантною (45,5 %). Деякі дівчатка вважають, що важливою рисою для сучасної жінки є вміння вислухати, розділити інтереси чоловіка. Думка про су? часного чоловіка у старших дівчаток дещо відрізняється від тра? диційного образу чоловіка, який превалює в уявленнях молодшої групи. Старші дівчатка вважають, що сучасному чоловікові не? обхідні таки риси, як почуття гумору (54,5 % опитуваних), комун? ікабельність (25 %), акуратність, хороший смак, вміння елегантно одягатися, слідкувати за своєю зовнішністю.

Отже, уявлення про сучасну жінку і сучасного чоловіка у дітей з віком зазнає змін. У формуванні гендерно?рольових сте? реотипів молодших дітей домінуючим фактором, як правило, є

сім’я. Як відомо, сім’я є носієм більш консервативних цінностей у порівнянні з іншими соціальними групами. У старших підлітків стереотипи фемінності і маскулінності включають нові гендерні риси, які обумовлені сучасним станом суспільства. Це пояснюєть? ся тим, що в старшому підлітковому віці вплив сім’ї на форму? вання гендерно?рольових стереотипів значно послаблюється. Ви? рішальну роль в цьому процесі починають відігравати інші фак? тори, пов’язані зі включенням підлітків в більш широке коло соц? іальних груп. В молодшому віці на формування особистих рис домінуючий вплив здійснюють охоронні фактори, тобто такі, що сприяють збереженню у людини рис, притаманних духовному ук? ладові групи, яка характеризується “типовою психологією” (пси? хологія, що склалась за законом пристосування до суспільно?еко? номічних умов та потреб). В старшому віці на формування осо? бистості більший вплив починають здійснювати руйнівні чинни? ки, тобто такі, які прагнуть послабити або знищити дію охорон? них факторів і привнести в психіку підростаючої особистості нові риси, чужі, або навіть ворожі світоглядові рідної її групи. Образи чоловіка і жінки у хлопчиків виявились більш стереотипними порівняно з уявленнями дівчаток. Може це пов’язано з тим, вста? новленим дослідниками фактором, що прагнення хлопчиків відповідати гендерній ролі виявляється у більшій стереотипізації їх поведінки. В підлітковому віці нормативні уявлення виявля? ються особливо жорсткими і стереотипними саме у хлопчиків. Бажаючи укріпитись в своїй чоловічій ролі, хлопчик всіляко підкреслює свою відмінність від жінки, намагаючись подолати все, що може бути сприйнятим як виявлення жіночності.

Зміни в статеворольових стереотипах відображають соціально? економічні зміни в суспільстві, нові, більш високі вимоги як до чо? ловіків, так і до жінок. Сьогодні не можна уявляти маскулінність і фемінність як ортогональні виміри особистості. З’являється новий статеворольовий тип – андрогінний, тобто такий, який має риси як маскулінного, так і фемінного типу.

Проте це не означає, що ідеали жіночності і чоловічності вже не мають значення. Ніжність, м’якість, врода і сьогодні високо оцінюють? ся як жіночі властивості, а сила, енергійність і мужність – як чоловічі.

Незважаючи на незмінність властивостей, які складають ядро іде? алівчоловіка і жінки, з’явилосьбагато нового вхарактеристиці чоловіч? ності і жіночності. Нормативні набори соціально?позитивних рис чоло? віка і жінки перестають здаватися полярними, взаємовиключними. Ви? являється також,що невсіособистісніякості поляризуються на“чоловічі” і “жіночі”. Крім того, індивід може виявляти високу маскулінність в од? них обставинах і може бути фемінним в інших. Наприклад, змагальні види спорту здавна вважались чоловічими. Жінки?спортсменки вияв? ляли, як правило, низькі показники за традиційними вимірами фемін? ності, вчені були схильні вважати їх характер маскулінним. Однак, як виявилось, ці дівчата поєднують цілий ряд маскулінних якостей (зма? гальність,напористість, безкомпромісність) звисоким рівнем фемінності. Маскулінність і фемінність як полярні приписи соціостатевої по? ведінки слугували провідним, жорстким орієнтиром, диктатом засвоєн? ня статевої ролі у більшості етнокультур протягом століть. Проте з роз? витком суспільства жіноцтво дедалі більш включалося у процес сус? пільного виробництва, який в свою чергу, вимагав від жінки якостей, раніше притаманних тільки сильній статі. У свою чергу зміцнення парт? нерських стосунків чоловіків зжінками розвивало жіноче начало впси? хології чоловіків, ослаблюючи їхнє домінування над слабкою статтю. Із зміною ситуації, в якій жінка зіткнулась з необхідністю брати участь у суспільній праці, жінка почала імітувати маскулінну рольову поведінку, відмовляючисьвідтрадиційноїфемінної.Протездебільшоговирівнювання соціальних позицій жінки позитивно позначилося на зміні її психології, на збагаченні статеворольових її якостей тим, що було властивим сильній статі. Втой же час і особистість чоловіка тежнабувала нетрадиційних для нього таких якостей, як дбайливість, турботливість, співчутливість, ніжність. Процес набуття нових соціальних ролей чоловіками і жінками, розширення спектра їхньої діяльності йшов паралельно зїхнім особистіс? ним зростанням, набуттям індивідами тих психологічних властивостей, якідопомагалиїмкращеадаптуватись до сучасних умов суспільства. Так було покладено початок розвитку нових моделей статеворольової пове? дінки, яку в 70?х роках ХХ століття назвали андрогінною. Модель анд? рогінної поведінки виявилась найефективнішою не тільки у виявленні індивідуальних можливостей особистості, але й у функціонуванні ега?

літарної сім’ї та забезпеченні партнерських міжстатевих взаємин.

Психологічне поняття “андрогінія” було введено в психологічні дослідження американським психологом Сандрою Бем. Вона прове? ла серію досліджень, в яких показала, як андрогінні індивіди обох статей демонструють “маскулінну” незалежність, коли на них здійснюється тиск, і “фемінну” турботливість, граючись з кошеням. На відміну від андрогінів, у індивідів, які відносяться до одного з тра? диційних статевих типів, форми поведінки, які є характерними для протилежного типу, були представлені недостатньо. Андрогінні інди? віди могли демонструвати як фемінні, так і маскулінні якості, в за? лежності від того, яка саме реакція відповідала ситуації. Ці результа? ти виявили те, що андрогінія дає людині більше свободи. С. Бем зро? била висновок, що високофемінні жінки і високомаскулінні чолові? ки гірше справляються з діяльністю, яка не відповідає традиційним нормам статевої диференціації. Вона висунула тезу про те, що люди знімають цю статеворольову стереотипізацію, стаючи більш “андрог? інними”. Вона вважає, що слід всіляко сприяти тому, щоб і чоловіки, і жінки проявляли як інструментальність, так і експресивність, як напористість, так і лагідність, як маскулінність, так і фемінність, в залежності від того, який з цих різних типів поведінки в даний мо? мент більш підходить до конкретної ситуації.

Сандра Бем вказала на те, що чоловічність і жіночність не про? тиставлені одне одному, а людина може мати одночасно як чоловічі, так і жіночі риси, тобто увібрати в себе найкраще з обох статей. Було виявлено зв’язок андрогінії з ситуативною гнучкістю (тобто здатність бути наполегливим або центрованим на інтересах інших в залежності від ситуації); з високою самоповагою; з мотивацією досягнень; доб? рим виконанням батьківської ролі; суб’єктивним відчуттям благопо? луччя. Було також визначено, що у сім’ях, де обидва подружжя були андрогінними, виявився більш високий рівень задоволення шлюбом, ніж у сім’ях, де один з партнерів або обидва були статево?типізовани? ми. Існують дослідження, які показують, що стосунки, в яких хоча б один з партнерів є андрогінним, краще задовольняють обох.

Отже, андрогінна гендерна роль більш відповідає потребам і очікуванням сучасного суспільства, а тому статеворольову соціалі? зацію важливо спрямувати, спираючись на засвоєння молоддю анд? рогінних гендерних ролей.

##### Гендерна ідентичність особистості

Статеворольова соціалізація як засвоєння гендерної культури сус? пільства не зумовлюється прямо і безпосередньо наявністю соціаль? них експектацій, гендерних стереотипів, уявлень, гендерних ролей. Ці елементи гендерної культуриповинні стати засобом усвідомлення влас? ної статевої належності, її осмисленням. Усвідомлення того, що люди? на є чоловіком або жінкою, як переживання своєї позиції “Я” по відно? шенню до певних еталонів статі, відбувається уже в зрілому віці, і ха? рактеризується як ***гендерна ідентичність особистості.***

Гендерна ідентичність має велике значення для особистості, поза неї не може бути повноцінної особистості ні в психологічному, ні в соціальному плані. Ввійти у суспільство індивід може лише за умови придбання статевої належності, відносячи себе до чоловічої або жіночої статі і намагаючись переконати в цьому оточуючих.

Гендерна ідентичність має декілька аспектів, а саме: 1) адап? таційна статева ідентичність – це усвідомлення особистістю співвідношення своєї реальної поведінки з поведінкою інших чо? ловіків і жінок; 2) цільова концепція “Я”– це набір індивідуаль? них установок чоловіка або жінки на те, якими вони повинні бути;

1. персональна ідентичність – це особистісне співвідношення себе з іншими людьми; 4) его?ідентичність – це глибинне психологіч? не ядро того, що саме особистість людини як представника пев? ної статі означає для самої себе.

Головним механізмом формування гендерної ідентичності є

ідентифікація.

Поняття ідентифікація (від лат. identificare – отожнювати) є одне з основних, яке вживається в теорії особистості. Вперше в пси? хологію це поняття введено З. Фрейдом, в теорії якого воно має два значення: 1) в першому – як становлення тотожності між образами, які народжуються в галюцинації незадоволеними інстинктами, з одного боку, і образами реальних об’єктів, які реально задовольня? ють потреби людини, з другого; 2) в другому значенні ідентифіка? ція розуміється як один із суттєвих механізмів формування особис? тості – моральної інстанції супер?Его: щоб побороти інстинкти і тим самим уникнути покарання, дитина частково ототожнює себе з бать?

ками, з авторитетними людьми, і цим шляхом інтерналізує їх цінності, моральні норми і заборони, а також відповідні форми по? ведінки. Отже, в психоаналізі ідентифікація інтерпретується як не? усвідомлений процес наслідування поведінці або певним якостям тієї особистості, з якою індивід себе ототожнює.

Нині термін “ідентифікації” набув значного поширення і вжи? вається в таких основних значеннях:

* уподібнення себе значимому іншому як зразку, на основі емоційного зв’язку з ним;
* ототожнення себе з персонажем художнього твору, завдяки якому відбувається проникнення в смисловий зміст твору, його ес? тетичне переживання;
* механізм психологічного захисту, який відбувається як не? свідоме уподібнення об’єкту, який викликає страх або тривогу;
* один із комплексних механізмів захисту свого “Я” (роботи Анни Фрейд). Цей механізм включає інтроекцію і проекцію. Про? екція – це процес приписування суб’єктом іншій людині своїх рис, мотивів, думок і почуттів, які викликають у самого суб’єкта почут? тя провини і тривоги. Інтроекція – це втілення у власній індивіду? альній формі особистісних властивостей іншої людини;
* розпізнання, опізнання яких?небудь об’єктів у тому числі людей), віднесення їх до певного класу або упізнання на основі відо? мих ознак (в інженерній і юридичній психології);
* ототожнення себе з якою?небудь групою (великою чи малою) або спільнотою, прийняття її цілей і цінностей, усвідомлення себе членом цієї групи або спільності (групова ідентифікація).

В соціальній психології особистості ідентифікація – це один із суттєвіших механізмів формування ідентичності особистості, зокрема, – гендерної ідентичності. Завдяки механізмові іденти? фікації з раннього дитинства у дитини починають формуватись статеві риси особистості і поведінкові стереотипи, статеворольо? ва ідентичність і ціннісні орієнтації.

Аналізові механізму ідентифікації приділяється багато уваги психологами різних напрямків дослідження. Кожна з окремих тео? рій відображає якусь одну сторону складного процесу ідентифі? кації. Ці теорії описують процес гендерної ідентифікації з різних

точок зору: теорія традиційної ідентифікації наголошує на емо? ційному факторі, когнітивна – на значенні категоризації, теорія научіння аналізує процеси навчання, тренування. Співвідношен? ня цих сторін ідентифікації на різних етапах неоднакове. В раннь? ому дитинстві домінують емоційні зв’язки і відносини, потім до емоційних підключаються когнітивні, процеси навчання і трену? вання – на більш пізніх стадіях. Якщо спробувати уявити процес ідентифікації в його цілісності, то можна накреслити таку схему. Дитина входить в життя з певними вродженими програмами роз? витку і психофізіологічними статевими відмінностями, з ними пов’язано сприймання ранньої інформації, яка сприяє формуван? ню первинної гендерної ідентичності, яка потім направляє моде? лювання, впливає на сприйняття научіння. В динаміці цього роз? витку засвоюються і інтеріоризуються гендерні ролі. В подальшо? му гендерні ролі і гендерні ідентичності функціонують в системі зворотніх зв’язків, підкріплюючи і компенсуючи одна одну.

Механізм ідентифікації забезпечує передачу “особистого” досвіду опосередковано – через особистий приклад, наслідуван? ня, навіювання. На більш пізніх стадіях соціалізації розширюєть? ся коло осіб, з яких вибирається зразок?об’єкт ідентифікації. Се? ред таких можуть бути не тільки реальні люди, але й літературні герої. Проте раніше або пізніше настає час, коли зразок втрачає суб’єктивне значення. Дезактуалізація “зразка” знаменує завер? шення певного етапу в розвиткові особистості, її піднесення на новий щабель, коли складаються нові відносини, нові мотиви, що заставляє ставити нові цілі і шукати нові ідеали. Так відбуваєть? ся формування гендерної ідентичності.

У психологічній літературі виділяються декілька етапів фор? мування гендерної ідентичності. Перший етап – це первинна стате? ва ідентичність, яка відбувається до двох?трирічного віку. Це ті знан? ня, яких дитина набуває про стать у спілкуванні з дорослими. В роз? виткові статевої ідентичності виділяються такі процеси:

* дитина узнає, що існує дві статі;
* вона включає себе в одну з цих двох категорій;
* на основі самовизначення дитина керує своєю поведінкою, вибираючи нові форми поведінки.

Вже у 6?8 місяців малюки розрізняють чоловіків і жінок, які їх доглядають. У півтора року у більшості дітей помічається пер? винна ідентифікація себе з певною статтю. До двох років діти зас? воюють перші ігрові ролі, що відповідають їхній статі. Хлопчики прагнуть до незалежності: вони підтверджують свою індивіду? альність, намагаючись відокремитись від вихователя, від матері. Для дівчаток більш характерна взаємозалежність: вони набувають особистої індивідуальності у своїх соціальних зв’язках. Для ігор хлопчиків більш характерна групова діяльність. Ігри дівчаток відбуваються в менших за розміром групах. В цих іграх менше аг? ресивності, більше взаємності, тут частіше наслідують взаємовід? носини дорослих, а розмови ведуться більш довірливі й інтимні. У віці 2,5 років більшість дітей здатні вже розділити людство на чо? ловічу і жіночу половини, хоча вони ще можуть не знати, в чому ці відмінності. Як показують психологічні дослідження, до віку 2?3 років майже кожен має тверду впевненість, що “Я – мужчина” або “Я – жінка”. Навіть, якщо чоловіче і жіноче начало розвивається нормально, особистість ще має адаптивну задачу розвитку свідо? мості маскулінності або фемінності.

Другий етап – це формування гендерної ідентичності з трьох до семи?восьми років. В три роки відбувається чітка поляризація типових для певної статі характеристик, а з другого боку – у свідо? мості трирічних малюків стать не сприймається як щось дане лю? дині назавжди. До 4?5 років діти вже уявляють типові заняття до? рослих. До 5?6 років постійність статі не усвідомлюється остаточно, дитині здається, що можна перетворитися у майбутньому в дівчин? ку із хлопчика, і навпаки.

Протягом раннього дитинства діти поступово осмислюють значення, яке лежить в основі статевих стереотипів. Коли в ек? спериментальному дослідженні 4?річним дітям надали мож? ливість грати в „крамницю”, то, перетворившись у „продавців”, вони пропонували хлопчикам купити лютих ведмедів, а дівчат? кам – пухнастих кошенят. Така поведінка доводить, що прита? манний будь?якій культурі зв’язок предметів і властивостей з тією або іншою статтю, залежить не тільки від научіння через спостереження або заучування певних асоціацій типу „ляльки

для дівчаток, машинки для хлопчиків”. Згідно з висновками дослідників, діти навіть в такому ранньому віці, напевно, поча? ли ставити одні властивості в причинний зв’язок з чоловічою статтю, а інші – з жіночою.

Деякі спеціалісти в галузі вікової психології вважають, що діти внутрішньо мотивовані до надбання цінностей, інтересів і моделей поведінки, які відповідають їх статі. Цей процес отри? мав назву самосоціалізації. Діти можуть розвивати у собі досить жорсткі і стереотипні уявлення про те, „що роблять хлопчики” і

„що роблять дівчатка”. Наприклад, хлопчики грають машинками і ніколи не плачуть, а дівчатка граються в ляльки і люблять гар? но вбиратися. Дитина здебільше звертає увагу на особливості поведінки, яка відповідає її статі і не виявляє зацікавленості до поведінки, яка несумісна з поведінкою її статі.

Деякі дослідження підтверджують, що діти більш запам’ятову? ють те, що відповідає їх гендерним схемам. Наприклад, в тестах па? м’яті хлопчики виявляють тенденцію краще запам’ятовувати пунк? ти з поміткою „для хлопчиків”, а дівчатка – пункти з поміткою „для дівчаток”. Крім того, діти допускають помилки у відтворенні опові? дання по пам’яті, коли в ньому порушуються статеві стереотипи. Ці дані свідчать про великий вплив на увагу дітей і процеси їх научін? ня гендерних схем, які в них розвиваються.

Третій етап – 6?8 років. На цьому етапі відбувається прак? тично повна диференціація статевих ролей, вибираються певні форми ігор і компаній. У дітей формується уявлення про те, на? скільки їх індивідуальні властивості і соціальна поведінка відпо? відає нормативам і очікуванням певної статевої ролі. Характер? ною ознакою цього етапу є те, що дитина усвідомлює немож? ливість зворотного розвитку своєї статі.

У 6?7 років діти розуміють, що їх стать стійка і зберігається протягом всього життя, не дивлячись на зміни зовнішності. Вони розуміють, що хлопчики обов’язково стають чоловіками, а дівчатка

* жінками, і що стать є стійкою у будь?якій ситуації і часі. Такий рівень розуміння називається сталістю (незмінністю) статі. В пері? од, коли розвиваються уявлення про сталість статі і її незмінність в часі, діти схильні до особливо жорстких, стереотипних уявлень про

допустимість для тієї або іншої статі поведінки. Ці уявлення і нор? ми стають засобом організації поведінки й емоцій дитини. Якщо вони порушуються, це може викликати у них тривогу, почуття занепо? коєності. Підростаючи, діти підлягають подальшій соціалізації і зас? воюють поведінкові паттерни, які вважаються дотепними відносно їх статі. В процесі того, як дитина все більше усвідомлює себе, вона починає реагувати на вплив на неї з боку оточуючих її людей і стає носієм розпізнавальної Я?концепції, що включає уявлення про себе як про хлопчика або дівчинку. Поступово дитина все ясніше усві? домлює стать свого тіла, наявність в себе чоловічих або жіночих ста? тевих органів, і визначає їх як частину своєї сексуальної природи. Всі ці фактори ведуть до розвитку ***первинної гендерної ідентич- ності***, тобто усвідомлення своєї належності до певної статі. Схема? тично це можна представити так:



Розпізнавальні жіночі і чоловічі статеві органи

Визначення статі при народженні

Образ власного тіла у дитини

Виховання дитини як дівчинки або як хлопчика

Первинна гендерна ідентичність дитини

На цій схемі показані культурні фактори і фактори навколиш? нього середовища, що здійснюють вплив на формування гендерної ідентичності дитини. Ця ідентичність встановлюється дуже рано.

Четвертий етап – підлітковий період. Це етап статевого дозрі? вання, або пубертатний період, коли відбувається становлення не тільки зрілої гендерної ідентичності, але й сексуальної ролі. Про? блеми, які виникають перед індивідом протягом пубертатного пе? ріоду дуже важливі і гострі. Від їх вирішення залежить подальший напрямок соціалізації особистості.

Відомо, що лише з гендерною зрілістю встановлюється різка відмінність чоловічого і жіночого характеру – протилежність, що завдає великого впливу на весь склад життя людини. Такі якості особистості, як жіночність і мужність (фемінність і мас? кулінність) є дуже важливими для нормальної життєдіяльності людини. Джерелом формування психічних статевих відміннос? тей і статевої поведінки є, передусім, люди, що несуть в собі ті властивості, які для індивіда є бажаними і цінними формами. Для дітей раннього віку цими людьми є батьки. В подальшому до батьків приєднуються однолітки, діти більш старшого віку, дорослі. Процес статеворольової ідентифікації не припиняєть? ся протягом всього життя людини, однак на кожному віковому етапі цей процес має свої особливості.

Психологи вважають, що статева ідентифікація є результатом майже безперервної серії реплік, натяків, отриманих від переживань, набутих з членами сім’ї, вчителями, друзями, а також із культурних джерел. Фізичні характеристики, отримані від своєї біологічної статі, такі, як загальний фізичний розвиток, фігура і фізичні параметри, взаємно співвідносяться зі складною системою стимулів, що вклю? чають заохочення, покарання, статеві ознаки батьків, що і встанов? лює статеве ототожнення.

Формування гендерної ідентичності базується на трьох факто? рах: відносинах батьків і культурній позиції, зовнішніх статевих органах дитини і генетичному впливі, який стає фізіологічно актив? ним на 6?му тижні життя зародку.

Поза формуванням у індивіда гендерної ідентичності не може бути повноцінної особистості як в психологічному, так і в соціаль? ному плані. Саме тому трагічною є доля людей з порушеннями ген? дерної ідентичності. ***Порушення гендерної ідентичності*** – це ви? раження гендерної ідентичності способами, які суперечать ана?

томічній статі людини. Раніше в літературі замість терміна “пору? шення гендерної ідентичності” вживався термін “гендерна дисфо? рія” як тотожний першому.

Як проявляються порушення гендерної ідентичності в дитячо? му віці? Ці порушення можуть бути виражені помірно. Незначні відхилення у статеворольовій поведінці, які здебільшого спричиня? ються неправильним статевим вихованням у сім’ї, спостерігаються, зокрема, у так званих фемінних хлопчиків і маскулінних дівчаток. За даними американського психолога Р. Гріна, у більшості дівча? ток, що виявили маскулінну поведінку в ранньому віці, потім, коли наступає статева зрілість, відбувається фемінізація. Проте у малень? ких хлопчиків фемінність може бути провісником конфлікту стате? вої ідентичності у підлітковому віці.

У плані розгляду факторів, що обумовлюють конфлікт гендер? ної ідентичності у жінок, цікавими є роботи К. Хорні (1995), яка вважає причиною появи маскулінності у жінок механізм ідентифі? кації дівчинки з батьком.

Деякі люди, які переступають через традиційну межу, що роз? діляє „очікування” гендерної ролі чоловіків і жінок, відчувають пев? ний дискомфорт від традиційної чоловічої або жіночої ідентифікації і виявляють певний рівень нонконформізму по відношенню до неї (гендерної ролі). Це так звана ***кросгендерність***, яка може виявля? тись у різній мірі. В психології кросгендерність розглядається тра? диційно як патологічний стан, і професійна література описує його за допомогою таких термінів, як порушення гендерної ідентичності і ***гендерна дисфорія****.*

Люди сприймають тільки ті ролі, які точно відповідають їх по? ляризованому поглядові на поведінку, яка доречна чоловікам і жінкам. Нерідко люди не хочуть зрозуміти тих, хто порушує со? ціально визначені бар’єри відносно статі. Кросгендерність може ви? ражатись в поведінці по?різному, від випадкових переодягань в оде? жу іншої статі до зміни статі хірургічним або гормональним шля? хом. Хоча в особистості кожної людини є якісь елементи, які не вкла? даються в рольові стереотипи, що традиційно приписуються даній статі, деякі люди присвячують значний час і сили своєму прагнен? ню до кросгендерності, яку вони вважають більш відповідною своїй

суті, ніж традиційні гендерні ролі. Ступінь кросгендерності може варіювати від випадкового часу на відпочинку, коли людина одя? гається і діє як представник „протилежної” статі, і до того, коли така поведінка виявляється протягом тривалого періоду. Людина навіть може доводити оточуючим, що це і є її дійсна гендерна ідентичність. У спілкуванні з іншими людьми така людина викликає почуття дис? комфорту в оточуючих. Кросгендерні люди в реальному житті зуст? річаються з осудом і зпересудом, а не здоброзичливістю. Це свідчить про те, що люди часто приймають тільки ті ролі, які точно відпові? дають їх поляризованому поглядові на поведінку, доречну для чо? ловіків і жінок. Оточуючі не хочуть зрозуміти тих, хто порушує соц? іально визначені бар’єри, які стосуються статі.

Найбільш крайньою формою кросгендерності є ***транссек- суалізм***. Транссексуали є анатомічно нормальними чоловіками і жінками, які впевнені в тому, що вони мають особистісні якості протилежної статі, визначаючи останні так, як це прийнято в суспільстві або культурі. Здебільше вони починають усвідомлю? вати подібні відчуття вже в ранньому дитинстві і відчувають силь? ний дискомфорт. Розроблені засоби, які дозволяють за допомо? гою гормональної терапії і хірургічних методів досягти того, щоб такі індивідууми виглядали як представники протилежної статі. Транссексуали з низькою інтенсивністю таких переживань часто не виказують бажання на зміну статі таким способом. Транссек? суали, які переживають свої відчуття більш гостро, навпаки, до? сить часто приймають рішення змінити свою стать юридично і анатомічно. Кількість прооперованих транссексуалів у США оц? інюється в 11000 чоловік (не включаючи тих транссексуалів, які не погодились на заміну статі). Загальна кількість транссексу? алів у деяких європейських країнах і США оцінюється як 1 на 20?50 тис. чоловіків у віці старше 15 років. Оцінки кількості трен? ссексуалів?жінок, які прагнуть стати чоловіками, виявляються нижче, ніж транссексуалів?чоловіків приблизно у відношенні 1 до 3. До цього часу витоки транссексуалізму невідомі, а дискусії про роль виховання і природи в цьому ведуться й зараз. Недавні дослідження показали деякі анатомічні відмінності будови чоло?

вічого мозку у транссексуалів?чоловіків, що, можливо, говорить про визначальну роль біологічного фактора.

У кроссгендеризмі існує багато тонких відмінностей, які не ви? значені і не систематизовані. Дуже мало відомо про причини крос? сгендерності. Тільки подальше дослідження факторів, які визнача? ють гендерну ідентичність, гендерну роль і сексуальну орієнтацію, можуть дати відповіді на ці питання.

Відчуття статевої належності як одне з основних стрижнів осо? бистості у своїй нормі є досить стійкою якістю. Проте, слід засте? регти, що, по?перше, ступінь стійкості цього відчуття може бути нео? днаковою і строки його остаточного формування також можуть бути різні. По?друге, саме по собі нормальне відчуття статевої належності ще не визначає повністю ступеня, в якій той чи інший хлопчик або дівчинка у наступному будуть відповідати прийнятим у суспільстві зразкам „справжнього мужчини” або „справжньої жінки”. Як пока? зує практика, діти з відхиленням у статеворольовій поведінці ма? ють чимало проблем у стосунках з однолітками, а в майбутньому – у створенні власної сім’ї. Фемінні чоловіки та маскулінні жінки не здатні ефективно виконувати статевоспіввіднесені ролі. Отже, пе? ред вихователями постає проблема розрізнення варіацій і відхилень статеворольової поведінки.

В.Е. Каган у вирішенні цієї проблеми рекомендує звертати увагу на такі моменти:

* 1. Вибір ігор і іграшок.
  2. Яким ролям в іграх віддається перевага.
  3. Спілкування з однолітками.
  4. Спілкування з дорослими.
  5. Прагнення до зміни зовнішності.
  6. Незадоволеність своєю зовнішністю.
  7. Фантазії, мрії і сновидіння.
  8. Творчість (малюнки).
  9. Стиль поведінки.

Психологи розробляють програми допомоги дітям з відхиленою статеворольовою поведінкою. Психокорекція відхилень статеворо? льової поведінки досить складна і займає тривалий час. Тому пра?

вильному статеворольовому вихованню потрібно приділяти увагу з самого народження дитини. Виникненню невірної спрямованості ста? тевого розвитку сприяє ряд факторів, які необхідно враховувати в педагогічному процесі. Ще О. Вейнінгер відмічав, що відхилення від статевого розвитку, це не тільки сексопатологічна, медична, але й по суті педагогічна проблема. З цього приводу він давав такі поради пе? дагогам. По?перше, це моменти, які сприяють виникненню негативі? зму по відношенню до іншої статі. По?друге, непотрібно придушува? ти статевий потяг як такий, а нвпакии, необхідно прививати підліткові педагогічно допустимі способи його задоволення.

Одним із важливих положень для статевого виховання є поло? ження по те, що відчуття статевої належності і є стрижнем формуван? ня цілісної особистості. Звідси виходить, що для нормального форму? вання особистості необхідно укріплювати цей елемент статевого роз? витку, сприяти його наповненню соціально цінним змістом, формува? ти у кожної дитини поняття справжнього чоловіка і жінки, а також прививати спонукання до обов’язкової відповідності цьому уявленню. Статеворольова соціалізація – це цілісний процес, в результаті якого людина досягає найвищого ступеня вираження своєї належ? ності до чоловіка чи жінки. Разом з тим статеве визрівання – це інтег? рація різних процесів, серед яких мають значення такі, як процеси підготовчого характеру, формування власне репродуктивноїфункції,

а також розвиток особистості і громадянське визрівання людини.

**Висновки**

1. В широкому розумінні статеворольова соціалізація – це фор? мування особистості як представника певної статі. Таке формування особистості відбувається на основі статевого диморфізму під впли? вом соціального оточення в результаті входження людини в певну соціокультурну систему через засвоєння її норм. Статеворольова соц? іалізація здійснюється як процес засвоєння індивідами соціокультур? них факторів, що обумовлюють більшість наявних особливостей ста? теворольової поведінки особистості. До цих факторів передусім на? лежать: гендерні установки як система уявлень про чоловіка і жінку, що виникають в кожній культурі суспільства; культурні стереотипи

чоловічності і жіночності; відмінні засоби виховання хлопчиків і дівчат; специфічні види праці кожної статі; диференційовані чоловічі і жіночі гендерні ролі. Вся ця система соціально?культурних факторів складає гендерну культуру кожного суспільства.

1. У статеворольовій соціалізації можна виокремити такі функції: ***соціальну адаптацію***, яка означає стандартизацію мови, жестів, характерних для індивідів певної статі, сприйняття гендер? них стереотипів, засвоєння гендерних цінностей, значень, символів, формування соціального характеру гендера; ***інкультурацію*** – зас? воєння традицій гендерної культури суспільства з метою передачі їх наступному поколінню; ***інтерпретацію особистості***, що вклю? чає розвиток специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування гендерної ідентичності, відповідності між психічною статтю і гендерною роллю.
2. Гендерна культура – це соціокультурне середовище, той об’єктивний світ, що не просто оточує людей, а існує в людях вна? слідок їхньої реакції на поведінку індивіда як представника пев? ної статі. Гендерну культуру складає система соціокультурних норм певного суспільства, за допомогою яких відтворюються, зак? ріплюються і формуються статеві відмінності, регулюються ро? динні і міжстатеві взаємини. За своєю структурою гендерна куль? тура – це складна система елементів, в якій стереотипи маскулін? ності і фемінності є системоутворюючим фактором. Гендерні сте? реотипи – це стійкі, полярні за знаком оцінки, жорстко фіксовані узагальнені образи чоловіка і жінки, основою яких є статевий ди? морфізм. Гендерні стереотипи визначають зміст всіх інших еле? ментів гендерної культури і об’єднують їх в єдину гендерну схему як систему соціальних уявлень про чоловіка і жінку. За допомо? гою гендерної схеми суспільство організовує і структурує інфор? мацію про кращий тип статеворольової поведінки. Через застосу? вання цієї інформації здійснюється формування моделей гендер? них ролей, забезпечується їхня трансляція від покоління до поко? ління. З дня народження людина сприймає оточуючий світ крізь призму гендерної схеми і моделює свою поведінку відповідно до врахування дихотомії чоловічого і жіночого начал і в зв’язку з оц? інкою, яка нею надається цим началом. Завдяки гендерній схемі,

яка надає певного смислу поведінці, індивід інтегрує себе в систе? му культури суспільства, виконуючи певну гендерну функцію.

1. В системі елементів гендерної культури суспільства гендерні стереотипи і гендерні ролі існують в єдності і протилежності. Якщо в гендерних стереотипах інформація про найкращий гендерний тип особистості закріплюється у формі антитетичності, тобто як при? пис дотримуватись певної поведінки на противагу іншій (роби так, а не інакше), то в гендерних ролях в суспільних приписах наголо? шується саме на тому, чого потрібно дотримуватись (роби саме так). Чорно?біла забарвленість стереотипів робить їх не тільки особливо діючими, але й консервативними у трансляції гендерних схем із покоління в покоління. Гендерні ролі, на противагу ген? дерним стереотипам, несуть в собі новаційне начало. Гендерні ролі як очікування суспільства тісно пов’язані з вимогами соціально? економічної сфери, швидше за гендерні стереотипи схоплюють суспільні трансформації і виявляються більш динамічними поріня? но з гендерними стереотипами. Це протиріччя між гендерними ролями та гендерними стереотипами згодом може перейти в конфлікт, який на поверхні, в соціумі, виявляється напруженням в тій чи іншій сфері (виникнення феміністичного руху, втрати від невикористання можливостей особистостей та ін.). На рівні осо? бистостей цей конфлікт виявляється дисгармонійністю у форму? ванні гендерної ідентичності. Цей конфлікт знімається за допомо? гою цілеспрямованих форм статеворольової соціалізації через ви? ховання андрогінного типу особистості.
2. Механізмом статеворольової соціалізації є ідентифікація (від лат. identificare – ототожнювати). Через ідентифікацію індивід в процесі статеворольвої соціалізації набуває гендерної ідентич? ності. Гендерна ідентичність – це усвідомлення особистістю своєї належності до певної статі, переживання нею своєї позиції “Я” по відношенню до певних еталонів маскулінності чи фемінності. Ген? дерна ідентичність формується поетапно, досягаючи зрілості у підлітковому віці. Поза формуванням гендерної ідентичності не може здійснитися повноцінна особистість як в психологічному, так і в соціальному плані. Порушеннями гендерної ідентичності є крос? гендерність і трассексуалізм.

#### Основні терміни та поняття

Стать, біологічна стать, психологічна стать, маскулінність, фемінність, гендер, статеворольова соціалізація, статева диференціа? ція, статевий диморфізм, статеворольове виховання, гендерна куль? тура суспільства, стадійність статеворольової соціалізації, гендерні норми, гендерні експектації, гендерні цінності, гендерні образи, ген? дерні стереотипи, гендерні ролі, тип репресивної гендерної культури, тип пермісивної культури, сексуальний розвиток, статевий розвиток, соціально?статевий контроль, гендерна ідеологія, гендерна політика, гендерні схеми, диференційне підсилення, диференційне наслідуван? ня, “скляна стеля”, фемінізм, сексизм, андрогінія, андрогінний ген? дерний тип особистості, ідентифікація, гендерна ідентичність особи? стості, зріла гендерна ідентичність, первинна гендерна ідентичність, кросгендерність, гендерна дисфорія, транссексуалізм.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. “Розведіть” поняття “біологічна стать”, “психологічна стать”, “гендер”.
2. Дайте визначення процесу статеворольової соціалізації. Чи є тотожними поняття “ статеворольова соціалізація” і “ген? дерна соціалізація”?
3. Шон Берн в своїй книзі “Гендерна психологія” називає ген? дернорольову соціалізацію диференційною соціалізацією. Проко? ментуйте це .
4. Що таке статевий диморфізм? Поясніть концепцію стате? вого диморфізму В.А. Геодакяна.
5. Який зміст Ви вкладаєте в поняття “концептуальна модель маскулінності – фемінності”?
6. Поясніть значення слів “маскулінність і фемінність”.
7. Назвіть форми статеворольової соціалізації. Розкрийте їх зміст.
8. Визначте основні функції статеворольової соціалізації. Як Ви розумієте таку функцію як “інкультурація”?
9. Назвіть основні агенти (інститути) статеворольової соціа? лізації. Яку роль в цьому процесі відіграє такий інститут як загаль? ноосвітня школа?
10. Чи є різниця між статевим вихованням і сексуальним ви? хованням? “Розведіть” поняття “статеве” і “сексуальне”.
11. Розкрийте зміст поняття “гендерна культура суспільства”. Назвіть основні складові елементи гендерної культури. Який еле? мент в цій структурі є системоформуючим?
12. В чому полягає єдність гендерних стереотипів і гендерних ролей? Чим відрізняється нормативна функція стереотипу від нор? мативної функції ролі?
13. Покажіть позитивну і негативну сторону регулятивної функції гендерного стереотипу.
14. Визначте зміст поняття “андрогінний гендерний тип”. Чи згодні Ви з тим, що сучасне суспільство зумовлює саме такий ген? дерний тип особистості?
15. Дайте визначення поняттю “гендерна роль”.
16. Чи знайоме Вам явище “скляної стелі”? Якщо так, то на? ведіть приклади.
17. Дайте оцінку феміністичному рухові.
18. Як діє механізм ідентифікації в процесі статеворольової соціалізації?
19. Назвіть теорії, які аналізують механізм ідентифікації.
20. Дайте визначення поняттю “гендерна ідентичність”. Які етапи формування гендерної ідентичності виділяються в психо? логічній літературі? Покажіть внесок Е. Еріксона у створення мо? делі формування гендерної ідентичності особистості.
21. Які наслідки для особистості має порушення гендерної іден? тичності?
22. Чим відрізняється кросгендеризм від транссексуалізму?

#### Література

1. Берн Ш. Гендерная психология. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с.
2. Говорун Т., Кікінеджі О. Стать та сексуальність: психоло? гічний ракурс. Навч.посібник. – Тернопіль: Богдан, 1999. – 384 с.
3. Ильин Е.Н. Дифферинциальная психология мужчины и женщины. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
4. Каган В.Е. Воспитателю о сексологии. – М.: Педагог, 1991. – 256 с.
5. Келли Г. Основы современной сексологии. – СПб.: Питер, 2000. – 896 с.
6. Кле М. Психология подростка. Психосоциальное развитие: пер. с франц. – М.: Педагогика, 1991.
7. Крайг Г. Психология развития. – СПб, 1997. – 988 с.
8. Кон И.С. Психология ранней юности. – М.: Просвещение, 1989. – 225 с.
9. Лавриненко Н.В. Женщина: самореализация в семье и об? ществе (гендерный аспект). – К.: ВИПОЛ, 1999. – 172 с.
10. Майерс Д. Социальная психология.– СПб.: Питер, 1996. –699 с.
11. Москаленко В.В. Гендерна роль як фактор статеворольової со? ціалізації // Теоретико?методологічні проблеми генетичної психології: Матеріали міжнародної конференції, присвяченої 35 річній наукової діяльності Максименка С.Д. – Т. 1. – К.: Міленіум, 2002. – С. 128–136.
12. Москаленко В.В. Гендерний аспект лідерства // Наукові праці МАУП / За ред. М.Ф. Головатий. – К.: МАУП, 2002. – Вип. 4. – С. 12?15.
13. Москаленко В.В., Романова В.Г. Формування гендерної ідентичності підлітків в умовах сім’ї // Проблеми загальної та педа? гогічної психології: Зб. наук. праць Ін?ту психології ім. Г.С. Костю? ка АПН України. – Т ІІІ. – Ч. 4. – К., 2000. – С. 124?130.
14. Москалено В.В., Романова В.Г. Особливості структури ген? дерних образів в уявленнях підлітків // Психологія: зб. наук. праць НПУ ім. М.П.Драгоманова. – Вип. 14. – К.: НПУ ім. М.П. Драгома? нова, 2001. – С. 138?153.
15. Романова В.Г. Дослідження андрогінності в гендерній іден? тифікації підлітків // Психологія: зб. наукових праць НПУ ім. М.П. Драгоманова. – Вип. 13. – К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2001.

– С. 292?309.

1. Хорни К. Женская психология: Пер. с англ. – СПб.: ВЕИ? ЛА, 1993. – 222 с.
2. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1996. – 341 с.
3. Юферова Т.И. Образы мужчин и женщин в сознании под? ростков // Вопр. психол. – 1985. – № 3. – С. 68–75.

*РОЗДІЛ V.*

***СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ***

***І ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДЕЙ***

Спілкування – це надзвичайно важлива характеристика світу людей. Воно є не просто складовою життя людини, а всією її життє? діяльністю з безперервністю взаємодій і взаємозв’язків особистос? тей в соціумі.

### Глава 16. Загальні питання проблеми спілкування

Людське буття являє собою багатоякісну і багаторівневу сис? тему відношень людини до світу. Воно включає не лише відношен? ня людини до предметного світу, а й до інших людей, з якими вона вступає в прямі і опосередковані контакти, тобто спілкування.

Спілкування – це найважливіша категорія соціально?психо? логічної науки. В певному розумінні соціальну психологію мож? на розглядати повністю через призму спілкування, бо всі сторо? ни соціальних процесів опосередковано спілкуванням. Явища спілкування породжують такі феномени як сприйняття і розумі? ння людьми одне одного, лідерство і керівництво, згуртованість, конфліктність та ін.

Від народження до смерті людина перебуває у просторі відно? син і різноманітних взаємодій з іншими людьми. Ці взаємодії над? звичайно багатоликі за своїми цілями, формами і умовами протікан? ня. Так, люди можуть взаємодіяти в парах або малих групах, безпо? середньо або опосередковано – через засоби зв’язку, масової кому? нікації, різні види мистецтва. Вступати в соціальний контакт мо? жуть окремі люди і цілі народи, зв’язок між партнерами може бути емоційним, діловим, соціально?формальним.

Спілкування є багатомірним явищем. Про це свідчить хоч би різноманіття характеристик, які використовуються при його описі: пряме, безпосереднє, опосередковане, особистісне, міжособистісне, ділове, офіційне, рапортне, резонансне, масове та ін.

Різні види та форми спілкування, доповнюючи один одного, створюють в сукупності цілісну систему спілкування, яка є одним із найскладніших соціальних феноменів.

В буденності, яка функціонує за законами здорового глузду, кожен більш?менш уявляє, що таке спілкування, проте в науці не кожен автор, що аналізує це поняття, дає йому конкретне визначен? ня, виявляє його сутність.

##### Визначення поняття “спілкування”

Поняття “спілкування” за своїм походженням і змістом – про? дукт вітчизняної філософії і психології. В англомовній психологічній літературі розповсюджено поняття „комунікація”. Семантично

„спілкування” і „комунікація” майже збігаються, бо означають

„спільність”, „з’єднання”, „повідомлення”. Більшість вітчизняних дослідників розмежовують поняття „спілкування” і „комунікація”, підкреслюючи, що на відміну від комунікації, у спілкуванні відоб? ражена вся складність реального світу людських відносин з його цінностями і суб’єктивними смислами. Крім того, якщо у понятті

„спілкування” наголос робиться на взаємному обміні інформацією (діалогічність, взаєморозуміння), то в понятті „комунікація” наго? лошується на передачі інформації. В найбільш загальному визна? ченні ***спілкування – це універсальна реальність людського бут- тя, яка породжується і підтримується різноманітними фор- мами людських стосунків. В цій реальності формуються і роз- виваються як різні види соціальних відносин, так і психологічні особливості окремої людини.***

У вітчизняній науці склалась традиція пов’язувати поняття

***„спілкування”*** з категорією ***„діяльність”***. В 70?80?х рр. у вітчиз? няній психології відбулась широка дискусія з приводу співвідно? шення понять „спілкування” і „діяльність”. Результатом цієї дис? кусії було не тільки уточнення змісту цих понять, але й формулю? вання нового принципу психології, на основі якого сучасна наука розглядає сутність спілкування: спілкування як засіб організації діяльності, і спілкування як задоволення потреби людини в іншій людині, тобто в живому контакті. В дискусії визначились такі на? прямки, в яких розглядалось спілкування і діяльність. Один напря? мок (О.М. Леонтьєв) розглядав спілкування як певну сторону діяль? ності: воно є включеним в будь?яку діяльність, є її елементом, в той час, як сама діяльність розглядалась як умова спілкування. Другий напрямок (Б.Ф. Ломов) розглядав спілкування поряд з діяльністю як сторону однієї єдності – людського буття. О.М. Леонтьєв вис?

ловлював також точку зору на те, що спілкування може розгляда? тись і як один із видів діяльності (словесна діяльність), і відносно неї віднаходяться всі елементи, властиві діяльності взагалі (дії, опе? рації, мотиви). Врешті, спілкування інтерпретувалось також як ко? мунікативна діяльність чи діяльність спілкування, яка виступає са? мостійно на певному етапі онтогенезу, наприклад, у дошкільників, і особливо у підлітковому віці (Ельконін Д.Б.).

В аналізі сутності спілкування слід враховувати те, що у бага? томірній людській життєдіяльності спілкування пов’язано з діяль? ністю різними сторонами, в яких виявляються різні характеристи? ки спілкування, що зобов’язує у його аналізі враховувати певний аспект. Якщо розглядати спілкування в психологічному аспекті, тоб? то з точки зору індивіда як одного із учасників спілкування, то діяльність в цьому випадку буде родовим поняттям стосовно спілку? вання, бо індивід (учасник спілкування), роблячи що?небудь, може спілкуватись, а може і не спілкуватись, тобто безпосередньо не взає? модіяти ні з ким, і це заняття він буде сприймати як діяльність (пра? цю), а не спілкування. Якщо ж розглядати спілкування в загально? соціологічному плані, то діяльність вже постає як частина спілку? вання, як конкретний прояв суспільних відносин, спілкування.

В цілісній системі людського буття діяльність і спілкування є двома сторонами діалектичної єдності, які не можуть існувати ок? ремо. Діяльність і спілкування є відношенням людини не лише до предметного світу, але і до інших людей. З одного боку, людська діяльність – це завжди сумісна суспільна діяльність, а з другого, спілкування – це завжди взаємодія людей. Людська діяльність, яка розглядається як взаємодія багатьох людей, зв’язаних в єдину спільність, виступає як спілкування.

Розглядаючи діяльність і спілкування як сторони єдиного людського буття, не можна не бачити їх відмінності. В категорії

„діяльність” розкривається переважно відношення „суб’єкт – об’єкт”,

„суб’єкт – предмет”, а в категорії „спілкування” – відношення

„суб’єкт – суб’єкт”, „суб’єкт – суб’єкти”.

Спілкування – це особливий клас відношень „суб’єкт – суб? ’єкт(и)”, в яких виявляються не просто дії суб’єктів чи їх взаємовплив один на одного. Спілкування – це не складання паралельних діяль?

ностей, а саме взаємодія, в якій дії осіб, що спілкуються, об’єднані в одне ціле, що володіє деякими новими якостями у порівнянні з діями кожного окремого учасника. Результат спілкування не відноситься лише до одного з індивідів, він є результатом сумісної дії.

Спілкування в сумісній діяльності виконує функцію взаємооб? міну інформацією між індивідами, причому кожний учасник суміс? ної діяльності вносить в неї свій унікальний досвід, завдяки чому ут? ворюється загальний фонд інформації, який акумулює унікальний досвід кожного учасника сумісної діяльності. Цей загальний фонд інформації є важливим засобом інформаційного збагачення індивідів. В сукупній діяльності завдяки спілкуванню індивід отримує можливість регулювати не лише свою власну поведінку, але й пове? дінку інших людей, а разом з тим зазнавати регулюючого впливу з їх боку. В цьому процесі здійснюється також взаємна стимуляція і

взаємна кореляція поведінки.

В умовах спілкування виникає і розвивається весь спектр людських емоцій, від емоційної напруженості до емоційної розряд? ки, які, як відомо, є фактором, що підсилює, примножує і в декілька разів „розганяє” енергію сукупного суб’єкта або опускає індивіду? альну дієздатність до рівня, нижчого за природний.

В зв’язку з аналізом змісту спілкування Б.Ф. Ломов звертає увагу на характеристику такого соціально?психологічного феноме? на як ***сукупний суб’єкт***, показуючи особливості його формування і розвитку, роль в соціалізації особистості.

Проблема сукупного суб’єкту є дуже важливою для соціальної психології, проте і сьогодні вона залишається недостатньо розроб? леною в нашій літературі. Тому те, що зроблено Б.Ф. Ломовим з цього питання, зокрема, аналіз загальної цілі як системоформуючо? го фактора сумісної діяльності, що об’єднує людей, які спілкують? ся, в єдиний сукупний суб’єкт, є вагомим внеском в розвиток вітчиз? няної соціальної психології.

Евристичні потенції, закладені в самому механізмові спілкуван? ня, можуть по?різному виявлятись в різних суспільних зв’язках, тому про спілкування не можна говорити абстрактно.

Механізм спілкування по?різному спрацьовує в спільностях різних рівнів, які відрізняються соціальними суб’єктами. Якщо ви?

ходити з того, що в кожному суспільстві діють три типи соціаль? них суб’єктів (індивід, соціальна група, соціум), то відповідно мож? на виявити соціальні рівні спілкування („індивід – індивід”,

„індивід – група”, „група – соціум”). Особливості спілкування не? обхідно розглядати в залежності від цих рівнів. Соцієтальний рівень (макрорівень) – це спілкування на рівні соціальних інсти? туцій суспільства. Щоб виявити фактори, які впливають на зміст і динаміку спілкування цього рівня, слід звертатись до аналізу со? ціальної структури суспільства. Суспільні інститути, класові, сімейні, національно?етнічні традиції, норми і т.д. визначають, хто з ким, з якого приводу вступає в спілкування. Другий рівень (ме? зорівень) – це спілкування на рівні контактів між людьми, які здійснюються з метою вирішення яких?небудь задач. Третій рівень (мікрорівень) передбачає розглядати зв’язані акти спілкування, які виступають в ролі його своєрідних елементарних одиниць. „Спілку? вання, – пише Б.Ф. Ломов, – є свого роду цикли, в яких виражаєть? ся взаємовідношення позицій, установок, точок зору кожного із партнерів, досить своєрідно переплітаються прямі і зворотні зв’яз? ки в потоці циркулюючої інформації”.

Різні рівні людського буття зумовлюють різні форми спілку? вання, його багатомірність. Багатомірність і багаторівневість – це характеристики спілкування, які залежать не тільки від особливос? тей природи самих суб’єктів спілкування, але й від характеру взає? мозв’язків рівнів цього спілкування. Спілкування на рівні „індивід

* індивід” опосередковується більш широкими соціальними проце? сами. Сфера, способи, динаміка спілкування визначаються соціаль? ними функціями людей, які спілкуються, їх становищем в соціальній структурі суспільства, регулюється факторами, пов’язаними з про? цесами виробництва і споживання, а також наявною в суспільстві сферою духовного життя. Загалом, суспільні відносини вплітають? ся в тканину спілкування.

Тип суспільних відносин задає спілкуванню зміст і направ? леність. В психологічній літературі одностайно визначається тісний зв’язок спілкування з суспільними відносинами. Більшість авторів вважають, що спілкування є конкретизацією, персоніфікацією, осо? бистою формою суспільних відносин.

Суспільні відносини і спілкування – це сторони єдиних со? ціальних зв’язків. Тому у поясненні змісту спілкування потрібно ви? ходити з характеристики історичного типу суспільних відносин, системи його суспільної діяльності. Суспільні відносини слугують каркасом соціальної форми, яка компонує процеси спілкування людей в соціально визначений і історично змінюваний ансамбль. В свою чергу, спілкування знаходиться ніби в точці перетинання сус? пільних відносин і діяльності і виступає механізмом їх взаємозв’яз? ку, який здійснюється в процесі соціальної взаємодії.

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

Життєдіяльність людини, її діяльність за своїм характером є взаємодіяльністю, яка здійснюється в конкретно?історичних сус? пільних відносинах. Тобто пануючі суспільні відносини визначають історичноконкретні форми, способи і ступінь залучення індивіда до роду (через акумульований в культурі історичний досвід людства), а значить і можливості самореалізації індивіда в предметно?пере? творювальній діяльності суспільства.

##### Структура спілкування

Різноманітність прояву спілкування з точки зору його видів, форм, стратегій, тактик, стилів, засобів, чисельність його функціо? нальних характеристик зумовило існування в психологічній літе? ратурі багатьох різних його класифікацій. Ці класифікації побудо? вані на основі певного рівня або аспекту, в якому розглядається спілкування. Існують класифікації, в яких, наприклад, виділяються компоненти спілкування, коли воно розглядається, так би мовити, зсередини. Інші класифікації ґрунтуються на основі розглядання його зумовленості зовнішніми факторами.

Так, розглядаючи спілкування як складну систему різноманіт? них зв’язків між індивідами, Я.Л. Коломінський і М.М. Обозов вид? іляють три такі його складові: когнітивну (пізнавальну), афективну (емоційну) і конативну (поведінкову). Тут виділено компоненти

спілкування з точки зору розглядання його зсередини. На тому ж рівні розглядається структура спілкування О.О. Бодальовим, який виділяє гностичний, афективний і праксичний компоненти. А.О. Реан використовує чотирьохелементну модель, виділяючи ког? нітивно?інформаційний, регулятивно?поведінковий, афективно?ем? патійний, соціально?перцептивний компоненти. Г.М. Андрєєва про? понує характеризувати структуру спілкування через виділення в ньому трьох взаємопов’язаних сторін: комунікативної, інтерактив? ної і перцептивної. Схематично це може виглядати так.

спілкування

комунікація

інтеракція

Соціальна перцепція

(комунікативна сторона)

(інтерактивна сторона)

(перцептивна сторона)

Комунікативна сторона характеризується тим, що між партне? рами спілкування відбувається обмін інформацією. Інтерактивна сторона полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілку? ються, тобто, що вони обмінюються не тільки знаннями, ідеями, але й діями. Перцептивна сторона спілкування означає процес сприй? няття і пізнання один одного партнерами зі спілкування і встанов? лення на цій основі взаєморозуміння.

В соціальній психології існує багато класифікацій структури спілкування, які побудовані на основі розглядання його з точки зору зовнішніх впливів. Виділимо ті з них, які отримали поширення у вітчизняній психологічній літературі.

Розглядаючи спілкування з точки зору його соціально?культур? ницької заданості (система суспільно?історичних, соціально?еконо? мічних і культурних особливостей середовища, в якому воно відбу? вається), можна виокремити такі його види як ***міжособистісне і***

***рольове.*** Дійсно, ступінь соціальної заданості спілкування є різною, вона може коливатись від досить низького (міжособистісне) до дуже високого ступеня (рольове) і навіть до повного підпорядкування форм і змісту соціальним канонам.

Міжособистісне – це спілкування, яке утворюється на основі тих відносин, на які соціальні норми і правила здійснюють неви? разний, опосередкований вплив. В терміні “міжособистісне” ак? центується увага на емоційному характері спілкування. Вступа? ючи в міжособистісне спілкування, люди орієнтуються на свої внутрішні цілі і цінності. Відносини до партнера формуються “тут і тепер”, в ході безпосереднього контакту, на основі поведінки, яка ним демонструється. Міжособистісне спілкування надає своїм партнерам значну свободу у виборі “режиму” спілкування, у прий? нятті рішення про його тривалість.

В рольовому спілкуванні людина не вільна у виборі стратегії своєї поведінки, сприйнятті партнера і самосприйнятті. Це за? дається їй соціальною позицією, яку вона займає, виконуючи ту чи іншу соціальну роль. В поняттях “соціальна позиція” і “со? ціальна роль” відбивається вибіркове ставлення людей один до одного в процесі спілкування. Соціальна роль виникає разом з конкретною соціальною позицією.

Поняття “***позиція***” в соціальній психології і соціології означає місце особистості в системі соціальних зв’язків. Це значення збігається зі значенням поняття “***статус***” в тому розумінні, що со? ціальна позиція “тягне” за собою “***соціальні ролі***”, тобто соціальна позиція має тенденцію підкреслювати обов’язкові моделі поведін? ки людини з певним статусом. Соціальний статус – це чітко визна? чене соціальне місце особистості в соціальній ієрархії суспільних відносин. Цей статус зобов’язує особистостей виконувати певні со? ціальні ролі, які є сукупністю вимог (норм), що пред’являються осо? бистості суспільством. Отже, соціальна роль – це практична реалі? зація статусу і позиції особистості в процесі спілкування.

Поняття “позиція” є також загальнопсихологічним поняттям. В цьому аспекті воно означає систему ставлень особистості, що виражає її активну вибірковість у взаємовідношеннях. В аналізі спілкування поняття позиція, з одного боку, відображає відно?

шення особистості в системі соціально?психологічного спілкуван? ня, а з іншого – є відображенням міжособистісних відносин у внутрішній структурі особистості. Ця двоїстісь поняття “пози? ція” означає зовнішню і внутрішню зумовленість вибору стратегії спілкування особистостей. В такому розумінні вперше запропо? нував поняття “позиція особистості” А. Адлер в своїй індивіду? альній психології, яку він визначив як “позиційна психологія”. Згідно з його теорією, позиція особистості визначає готовність людини до співробітництва з іншими у досягненні спільних цілей. Спільні цілі реалізуються через соціальну роль, яка означає со? ціально очікувані паттерни поведінки.

Рольове спілкування допомагає людям створювати і підтри? мувати стосунки, які побудовані на ділових, формально?соціаль? них контактах. Воно забезпечує комунікацію в таких соціальних тандемах, як “керівник – підлеглий”, “покупець – продавець” та ін. В таких стосунках саме роль, рольові очікування партнерів ви? значають, як буде сприйматись партнер (які якості і характерис? тики в ньому будуть відміченими і прийнятними), як буде розум? ітись його поведінка і будуватись власна. Роль визначає також оці? нку людиною самої себе в даній ситуації. Дуже мало ролей, які б повністю визначали поведінку її виконувача. Багато залежатиме від розуміння людиною своєї ролі і ролей інших учасників спілку? вання, від його ставлення до виконання ролі, від особистого дос? віду, від творчих можливостей. Кожна людина вносить в свої со? ціальні ролі унікальність. В рольовому спілкуванні людина реалі? зує себе як член суспільства, групи, як виразник інтересів певних соціальних верств. В рольовому спілкуванні людина набуває по? чуття належності, соціального захисту, включеності в групу і відно? сини. За цими почуттями стоять важливі соціальні потреби конк? ретного індивідуума, задоволення яких частково, зате гарантова? но здійснюється в рольовому спілкуванні.

Рольова поведінка – істотний і необхідний компонент спілку? вання. Вихідний компонент будь?якої комунікації і взаємодії – взає? мне визначення статусу та позиції людей, що спілкуються. Перетин позицій, статусів, ролей людей, які взаємодіють, регулює і спрямо? вує спілкування в певне русло, забезпечує взаєморозуміння, співро?

бітництво. Як рольове, так і міжособистісне спілкування займає певні “соціально?економічні” ніші в житті сучасної людини. Їх співвідношення залежить від культурних особливостей суспільства. Є культури, яким більш притаманне рольове спілкування, і культу? ри, яким притаманне міжособистісне, емоційне спілкування.

В культурах першого типу легше будуються ділові, офіційні відносини, однак є ризик переносу дистанційного спілкування в інтимно?особистісну сферу. В культурах другого типу більше людсь? кої теплоти, емоційності, але виникають складнощі з побудовою субординаційних, нерівноправних в соціальному плані відносин: “начальник – підлеглий”, “лідер – виконувач”, “законодавча влада

* виконавча влада”. Наша вітчизняна культура належить до друго? го типу. І це потрібно враховувати у створенні соціально?економіч? них систем управління, а також у спробах використовувати інокуль? турний соціальний досвід в наших психологічних умовах.

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

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

***Монологічне –*** передбачає позиційну нерівноправність парт? нерів. Один партнер – автор впливу, носій цілей і права їх реалізу? вати. Реалізація його цілей пов’язана з іншим партнером, який роз? глядається як об’єкт цілеспрямованого впливу. Тут ми маємо спра? ву з “суб’єкт?об’єктним” спілкуванням.

Виділяють два різновиди монологічного спілкування: імпе? ратив і маніпуляція.

***Імперативне*** спілкування – це авторитарна, директивна фор? ма дії на партнера. Особливість її в тім, що кінцева ціль спілкування

* тиск на партнера – не завуальована. ***Засоби*** – накази, вимоги, по?

карання. Є ряд діяльностей і ситуацій, в яких імперативність цілком правомірна як з позицій цілі, так і з етичного боку (військові ста? тутні відносини, відносини “начальник – підлеглий”). Можна та? кож визначити ті сфери міжособистісного спілкування, де застосу? вання імператива ***несумісне*** і ***неетичне*** (батьківські стосунки, діти

* батьки, інтимно?особистісні, виховний процес).

***Маніпулятивне*** спілкування відрізняється від імперативно? го тим, що партнер не інформується про справжні цілі спілку? вання, вони приховані від нього. Маніпулятивне спілкування – це теж суб’єкт?об’єктний варіант спілкування. Це приховане уп? равління особистістю. Сила маніпуляції полягає в прихованому характері факту впливу.

Існують цілі галузі соціальних відносин, де маніпуляції, так би мовити, цілком законні. Символом такого типу відносин давно ста? ла концепція спілкування Карнегі.

Поширеним є маніпулятивний стиль впливу на партнерів спілкування в галузі пропаганди. Елементи маніпуляції є в діяль? ності педагога і взагалі в будь?якому навчанні. Часто це приводить до формування у професійних педагогів стійкої особистісної уста? новки пояснювати, навіювати, навчати. Ця установка є позитивною в галузі навчання, але вона може виявитись негативною у міжосо? бистісних стосунках учителя з іншими людьми.

Імператив і маніпуляція об’єднані як різновиди монологіч? ного спілкування на тій підставі, що в них людина, розглядаючи іншу як об’єкт впливу, по суті, спілкується сама з собою, ігнору? ючи співрозмовника. Людина, за словами Ухтомського, бачить навколо себе не людей, а своїх двійників, проектуючи на них свої погляди, установки, тобто саму себе, веде монолог з самою со? бою. Для цього виду спілкування особистість є пасивним об’єктом різноманітних маніпуляцій.

Монологічному спілкуванню протиставляється інший його вид, в якому особистість сприймається як цінність, як унікальна індивідуальність, як творець власного життя і спілкування. Таке спілкування у вітчизняній науці отримало назву “***діалог***” (М.М. Бахтін), а у західній традиції – ***гуманістичний тип спілкування*** (К. Роджерс „Діалогічне спілкування”) – це новий рівень спілку?

вання, суб’єкт?суб’єктне” спілкування. На думку М.М. Бахтіна “одиницею” діалогу є “двоголосне слово”. В діалозі сходяться два розуміння, дві точки зору, два рівноцінних голоси в дещо ціле. Ре? альною одиницею мови є не ізольоване монологічне висловлюван? ня, а взаємодія, принаймні, двох висловлювань, тобто діалог.

У визначенні А.У.Хараша діалог – це стан контакту “Я” з конк? ретним іншим, це “слухати і чути”, “дивитись і бачити”. Діалогічне спілкування знаходить виявлення, по?перше, у можливості індиві? да через відношення до інших індивідів об’єктувати свою суб’єк? тивність (самосвідомість, самооцінку, потребу зовнішнього вира? ження свого духовного світу і т.п.), що є такою ж необхідною умо? вою розвитку особистості, як і зумовленість його зовнішніми умо? вами життєдіяльності.

По?друге, діалогічне спілкування впливає на виявлення і фор? мування здібностей індивідів, посилюючи чи послаблюючи їх пси? хічну і фізичну енергію, що особливо є помітним в ситуації сукуп? ного суб’єкта сумісної діяльності.

По?третє, діалогічне спілкування є важливим джерелом твор? чості індивіда. Це зумовлено тим, по?перше, що в акті взаємодії ви? никає щось нове у порівнянні з дією кожного окремого індивіда, розкриваються психічні якості, внутрішній, духовний світ особис? тості, по?друге, тим, що в процесі спілкування виявляються нові сторони предметів культури, які є посередником спілкування. Роз? предметнення цих нових сторін предмета в результаті включення його в суспільні зв’язки стає джерелом творчості особистостей.

В діалогічному спілкуванні відбувається відкриття людиною іншої реальності , яка відрізняється від самої себе і своїх проекцій. Перш за все – це відкриття реальності іншої людини, її думок, по? чуттів, уявлень про світ і як наслідок – відкриття нових горизонтів навколишнього світу. Оскільки ставлення людини до світу завжди опосередковується спілкуванням з іншими людьми, остільки сфор? мована особистість є результатом того, що саме їй передається ззовні оточуючими. Тому діалогічне спілкування – це спілкування, що виводить індивіда на рівень єдності з родом, колективом, соціумом. В діалогічному спілкуванні взаємодіяльність є завжди діяльністю по залученню до загальних цілей і загальних цінностей. В цьому

якраз виявляється зміст діалогічного спілкування, його направ? леність, його культурно?виховний ефект. Звідси випливає важ? ливість практичної організації форм і засобів діалогічного спілку? вання, завдяки яким передаються культурні цінності, способи діяль? ності, моральні норми від покоління до покоління.

##### Функції спілкування

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

Існують дослідження, в яких розглядаються такі функції спілкування (А.А. Брудний): 1) інструментальна функція, яка по? лягає в тому, щоб організувати діяльність шляхом передачі інфор? мації, суттєвої для виконання дії; 2) синдикативна – функція об’єднання. Завдяки цій функції спілкування має на меті укріп? лення спільності між людьми в рамках певних груп. Об’єднання людей в цьому випадку виступає як передумова для вирішення різних задач; 3) функція самовираження, котра зорієнтована на контакт індивідів, на їх взаєморозуміння; 4) трансляційна функ? ція – функція передачі конкретних способів діяльності, оціноч? них критеріїв і програм. Ця функція лежить в основі як направ? леної соціалізації (через спілкування відбувається інституціо? нальне навчання, організоване державою), так і стихійної (через спілкування відбувається включення індивідів в різні форми діяльності, в процесі контактів з людьми відбувається передача даному індивідові вмінь, способів діяльності).

Середчисельностіфункцій спілкування звернемо увагу на ті,в яких найбільше розкривається його соціальна сутність. Спілкування вико? нує в колективній діяльності людей ***комунікативно-зв’язуючу роль.***

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

Отже, предметно?перетворююча діяльність людини, що забезпе? чує її життя, здійснюється через зв’язок з іншими людьми. В цих взає? мозв’язках і взаємодіях людей створюється весь “світ людини”, в яко? му проявляється її сутність. Причому слід мати на увазі універ? сальність цих зв’язків, тобто розглядати взаємозв’язок не лише в тому смислі, що людина зв’язана з тими людьми, які її оточують, але і в тому смислі, що вона зв’язана з усіма іншими людьми на світі опосе? редковано і цей її взаємозв’язок є всезагальним, універсальним.

##### Спілкування як форма існування і виявлення людської сутності

Істинно людське виявляється в індивідові в процесі спілкування. Становлення людини відбуваєтьсяне завдяки пристосуванню генетич? но успадкованої видової поведінки до зміни середовища, як це спосте? рігається у тварини, а в результаті передачі людям досвіду попередніх поколінь на основі спілкування. Індивід може реалізуватись як со?

ціальна істота лише в спілкуванні з іншими людьми. Людина, з’являю? чись на світ, не має ніяких навичок, ні здібностей для існування. Ті якості, які забезпечують її життєдіяльність в даному соціумі, вона на? буває в процесі спілкування. Як іноді говорять, якби раптово на землі зникли всі люди старшідвох років, то малюки, які вижили б, виросли б дикунами. Вони не змогли б скористатися досягненнями прогресу людства. Більш того, вони не змогли б розмовляти один з одним, бо не знали б мови. Все це виникло в процесі спілкування в далекій давнині людства, івсього цьогонавчається кожна людина змоменту народження від інших людей теж в процесі спілкування з ними.

Свідомість і мова, саме мислення є продуктом взаємодіяльності людей. Функцію спілкування як спосіб формування людської психіки добре ілюструє унікальний науковий педагогічний експеримент, який проводився в Загорській школі?інтернаті під керівництвом видатного вітчизняного психолога А.І. Мещерякова. Особливості експерименту Загорської школи в тім, що в процесі виховання і навчання, яке було побудовано на основі спілкування дітей і вчителів через предмети, у сліпоглухонімих дітей сформувались психічні властивості, які дали змогу дітям не тільки навчитись говорити і потім навчатись в загаль? ноосвітній школі, а деяким – у вищих навчальних закладах.

Коли говорять про роль спілкування уформуванні людської пси? хіки, то наводять приклади дітей?мауглі. Ці класичні приклади пока? зують, що поза спілкування з людьми дитина не стане людиною в по? вному розумінні цього слова. Але відносно “мауглі” існує цікава нау? кова гіпотеза, яка дає можливість подивитись на цю проблему з іншого боку. Згідно зцією гіпотезою, всі “мауглі” – діти розумово неповноцінні. Знижені інтелектуальні здібності сприяють пробудженню інстинктів і архаїчних адаптивних механізмів, що й дозволяє таким дітям вижити в природному середовищі. Психічно повноцінна дитина в подібній си? туації не змогла б вижити, бо її інстинкти пропали заради того, щоб дати життя новим адаптивним силам, тобто тим силам, які дозволяють дитині ввібрати в себе багатства символічного світу людей.

Людський світ–це полесмисліві значень.Ці смисли і значення ство? рюються іпідтримуються різними формами людських стосунків,соціаль? них взаємодій, вони закріплені вмові. Без цього світу немає людини, зав? дяки входженню в цей світ, завдяки спілкуванню формується особистість.

##### Розвиток спілкування в онтогенезі

На ранніх етапах онтогенезу спілкування має особливо ве? лике значення для розвитку особистості дитини. Поведінка, діяльність і ставлення дитини до світу і самого себе значною мірою визначається її спілкуванням з дорослими. Як відмічав Д.Б. Ельконін, дитина – це завжди дві людини – вона і дорослий. Сучасні дослідження поведінки немовлят (О.В. Запорожець, М.І. Лісіна, Д.Б. Ельконін) показали, що в перші дні після народ? ження діти не виявляють потреби у спілкуванні з дорослими. Це свідчить про те, що потреба у спілкуванні не природжена, а фор? мується в процесі взаємодії з дорослим.

Спілкування з оточуючими людьми складається в онтогенезі поступово. Його передумовою є реакції зосередження, які вини? кають у малюка в перші дні життя у контакті з дорослими. Од? нією з перших ознак цих контактів є посмішка дитини у відповідь на ласку дорослого (на 4?ому тижні життя). Вже на другому місяці життя виникає специфічно людська соціальна за своєю приро? дою потреба – потреба у дорослій людині, у спілкуванні з дорос? лими, що доглядають дитину. Первинною формою вияву цієї по? треби є реакція пожвавлення. Це є безпосередньо?емоційне спілкування з партнером. В такому спілкуванні, виражаючи своє ставлення до партнера, діти використовують різні експресивно? мімічні засоби (погляд, посмішка, виразні рухи, вокалізація). На грунті потреби у спілкуванні – першої соціальної потреби дити? ни – виникають усі інші соціальні потреби. На кінець першого півріччя спілкування з дорослими набуває у дитини вибіркового характеру. Маля починає відрізняти своїх від чужих. Експери? ментальні дослідження, проведені М.І. Лісіною, дають змогу ви? окремити 4 головні рівні в розвитку змісту потреби у спілкуванні дитини дошкільного віку з дорослим.

Перший рівень (перше півріччя життя) характеризується як потреба в увазі й доброзичливості з боку дорослого.

Другий рівень – це розвиток потреби у співробітництві з до? рослим. До кінця 1?го року у дітей формується ще одна форма кон? тактів з оточуючими – предметно?діяльнісне спілкування, включе?

не в сумісну ігрову і маніпулятивну діяльність дитини і дорослого. Для цього діти використовують практичні дії, наділяючи її функці? ями виразного руху (наближення, протягування предмету та ін.).

Третій рівень – це потреба у повазі. На цьому рівні виникає самосвідомість, провідним засобом спілкування стає мова, яка дає можливість вийти за межі конкретної ситуації.

Четвертий рівень – рівень розвитку змісту потреби у спілку? ванні – характеризується як потреба у розумінні людей, які оточу? ють дитину та співпереживають їй, що розглядається як емоційний аналог взаєморозуміння. Це дає можливість дітям якоюсь мірою оволодіти нормами соціальної поведінки, засвоїти певні моральні норми суспільства. Спілкування на цьому рівні допомагає форму? ванню адекватної самооцінки особистості, розвитку “Я?концепції”. В дошкільному віці зберігається типова для предметно?діяльні? сного спілкування “прив’язаність” дитини до конкретної ситуації, зв’язок з діяльністю партнерів. Слово лише спочатку обслуговує цю форму спілкування. Поступово, оволодіваючи чисельними функція? ми мови, дитина все частіше виходить за межі безпосередніх ситу? ацій і буденних інтересів. До кінця дошкільного віку у дітей з’являєть? ся позаситуативне інтимно?особистісне спілкування, основні форми якого розвиваються вже у підлітковому віці, хоча спілкування дити?

ни з однолітками виникає ще на другому півріччі 1?го року життя. Спілкування з дорослими є одним з головних факторів психіч?

ного розвитку дитини. Воно забезпечує приєднання дитини до істо? ричного досвіду людства, а також відіграє терапевтичну функцію. Життєво важливе значення спілкування дитини з дорослим вияв? ляється на такому прикладі. В 30?х рр. ХХ ст. в США було проведе? но експеримент у двох клініках, де діти лікувались від важких хво? роб. Умови в обох клініках були майже однакові, але в одній – до дітей не пускали родичів, бо боялись інфекції, а в другій – встано? вили часи побачень. Через декілька місяців порівняли ефективність лікування. В першій клініці коефіцієнт смертності наблизився до однієї третини, не дивлячись на зусилля лікарів. В другій же, де ма? люків лікували тими ж самими засобами і методами, за цей час не померла жодна дитина. Спілкування з рідними стало тими ліками і профілактичним засобом, який підтримував імунітет.

Особливо інтенсивно розвивається спілкування у дитини в підлітковому віці, набуваючи нового змісту і нових форм. Саме спілку? вання будується у підлітка на основі багатопланової суспільно ко? рисної діяльності, яка включає трудові, учбові, спортивні, художні та ін. його види. Завдяки спілкуванню, що відбувається в цих видах діяльності, у дітей підліткового віку свідомість досягає якісно нового рівня розвитку, змінюється вся організація їх духовного світу.

Тісний зв’язок між структурами особистості і процесом спілку? вання, як в онтогенезі, так і в процесі функціонування дорослої осо? бистості, приводить до того, що порушення спілкування неухильно викликають зміни особистості, і, навпаки, патологія особистості не може не вплинути на комунікативні можливості суб’єкта.

##### Спілкування як потреба людини

Спілкування являє собою найважливішу потребу людини, умо? ву її нормального індивідуального існування.

Особистість як діяльний суб’єкт завжди відчуває потребу воцінці її діяльності з боку іншої людини, щоб співвіднести цю оцінку з само? оцінкою. Б.Г. Ананьєв цю потребу характеризує як вияв особистістю потреби у спілкуванні й соціальній стимуляції свого розвитку. Ця постійна потреба в іншій людині, значення “іншого” є найважливі? шим в житті людини будь?якого віку. Ще на початку ХХ ст. англійсь? кий філософ, психолог і педагог У. Джеймс казав, що для людини немає більш жорсткішого покарання, ніж бути в суспільстві і бути непомітним для інших людей. Людині важливо, щоб її помічали. В спілкуванні людина підтверджує значення свого ”Я”.

***Психологічне непідтвердження*** – це покарання, яке дуже важ? ко перенести людині. Воно виявляється в насмішці, осудженні, не? прийнятті і руйнує особистість, бо інша людина в нашому житті грає першу скрипку. Інша людина через підтвердження або непідтверд? ження нашого психологічного існування управляє нашою самооці? нкою, емоційним самопочуттям і навіть психічним здоров’ям. Не? підтвердження – це трагедія, яка не знає вікових меж. І більш за все від нього страждають діти. Наприклад, самим жорстким покаран? ням у підлітків вважається “бойкот”, який розбуджує у жертви страх

і приниження, випробування, які руйнують психіку. Відомий англ? ійський психіатр Р.Д. Лейнч вбачав причину підліткової шизофренії в хронічному непідтвердженні матір’ю своєї дитини. Прохолодність і відстороненість дорослих може вплинути на несформування са? мооцінки, психологічну залежність, слабкість “его”. Діти ненавидять ті форми покарань, які пов’язані з психологічною ізоляцією.

Потреба людини бути підтвердженим іншими, існувати для них, мати в їх очах самостійну цінність і значення не є відкриттям ос? танніх років. Культура народів передбачає існування обов’язкового для виконання мінімуму, підтвердження. Цей мінімум є в мові, пра? вилах, манерах поведінки (“Добридень”, “Здравствуйте”, “Bon Jour”). В сучасній практичній психології широко розповсюдженим є поняття “підтверджуюча психотерапія”. Як правило , це є першим кроком на шляху встановлення контакту психолога з людиною, яка потребує допомоги. А іноді це є і достойним фіналом психотерапії, бо проблема може існувати якраз у відсутності підтвердження. Не тільки психотерапія, але й вся орієнтована на людину психологія за своєю сутністю повинна бути підтверджуючою. Зрозуміло, що в такі інструменти як діагностика, корекція, консультування, психологіч? не навчання ще потрібно втілити особистісний підтверджуючий потенціал самого психолога. Людей потрібно вміти підтверджувати (володіти засобами, інструментами) і хотіти підтверджувати (а це вже про позицію). Підтверджуюча позиція – це позиція самороз? криття, яка забезпечує партнеру у спілкуванні почуття співпережи?

вання, розуміння і тим самим підтвердження.

##### Афіліація як потреба в спілкуванні

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

Вперше термін афіліація було введено в психологію відомим американським психологом Генрі Мюрреєм, який вважав основ? ною потребою людини потребу в афіліації. В західній психології

активне дослідження афіліації починається у другій половині ХХ ст. Досліджуються ситуації, які сприяють афіліації, мотиви афіліації, її результати. Так, американський психолог Фокс (1980) провів опитування з метою з’ясування, в якому випадку респон? денти хотіли б залишатись самі, а коли – у спілкуванні з іншими. Результати показали, що прагнення бути з іншими збільшується в таких умовах: в приємних обставинах, які приносять задово? лення (коли у людей радість), а також в обставинах загрожую? чих (у небезпеці, коли тривожно або страшно). Прагнення зали? шатись наодинці виявилось сильнішим в неприємних обстави? нах (коли людина нервується, коли напруга), а також у обстави? нах, що потребують зосередженості.

Було встановлено, що загальними чинниками афіліації є:

1. необхідність порівняти себе з іншими, позбавитись не? впевненості;
2. необхідність отримати позитивну стимуляцію завдяки ціка? вому живому спілкуванню;
3. потреба в отриманні схвалення, уваги;
4. потреба в емоційній підтримці.

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

У відповідності з теорією соціального порівняння Л. Фестінге? ра, в ситуаціях небезпеки спілкування з іншими, які опинились в такій самій ситуації, дає можливість порівняти свою реакцію з ре? акцією інших і оцінити, наскільки вона адекватна. Було проведено експерименти, які показали, що саме невпевненість в своїх реакціях сприяє афіліації. Крім прагнення зменшити невпевненість, велику роль в афіліації відіграє прагнення знизити тривожність. Наприк? лад, в експериментах досліджувані, які знаходились у стані стресу, здебільше прагнули спілкуватись з тими, хто виглядав менше стри? воженим, ніж вони самі, – напевно, через бажання впевнитися, що перспективи не такі погані, як їм здається.

Деякі дослідники розглядають афіліацію в ситуації загрози без? пеці під кутом зору теорії прив’язаності. Суть пояснення полягає в

тім, що дорослі у ситуації загрози шукають людину, яка б змогла надати інформацію для оцінки ситуації. Це відбувається подібно тому, як діти, стикнувшись з новим подразником, звертаються до батьків, шукаючи керівництва. Отже, афіліація пов’язана з соціаль? ною підтримкою.

***Соціальна підтримка*** – це почуття, що тебе підтримують інші. Соціальна підтримка включає чотири компоненти: по?перше, це емоційна підтримка (впевненість в тому, що про тебе хтось турбуєть? ся, любить і піклується); по?друге, це оціночна підтримка (соціаль? не порівняння і відповідь на запитання, чи правильно я ставлюсь до того чи іншого явища); по?третє, це інформаційна підтримка (інфор? мація про те, як сприймати явища); по?четверте, це інструменталь? на підтримка (отримання конкретної дієвої допомоги).

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

Дослідників соціальної підтримки особливо зацікавив так званий буферний ефект соціальної підтримки, який полягає в тім, що людям більш важливим є не сама підтримка, а її відчут? тя. Ті люди, які відчувають підтримку, менше підпадають під вплив стресових ситуацій, ніж ті, хто такої підтримки не відчу? ває. Існують експериментальні підтвердження буферного ефек? ту. Наприклад, досліджувані, яким сказали, що вони можуть звернутись за допомогою до експериментатора, хоча і не роби? ли цього, але краще справлялись зі стресовою ситуацією, ніж ті суб’єкти, які цієї можливості не мали.

Одним з найбільш явних і очевидних ознак невистачання спілкування і незадовільних соціальних зв’язків є ***самотність.*** Самотність – це сукупність емоцій, які виникли у відповідь на відчутий дефіцит у кількості і якості соціальних зв’язків. Са? мотність визначається як сукупність чотирьох комплексів почуттів і переживань: 1) відчай (почуття відчаю, панічного жаху, не? мічності, покинутості); 2) депресія (почуття горя, пригніченості,

спустошеності, жалості до себе і відчуженості); 3) нестерпна нудь? га (почуття невдалості, нетерпіння, нудьги, неможливість зосере? дитись); 4) нелюбов до себе (відчуття власної непривабливості, нерозумності і постійне відчуття безпеки).

Існує дві основні форми самотності: ***емоційна ізоляція***, яка виникає в результаті відчуженості близької людини, і ***соціальна ізо- ляція*** – наслідок відсутності друзів і соціальних зв’язків. Встанов? лено, що соціальна самотність частіше супроводжується депресією і особливо пов’язана з кількістю і якістю дружніх зв’язків, нестачею випадкових контактів з людьми, нестачею впевненості у власній значимості, яка вселяється іншими, і відсутністю товаришів. Емо? ційна самотність, навпаки, скоріше супроводжується почуттям три? воги і неспокою і пов’язана з відсутністю інтимних контактів і ро? мантичних стосунків, а також з відсутністю прихильності.

Незалученість в різноманітні взаємовідносини не тільки при? зводить до самотності, але також може мати серйозні наслідки для здоров’я людини. Широко відомими є дослідження американських психологів (результати його опубліковано в 1979 р.), в яких вста? новлено, що ступінь смертності прямо зумовлена наявністю / відсут? ністю афіліації, а зовсім не тим фактом, що люди з меншою кількістю зв’язків були гірше забезпечені або не мали можливості підтриму? вати соціальні зв’язки. Після цього першого дослідження було про? ведено не менше десятка інших, в яких показано вплив афіліації на здоров’я людини. Наприклад, одне з досліджень в групі похилих показало, що через два з половиною роки залишилось в живих май? же вдвічі більше індивідів, що активно контактують з людьми, і в 3?4 рази більше індивідів, які вважали, що користуються адекват? ною підтримкою свого оточення.

Як свідчать наведені приклади, у життєдіяльності людини важ? ливу роль відіграють не будь?які, а дружні стосунки з іншими людь? ми. Всім відомо, що людина може відчувати самотність і серед інших людей, спілкуючись з ними. Афіліація – це потреба саме в дружніх стосунках, в любові. Тому важливим питанням у дослідженні спілку? вання є аналіз умов, які сприяють виникненню дружби, аттракції.

Поняття ***атракція*** (від лат. attrahere – приваблювати) оз? начає позитивні почуття по відношенню до іншого індивіда, праг?

нення перебувати в його товаристві (привабливість іншої люди? ни, потяг до неї). В багатьох випадках люди не вибирають свідо? мо яку?небудь компанію. Наприклад, в спортивний клуб вступа? ють не тому, що їм дуже подобаються члени клубу. Або, пере? їжджаючи на нове місце проживання, як правило, ніхто не знає заздалегідь, які будуть сусіди. Проте, опинившись в одному про? сторі, індивіди дуже часто налагоджують стосунки, які можуть перерости в дружбу. В соціальній психології існують досліджен? ня, які показують, що просторова близькість і потяг до спілку? вання сприяють виникненню атракції.

В багатьох дослідженнях показано, що проста фізична при? сутність іншого індивіда збільшує імовірність виникнення друж? би. Півстоліття назад американській дослідник Фестінгер і його колеги провели серію експериментів, якими було доведено, що просторова близькість відіграє важливу роль у виникненні атт? ракції. Може існувати декілька причин, які пояснюють, чому про? сторова близькість приводить до взаємного тяжіння. По?перше, якщо людина поряд, то для розвитку дружби з нею менше пере? шкод. По?друге, регулярно перебуваючи у товаристві якої?небудь людини, ми, отримуючи більше інформації про неї, можемо ви? яснити загальні з нею інтереси. По?третє, просторова близькість може привести до взаємного тяжіння завдяки так званому ефек? ту простої експозиції, тобто ступеня можливості для взаємодії. Чим вищим виявляється рівень можливості для взаємодії, тим імовірніше переростання стосунків у дружбу.

Дія просторової близькості на розвиток атракції може зале? жати і від багатьох інших факторів. По?перше, дія просторової близькості особливо виявляється, коли суб’єкти однорідні. На? приклад, в дослідженнях Фестінгера всі досліджувані були або ветеранами, або студентами. По?друге, просторова близькість може також знизити атракцію, бо більш помітними стають не? приємні риси людей. По?третє, зумовлений зовнішніми умовами настрій може визначати, чи буде просторова близькість підсилю? вати аттракцію. Наприклад, досліджуваний відчуває більшу сим? патію до того індивіда, який разом з ним перебуває у несприят? ливій ситуації. Це явище в соціальній психології отримало назву

негативного підкріплення: присутність діє як деяке загальне підкріплення, яке знижує дію неприємного збудження і створює таким чином умову для тяжіння до цього індивіда.

Сильним фактором появи атракції є схожість установок. До? сить відомим є експеримент американського соціального психоло? га Бірна (1971) з парадигми атракції. Досліджувані заповнювали опитувальник про своє ставлення до різних речей (класична музи? ка, спорт, законопроект з соціального забезпечення, війна, розлу? чення), а через декілька тижнів вони дізнавались про ставлення до цих речей іншого індивіда – наприклад, отримавши по пошті його заповнений опитувальник. Результати показали, що схожість по? зицій приводить до взаємної аттракції.

Подібні експерименти підтверджують, що атракція – це пряма лінійна функція пропозиції схожих установок (тобто кількість схожих установок, поділена на загальне число схожих і несхожих установок). Закон атракції виведено, доведено і має широке застосування.

На залежність атракції від схожості установок впливають два фактори. По?перше, неспівпадіння тієї ролі, яку відіграє одна й та сама установка для двох різних людей: чим більше розходження, тим менше атракція. По?друге, чим важливішим є та чи інша установка для індивіда, тим більшу атракцію викликає її співпадіння з уста? новкою іншого. Це стосується також і ступеня важливості для лю? дини тих або інших об’єктів. Атракцію викликає тільки схожість установок у відношенні до важливих об’єктів.

В соціальній психології здійснені дослідження, в яких вияви? лось, чому схожість установок відіграє таку важливу роль в утво? ренні атракції. Основне пояснення цього феномену висунув Бірн, який довів, що коли людина чує, як виражають погляди, що співпа? дають з її власними поглядами, це впливає на неї позитивно, а коли ж такі, що не співпадають, це діє на неї негативно.

Крім схожості установок на виникнення атракції впливають також інші фактори. Наприклад, те, які переваги віддаються інди? відами у проведенні вільного часу, або такий фактор, як сильна не? впевненість в собі, яка може спонукати індивіда до дружби з несхо? жими з ним людьми з надією, що вони нададуть їм більше нової інформації і різноманітних перспектив.

Згідно з теорією соціального обміну важливою умовою стійких відносин є взаємна привабливість. Як правило, індивід, знаючи про те, що якійсь людині він подобається, починає стави? тись до неї краще. Тоді, як розказують про неї щось таке, що не співпадає з її власною думкою про себе, вона важко в це вірить і не відповідає приязню на приязнь. Головний критерій дружби – це приємність від товариства один одного. Дружба характери? зується наявністю норм і правил. Правила – це думки і переко? нання відносно того, що потрібно робити і чого робити не по? трібно, які поділяються іншими. Соціальні психологи Аргайл і Хендерсон (1985) виділили такі найбільш важливі правила для дружби: добровільно допомагати один одному, коли це потрібно, довіряти один одному, захищати інтереси друга в його (її) відсут? ності і не критикувати один одного у присутності сторонніх. По? рушення цих правил веде до розриву дружби.

**Висновки**

1. Спілкування – це універсальна реальність людського буття, яка породжуєтьсяі підтримується різноманітними формами людських сто? сунків. В цій реальності формуються і розвиваються як різні види со? ціальних відносин, так і психологічні особливості окремої людини.

1. У вітчизняній психології склалась традиція розглядати спілку? вання в зв’язку з діяльністю. Діяльність і спілкування розглядаються як сторони єдиного людського буття. В категорії “діяльність” розк? ривається “суб’єкт?об’єктна (предметна)” сторона, а в категорії “спілкування” – “суб’єкт?суб’єктна”. Через спілкування людське бут? тя виявляється як взаємодія, в якій дії людей, що спілкуються, об’єд? нані в одне ціле, яке набуває нових якостей порівняно з діями кожно? го окремого учасника. Поняття “сукупний суб’єкт” визначає те ціле, якісно нове, що виникає в результаті спілкування.
2. Вивчаючи спілкування, дослідники виділяють його структуру. До визначення структури можна підходити по?різному, в залежності від аспекту, в якому розглядається спілкування. У вітчизняній літера? турі найбільш поширено два підходи до розглядання структури спілкування: виділення структурних компонентівз позиції розглядання

його зсередини, та виділення структурних складових на основі зумов? леностіспілкування зовнішнімифакторами. Прикладом першого підхо? ду є характеристика структури спілкування через виділення в ньому таких сторін, як комунікативна, інтерактивна, перцептивна. Прикла? дом другого підходу є виділення різних видів спілкування, зумовле? них сферою суспільних відносин, таких як міжособистісне, рольове, ритуальне, монологічне, діалогічне та ін.

1. Спілкування – явище поліфункціональне. В соціальній пси? хології аналізуються різні функції спілкування. Найбільш важли? вим є такі функції:
   * Спілкування виконує в колективній діяльності людей кому? нікативно?зв’язуючу роль. Без взаємозв’язків між людьми не могла б відбуватись предметно?перетворююча діяльність, яка є умовою антропосоціогенезу і онтогенезу. Спілкування зв’язує індивіда зі всім людським родом, соціумом, групою. Без такого взаємозв’язку не могло б створитись суспільство, не може сформуватись осо? бистість. Особливе значення для розвитку особистості має спілку? вання на ранніх етапах онтогенезу, коли доросла людина вводить дитину в “світ людей”. Без спілкування з дорослим дитина не змог? ла б сформуватись в людину як соціальну істоту.

– Спілкування є найважливішою потребою людини, умовою її нор? мального існування. Постійна потребав іншій людиніє найважливішою в житті людини будь?якого віку. В сучасній психології існує поняття “психологічне підтвердження”, яке означає, що людину сприймають і оцінюють інші. Людина завжди відчуває потребу в оцінці її діяльності з боку іншої людини, щоб співвіднести цю оцінку з самооцінкою. Психо? логічне непідтвердження – це покарання, трагедія для особистості, яку важко перенести. Потреба в позитивно емоційному спілкуванні визна? чається поняттям афіліація. Генрі Мюррей, який ввів в психологію це поняття, вважав афіліацію основною потребою людини.

Афіліація пов’язана з соціальною підтримкою, тобто почуттям того, що тебе підтримують інші. Буферний ефект соціальної підтрим? ки полягає в тім, що людям більш важливою є не сама підтримка, а її відчуття. Явищем, протилежним до соціальної підтримки, є самотність, яка може мати негативні наслідки для здоров’я людини.

Афіліація – це потреба людини не в якихось нейтральних зв’яз? ках з іншими людьми, а в дружніх стосунках, в любові. Такі стосун? ки визначаються поняттям атракція. Серед умов виникнення ат? ракції найголовнішими є : просторова близькість, схожість устано? вок, спільні інтереси у проведенні вільного часу, а також такий фак? тор, як сильна невпевненість в собі, що спонукає індивіда до друж? би з несхожими на нього людьми.

#### Основні поняття та терміни

Спілкування, діяльність, суспільні відносини, сукупний суб’єкт спілкування, сукупний суб’єкт діяльності, структура спілкування, когнітивний компонент спілкування, афективний компонент спілку? вання, конативний компонент спілкування, види спілкування, фор? ми спілкування, засоби спілкування, міжособистісне спілкування, рольове спілкування, соціальна позиція, соціальний статус, соціаль? на роль, ритуальне спілкування, монологічне спілкування, діалогі? чне спілкування, маніпулятивне спілкування, імперативне спілку? вання, функції спілкування, комунікативно?зв’язуюча функція спілкування, філогенетичний зріз спілкування, онтогенетичний зріз спілкування, спілкування як психологічне підтвердження, психо? логічне непідтвердження, афіліація, соціальна підтримка, буферний ефект соціальної підтримки, самотність, емоційна ізоляція, атрак? ція, закон атракції.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Наведіть відомі Вам визначення поняття “спілкування”. “Розведіть” поняття “спілкування” і “комунікація”.
2. Яке значення для поглиблення знань про спілкування мала дискусія з приводу співвідношення понять “діяльність” і “спілку? вання”? Наведіть аргументи різних поглядів на це співвідношення.
3. Назвіть і розкрийте основні принципи теорії спілкування Б.Ф. Ломова.
4. Яке значення має поняття “сукупний суб’єкт” для аналізу спілкування?
5. Чим відрізняється соціально?психологічний аспект дослі? дження спілкування від загальнопсихологічного?
6. Як співвідносяться поняття “спілкування” і “суспільні відносини”? Які точки зору Вам відомі з цього приводу?
7. Чому, визначаючи структуру спілкування, необхідно виді? ляти аспект, в якому вона розглядається? Наведіть приклади відо? мих Вам класифікацій структури спілкування.
8. Дайте характеристику міжособистісному спілкуванню.
9. Яке значення для людини має рольове спілкування?
10. Як Ви розумієте зв’язок “соціальної позиції” і “соціальної ролі” в спілкуванні? Чи впливає цей зв’язок на зміст спілкування?
11. Яку роль в життєдіяльності людей відіграє ритуальне спілкування? Наведіть приклади.
12. Що таке монологічне спілкування, імператив і маніпуляція?
13. Наведіть приклади, де маніпуляція є необхідною складо? вою життєдіяльності людини.
14. В чому полягають особливості діалогічного спілкування? Розкрийте його творчу функцію.
15. Покажіть роль комунікативно?зв’язуючої функції спілку? вання в процесі антропосоціогенезу.
16. Наведіть приклади, в яких розкривається людинотворча функція спілкування.
17. Розкрийте етапи формування потреби в спілкуванні в про? цесі онтогенезу. Чому без спілкування з дорослим не може відбува? тись соціалізація особистості?
18. Покажіть значення для теорії спілкування експерименту зі сліпоглухонімими дітьми Загорської школи?інтернату.
19. Розкрийте зміст феномену “психологічне непідтвердження”.
20. Що таке афіліація? Покажіть значення цього явища для людини.
21. Покажіть зв’язок афіліації з соціальною підтримкою.
22. В чому полягає “буферний ефект соціальної підтримки”?
23. Покажіть, як співвідносяться поняття “самотність”, “емо? ційна ізоляція” і “соціальна ізоляція”.
24. Дайте визначення поняттю “атракція”.Покажіть зв’язок атракції з афіліацією. Яку сторону спілкування розкривають ці поняття?

##### Тест для визначення потреби у спілкуванні (ПС)

(Ю.М. Орлов, В.І. Шкуркін, Л.П. Орлова, 1974)

**Мета:** виявити рівень потреби у спілкуванні.

Тест містить твердження, які корелюють із ознаками двох про? тилежних груп: з високим і низьким рівнем потреби у спілкуванні.

1. Я одержую задоволення, беручи участь у різних святах.
2. Я можу вгамувати свої бажання, якщо вони суперечать ба? жанням моїх товаришів.
3. Мені подобається висловлювати комусь свою симпатію.
4. Я більше зосереджений на тому, щоб справляти вплив, ніж мати друзів.
5. Я відчуваю, що у мене чомусь більше прав стосовно своїх друзів, ніж обов’язків.
6. Коли я дізнаюся про успіхи свого друга, у мене чомусь по? гіршується настрій.
7. Щоб бути задоволеним собою, я повинен комусь у чомусь допомагати.
8. Мої турботи зникають, коли я перебуваю серед друзів на роботі.
9. Мої друзі мені дуже набридли.
10. Коли я роблю погану роботу, присутність людей мене над? то дратує.
11. Притиснутий до стіни, я говорю лише ту частку правди, яка, на мою думку, не зашкодить моїм друзям і знайомим.
12. У скрутній ситуації я більше думаю не стільки про себе, скільки про близьку мені людину.
13. Неприємності в друзів викликають у мене стан, близький до хвороби.
14. Мені приємно допомагати іншим, навіть якщо це додасть мені значних труднощів.
15. З поваги до друга я можу погодитися з його думкою, навіть якщо він не має рації.
16. Мені більше подобаються пригодницькі оповідання, ніж про кохання.
17. Сцени насильства в кіно навіюють мені відразу.
18. Коли я один, я відчуваю тривогу і напруженість більше, ніж коли перебуваю серед людей.
19. Я вважаю, що головною радістю в житті є спілкування.
20. Мені шкода покинутих собак та кішок.
21. Я вважаю, що краще мати менше друзів, але близьких.
22. Я люблю бувати серед людей.
23. Я довго переживаю після сварки з близькими.
24. У мене більше близьких людей, ніж у багатьох інших.
25. У мене більше прагнення до досягнень, ніж до дружби.
26. В судженнях про інших людей я здебільшого довіряю власній інтуїції і уяві, ніж судженням про них з боку інших людей.
27. Я надаю більшого значення матеріальному добробуту і пре? стижу, ніж радості спілкування з приємними мені людьми.
28. Я співчуваю людям, у яких немає близьких друзів.
29. Стосовно до мене люди часто були невдячними.
30. Я люблю оповідання про безкорисливе кохання і дружбу.
31. Заради друга я можу піти на жертву.
32. Удитинствія входивдокомпанії, яка завждитрималася разом.
33. Якби я був журналістом, я писав би про силу дружби.

Обробка результатів:

Досліджуваний одержує по 1 балу, якщо відповів “Так” на твер? дження 1, 2, 7, 8, 11, 12, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30,

31, 32, 33 і “Ні” – на 3, 4, 5, 6, 9, 10, 15, 16, 25, 27, 29.

Сума балів свідчить про рівень ПС: до 22 балів – низький;

23?25 – нижче середнього; 26?27 – середній;

28?29 – вище середнього; 30?33 – високий.

#### Література

1. Андреева Г.М.Социальная психология.–М.:Изд?во МГУ,1980.
2. Аронсон Э Общественное животное. – М., 1998.
3. Аронсон Э, Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
4. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искус? ство, 1979.
5. Бодалев А.А. Личность и общение : Избр. труды. – М.: Пе? дагогика, 1993. – 272 с.
6. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
7. Грехнев В.С. Культура психологического общения. – М.: просвещение, 1990. – 144 с.
8. Давыдов В.В. Виды общения в обучении. – М.: Просвеще? ние, 1972.
9. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
10. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984.
11. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
12. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: Либідь, 1990. – 191 с.
13. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.
14. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
15. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.
16. Хараш А.У. «Другой» и его функция в развитии «Я». // Об? щение и развитие психики: Сб. научных трудов. – М., 1988. – С. 31?46.

### Глава 17.

**Комунікативна сторона спілкування**

Комунікація (від лат. communication – повідомлення, пере? дача) – це передача інформації від однієї системи до іншої через посередництво спеціальних матеріальних носіїв, сигналів. Кому? нікація – необхідна передумова функціонування і розвитку всіх соціальних систем, бо вона забезпечує зв’язок між людьми, ро? бить можливим накопичення і передачу соціального досвіду, роз? поділ праці і організацію сукупної діяльності, управління, транс? ляцію культури. Зміст і форми комунікації відображають суспільні відносини і історичний досвід людей.

В суспільстві комунікація здійснюється між індивідами, групами, організаціями, державами, культурами завдяки знаковим системам (мовам). Комунікація між людьми відбувається у формі спілкування як обмін цілісними знаковими утвореннями (повідомленнями), вяких відображено знання, думки, ідеї, ціннісні ставлення, емоційні стани, програми діяльності сторін, що спілкуються. В процесі безпосередньо? го спілкування між людьми комунікація нерозривно зв’язана з їх пси? хологічною взаємодією і лише в абстракції може розглядатись як са? мостійна інформаційна форма міжособистісного спілкування. Інтерес науковців до комунікативних процесів існує з стародавніх часів. Уже Аристотель в “Риториці” відмітив, що будь?яке спілкування передба? чає принаймні три елементи: того, хто говорить, повідомлення і того, комуце повідомлення призначено. Повне описання комунікації вклю? чає наступні фази: докомунікативну, в якій відбувається формування цілей і потреб в обміні інформацією і намічаються способи їх реалі? зації, власне комунікаційну фазу, що включає створення, передачу і прийом повідомлення; і післякомунікативну фазу, коли виявляються наслідки (ефекти) комунікації і утворюється зворотний зв’язок.

В теорії комунікації було представлено різні структурні моделі комунікації, які по?різному виділяли як елементи комунікації, так і зв’язок між ними. Найбільшого поширення набула лінійна модель комунікації, що була сформульована в 1948 р. американським со? ціологом Г.Д. Лассуеллом, яка включає п’ять елементів:

1. хто? (передає повідомлення) – комунікатор;
2. що? (передається) – зміст комунікації;
3. як? (здійснюється передача) – засоби комунікації;
4. кому? (направлено повідомлення) – аудиторія;
5. з яким ефектом? – ефекти впливу.

Ця формула стала основою традиційного поділення предмет? них галузей дослідження комунікації на комунікатора, зміст і за? соби комунікації, аудиторію і ефекти впливу. В моделі Лассуел? ла реципієнт виступає в якості об’єкта. В 1953 р. Т. Ньюкомбом була створена інтеракціоністська модель комунікації як альтер? натива Лассуеллівській. В моделі Т. Ньюкомба на перший план було висунуто активність реципієнта як рівноправного суб’єкта комунікативної діяльності. Суб’єкти комунікації розглядаються тут як рівноправні і пов’язані як взаємними очікуваннями і уста? новками, так і загальним інтересом до предмета спілкування. Ко? мунікація розглядається як реалізація цього інтересу за допомо? гою повідомлень, що передаються. Ефекти комунікації поляга? ють у зближенні або віддаленості точок зору комунікатора і ре? ципієнта на спільний предмет, що, в свою чергу, означає розши? рення або звуження їх можливостей взаєморозуміння і співробі? тництва. Такий погляд на комунікацію ставив в центр уваги до? сягнення згоди між суб’єктами комунікації, встановлення рівно? ваги в системі взаємних установок. Моделі Лассуелла і Ньюком? ба використовувались психологами для розробки прийомів ко? мунікації в рекламі, пропаганді та ін.

Особливості процесів комунікації в групах, організаціях та інших соціальних системах потребують більш складаних моделей. В кібернетичній моделі комунікації включаються можливості зво? ротного зв’язку, а також проходження інформації від комунікатора до реципієнта. Уявлення про багаторівневість комунікації, про чи? сельність проміжних комунікативних ролей (лідери думок, зв’язні, “вратарі” і т.ін.), про взаємодію формальних і неформальних кому? нікативних шляхів характерно для дослідження комунікації в со? ціальній психології та соціології організацій. В концепціях культу? ри приділяється велика увага специфіці кодів і впливу каналів пе? редачі повідомлень на їх якість і характер сприйняття.

##### Міжособистісна комунікація

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

Комунікативний акт завжди складається як ***мінімум з двох партнерів***, які пов’язані між собою ***єдиним інформаційним про- стором.*** Людина, яка в процесі спілкування передає партнеру інформацію, в соціальній психології іменується ***“комунікатором”.*** Партнер, який приймає й інтерпретує інформацію – ***реципієнт.***

***Зворотний зв’язок*** – це інформація про те, як реципієнт сприй? має комунікатора, як оцінює його поведінку і слова. Міжособистіс? на комунікація – форма комунікації, в якій в ролях як комунікато? ра, так і реципієнта виступають окремі індивіди. Для міжособистіс? ної комунікації є характерним безпосередній контакт між суб’єкта? ми спілкування, що зумовлює ряд особливостей цієї форми кому? нікації: тісний зворотний зв’язок, що регулює хід спілкування; ба? гатство кодів, що використовуються, зокрема й невербальних; двос? торонній обмін інформацією, який відбувається у вигляді діалогу. У міжособистісній комунікації обмін інформацією між суб’єктами тісно переплетено з їх психологічною взаємодією, створюючи єди? ний процес спілкування. За характером взаємодії можна розгляда? ти особистісну і рольову міжособистісну комунікацію. Перша має більш експресивний характер, пов’язаний з самовираженням “Я”. Сама участь в комунікаціях має в особистісній комунікації са? моцінність. Як форма, так і зміст особистісної комунікації не пов’я? зані якимись строгими нормами і мають індивідуалізований і ситу? ативний неформальний характер. Рольова різновидність міжособи? стісної комунікації більш формалізована в своїх виявленнях, її зміст і форма визначені рольовими відносинами партнерів, а процес пе? редачі інформації націлено на досягнення певного результату. Тому комунікація має більш стандартний, раціональний і інструменталь? ний характер. Являючись більш стародавньою формою, міжособис? тісна комунікація зберігає і в сучасному суспільстві провідну роль у формуванні особистості і її відносин з зовнішнім світом. В склад?

них інформаційних процесах сучасного суспільства міжособистіс? на комунікація виступає як противага масовим формам комунікації, опосередковуючи їх вплив на особистість. Рольовий різновид міжо? собистісної комунікації поряд з груповою комунікацією складає ос? новну систему комунікацій в організаціях.

***Специфіка міжособистісної комунікації*** визначається ак? тивною природою людської особистості, яка складає цей процес. В людській комунікації відбувається не просто “рух інформації”, а активний обмін нею. Отже, специфіка міжособистісної комунікації полягає в тім, перш за все, що цей процес є ***інтерсуб’єктним про- цесом*** (S � S). На відміну від простого обміну інформацією між двома пристроями, тут ми маємо справу з відношенням двох індивідів, кожний з яких є активним суб’єктом: взаємне інформу? вання їх передбачає налагодження сумісної діяльності. Кожний учасник комунікативного процесу передбачає у своєму партнері не якийсь об’єкт, а активного діяча, і на цю його активність по? трібно орієнтуватись, направляючи йому інформацію, тобто ана? лізувати його мотиви, цілі, установки.

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

Третя особливість міжособистісної комунікації визначається самим характером обміну інформацією, який є психологічним впли? вом один на одного. Комунікативний вплив, який тут виникає, є не що інше, як психологічне діяння одного комунікатора на іншого з метою зміни його поведінки.

В загальній теорії інформації є поняття ***“семантично значу- ща інформація”***, яке означає кількість інформації, яка дана не на “вході”, а на “виході”, тобто та, яка спрацьовує. В людській комуні? кації “семантично значуща інформація” – це та, що впливає на зміну поведінки, тобто та, що має смисл. Цей смисл розкривається за до? помогою знака. За допомогою системи знаків партнери можуть впли? вати один на одного. Виготський стверджує, що “знак” у спілкуванні подібний до знаряддя праці.

За характером впливу інформація, що йде від комунікатора, може бути ***спонукальною*** і ***констатуючою***. Спонукальна інфор? мація виявляється в наказі, проханні, інструкції, пораді. Вона роз? рахована на те, щоб стимулювати певні дії і виконує такі функції: активізацію поведінки, тобто спонукання до дії в заданому напрям? ку; інтердикцію, тобто заборону певних дій або небажаних різно? видів діяльності; дестабілізацію, або порушення деяких автономних форм поведінки та діяльності.

Констатуюча інформація виступає у формі повідомлення і пе? редбачає зміну поведінки не прямо, а опосередковано і поступово. Залежно від спрямованості інформації, яка йде від комунікатора, виокремлюють аксіальну та ретиальну комунікації. ***Аксіальна*** (від лат. – axis – вісь, осьовий) – ***спрямовує*** свої сигнали до якогось ***ок- ремого отримувача*** інформації (індивідуального чи групового). ***Ретиальна*** (від лат. – rete –мережа) – має своїм адресатом ***бага- тьох реципієнтів***, великі соціальні ***групи***, які розосереджені у про? сторі й у більшості випадків є анонімними для комунікатора.

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

В психології поняття ***“знак”*** – це компонент діяльності люди? ни, засіб її свідомого орієнтування в об’єктах зовнішнього світу, уп? равління власною поведінкою і поведінкою інших людей. В куль? турно?історичній теорії Л.С. Виготського є поняття “знакове опосе? редкування”. В цій теорії психологічний розвиток розглядається як зміна природи і структури психічного процесу через знак (знаряд? дя праці, мова, малюнки і т.ін.). Знак як психологічний інструмент не має готового значення. Значення не є властивістю знака, воно йому надається людьми в процесі спілкування. ***Значення*** – це уза? гальнена форма відображення суб’єктом найсуттєвіших властивос? тей об’єктів. Жоден знак не “несе” або не “має” значення, значення

знаходиться в свідомості людей, воно виникає в процесі їх сумісної діяльності і спілкування, і існує у вигляді понять, соціальних ро? лей, цінностей. Значення розкривається через зміст знаків, тобто їх смисл. Через значення у свідомості виникає образ світу, який вклю? чає образи інших людей і образ “Я”. Завдяки системі значень здійснюється управління процесами індивідуальної діяльності суб’єкта. Носіями значень поряд зі структурами природної мови ви? ступають такі знакові засоби?системи, як схеми, картини, формули, системи символіки, “мова” мистецтва та ін. Значення у єдності з особистісним смислом утворює структуру індивідуальної свідомості. ***Смисл*** – це той суб’єктивний зміст, якого набуває слово в кон? кретному контексті, в конкретній ситуації спілкування. Смисл, який вкладає в слово той чи інший індивід, може не співпадати з загаль? ноприйнятим його значенням, що може бути бар’єром у спілкуванні. Справжнє ефективне спілкування – це не стільки обмін значення? ми, скільки обмін смислами, це пошук спільного смислу. Для опи? сання цієї ситуації соціальна психологія запозичила з лінгвістики термін ***“тезаурус”***, яким позначається єдина система значень, прий? нята всіма членами групи, учасниками комунікативного процесу. Навіть знаючи значення одних і тих же слів, люди іноді по?різному їх розуміють: соціальні, політичні, вікові та інші особливості можуть бути цьому причиною. Саме у спілкуванні смисл слова збагачуєть? ся і модифікується, воно набуває нових, невизначених нюансів, по? казуючи суб’єктивне ставлення людини до конкретного об’єкта. Тому кількість значень слова обмежена для кожного етапу розвит?

ку мови, а кількість смислів практично є необмеженою.

П’ята особливість міжособистісної комунікації, яка теж пов’яза? на з умовами людського спілкування, це виникнення специфічних комунікативних бар’єрів. Ці бар’єри не пов’язано з якимись слабки? ми місцями в каналі передачі або огріхами кодування і декодування. Ці бар’єри є соціально?психологічними за своїм характером.

***Комунікативний бар’єр*** – це психологічна перепона різного походження, яку реципієнт встановлює на шляху небажаної, втом? люючої або небезпечної інформації. Такі бар’єри можуть виникати через відсутність розуміння між учасниками спілкування, яке ви? никає на ґрунті соціальних, політичних, релігійних, професійних

відмінностей, які породжують різне світовідчуття, світорозуміння, світогляд взагалі. Бар’єри у спілкуванні можуть виникати через інди? відуальні психологічні особливості тих, хто спілкується (недовіра, образа, підозра та ін.).

Найчастіше зустрічаються такі бар’єри міжособистісної кому? нікації:

* + уникнення (уникнення контактів з небажаними особами, забування (не слухати);
  + авторитет (обезцінення інформації за рахунок зниження ав? торитету комунікатора);
  + нерозуміння, яке може виникати внаслідок різних причин, зокрема, фонетичного бар’єру (невиразність мови, мова з великою кількістю слів?паразитів);
  + семантичний бар’єр (різниця в тезаурусі – існуючих систе? мах значень партнерів спілкування), жаргон, сленги;
  + стилістичний бар’єр (наприклад, критичні зауваження, не? емоційність читання казки дітям, використання імперативного сти? лю (“ти повинен”), категоричні слова;
  + логічний бар’єр (логіка є або дуже складною, або спрощеною; є чоловіча, жіноча, дитяча логіка, бідних і багатих, здорових і хво? рих). Комунікатор повинен вибирати адекватну для даного момен? та систему доказів.

##### Моделі комунікації

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

В тих випадках, коли в двосторонній комунікації приймають участь більше двох чоловік, передачу і прийом інформації потрібно якось упорядкувати. Так виникає комунікативна система, або ***ме- режа***. Структуру комунікаційної мережі можна задати формально, але частіше вона складається стихійно і функції її учасників не рег? ламентовано. Наприклад, чутки. Дослідження виявили не тільки

велику швидкість, але й ефективність цього способу розповсюджен? ня інформації: від 75 % до 95 % інформації, яка розповсюджується через чутки, передається без перекручення.

В літературі, присвяченій ефективності комунікаційної мережі, показано існуючи різновиди мереж, їх переваги і недоліки. Дослід? женнями Лівітта встановлено, що фактором задоволеності людини спілкуванням є ступінь участі в загальній справі. Людям подобаєть? ся, коли від них щось залежить. Дослідження Лівітта показало, що ступінь втягнення людини в процес прийняття рішень відбивається як на результатах її роботи, так і на її морально?психологічному стані. Люди, які зобов’язані приймати на себе відповідальність, на відміну від своїх колег?виконавців, відчувають більше задоволення від робо? ти і від стосунків з партнерами. Саме тому керівники підприємств шукають шляхи удосконалення висхідних і низхідних мереж.

***Низхідна комунікація*** – це передача повідомлень від керів? ників до робітників. ***Висхідна комунікація*** – це передача інформації від робітників керівникам. Висхідна комунікація може бути орга? нізованою по?різному. Робітники можуть зв’язуватись з керівницт? вом підприємства або через менеджерів, або спілкуватись з ними прямо. Останнє дозволяє кожному з робітників висловлювати свої пропозиції. Різні заходи, подібно “відкритих дверей”, “ящиків для пропозицій” не дають бажаних результатів, якщо робітникам буде здаватись, що керівники ігнорують їх пропозиції. На жаль, під час цих заходів керівництво виявляє готовність вислуховувати пропо? зиції менеджерів, а не рядових співробітників.

Здійсненню висхідної комунікації іноді заважає проблема мас? штабу особи, тобто, коли співробітники ніяковіють перед началь? ником і втрачають дар мови. Ця проблема може стати серйозною перепоною висхідної комунікації. Тому потрібні спеціальні заходи, щоб ці перепони зняти. Наприклад, великий вплив на спілкування має спосіб розташування учасників комунікації. Якщо професор читає лекцію з кафедри, тим самим він підкреслює, що не схильний вступати в дискусію зі студентами. Навпаки, якщо викладач роз? саджує студентів в коло, то цим самим він намагається сприяти дис? кусії. Психологи встановили, що розміщення учасників у формі кола є найбільш сприятливим для комунікації. Існують також рекомен?

дації з приводу того, як розміщувати комунікації у ситуації субор? динації. Американський психолог Соммер вважає, що найбільш сприятливим для комунікації між начальником і підлеглим буде варіант розміщення, коли начальник і підлеглий опиняться на про? тилежних кутах столу, що їх розділяє. Непоганим є варіант спілку? вання лицем до лиця через стіл. Найбільш несприятливим для ко? мунікації Соммер вважає диспозицію, коли начальник і підлеглий сідають поряд, бік в бік один з одним.

Важливим фактором ефективної комунікації є відвертість. Відвертість – це вираження істинних почуттів, правдивість, відкритість. Відвертість – це певний ризик, тому що зі співрозмов? ником обговорюються такі почуття і вчинки, які можна оцінювати по?різному. Однак відвертість дає унікальний шанс для зближення, тому що співрозмовник має зрозуміти, що йому довіряють і він може відізватись у відповідь своєю довірою, що і робить спілкування з ним більш глибоким.

Міру відвертості учасників процесу комунікації можна проана? лізувати за допомогою так званого ***вікна Джогарі***. Назва метода виникла від імен його винахідників – Джо Люфта і Гаррі Інгхема. Вікно Джогарі – це система секторів, що використовується для пе? ревірки відвертості. Графічне зображення вікна Джогарі нагадує квадрат, який поділено на чотири сектори, кожен з яких визначає один з аспектів взаємостосунків.

Малюнок вікна Джогарі

Те, що відоме самій людині

Невідоме самій людині

Відоме оточуючим

І

Явне

ІІ

Несвідоме

ІІІ

Приховане

IV

Таємне

Невідоме оточуючим

Сектор І. Явне. Цей сектор описує такі аспекти поведінки і характе? ристики людини, які він сам усвідомлює і які є явними для оточуючих (колір очей, стать та інші фізичні ознаки). Тут буде місце для почуттів і переживань в тій мірі, в якій співрозмовники захочуть ними поділитися. Сектор ІІ. Несвідоме. Цей сектор описує такі аспекти поведін?

ки людини, які очевидні для інших людей, але не помітні їй самій. Наприклад, у людини є звичка щось крутити в руках під час розмо? ви, або вставляти слова зразок “ну”. Це вони роблять несвідомо, але оточуючі це помічають.

Сектор ІІ. Приховане. Цей сектор описує такі аспекти поведінки і характеристики людини, які йому відомі, але приховуються від оточую? чих. Це можуть бути незначні факти (колір нижньої білизни), а також більш суттєва інформація: почуття, вчинки, думки, про які людина не хоче розповідати, боячись осудження. Нещирість може утруднювати спілкування між людьми. Якщо, наприклад, хтось з учасників дискусії має приховану ціль, то дискусія може затягуватись. В цьому випадкувсі учасники обговорення відчувають незадоволення і роздратування, ви? никає імовірність конфліктів. Безпідставно тривале і нервозне обгово? рення питання можна розцінити як свідчення того, що один або декіль? ка учасників дискусії керуються таємними цілями. Якщо є така підозра, токращезробити намагання виявити ціцілі прямим запитанням відносно того, чи не спричинене затягування дискусії іншою проблемою.

Сектор IV. Таємне. Цей сектор об’єднує в собі мотиви поведін? ки людини, які невідомі ні їй самій, ні оточуючим її людям. Це, го? ловним чином, неусвідомлені почуття і бажання. Наприклад, свар? ка зі своїм молодшим братом може бути спричинена елементарни? ми ревнощами, які не усвідомлюються, хоча заважають спілкуван? ню. Таємні цілі корисно виявляти.

Розмір кожного сектора, що складають вікно Джогарі, може змінюватись у відповідності з тим, які стосунки створюються між партнерами з комунікації. Метод Джогарі застосовується у діагнос? тиці міжособистісних стосунків.

Передача будь?якої інформації можлива лише через знакові системи. Існує декілька знакових систем, які використовуються в комунікативному процесі. В залежності від них можна виділити вер? бальну комунікацію (знаковою системою є мова) і невербальну ко? мунікацію (використовуються різні немовні знакові системи).

##### Вербальна комунікація

Вербальна комунікація використовує усну і письмову мову. Якщо уявити, скільки книг, газет і журналів виходить щодня, скільки листів, телеграм, рекламних листівок знаходять люди в своїх пошто? вих сриньках, скільки книжок ми читаємо протягом свого життя – і стає зрозумілою важливість письмової комунікації.

Люди використовують ***письмову мову*** рідше, ніж усну, і все? таки письмова комунікація має дуже велике значення, особливо в останні декілька років. В епоху, коли на зміну телефонним пе? реговорам приходить електронна пошта, навички письмової мови стають дуже важливими. Роботодавці у відборі кандидатів на ва? кантні місця все більшої уваги приділяють умінню грамотно вик? ласти свої думки на папері.

***Усна мова*** ще й досі залишається найбільш розповсюдже? ним способом комунікації. Було опитано співробітників тих організацій, де керівництво намагається побудувати взаємосто? сунки між співробітниками на основі письмових способів ко? мунікації – циркулярів, розпоряджень і різних форм звітності. Більш як 2/3 опитуваних робітників заявили, що близько 75 % вказівок вони отримують від своїх керівників в усній формі.

Щоб бути зрозумілим, мало мати хорошу дикцію. Потрібно не тільки усвідомити те, що необхідно повідомити, але й вибра? ти такі слова, щоб вони були зрозумілими слухачам.

Слова здійснюють суттєвий вплив на ефективність комунікації. В зв’язку з цим в психології аналізується мова з погляду на спілку? вання. Удосконалення навичок вербального спілкування можливо за рахунок збагачення словарного складу мови. Використовуючи слова, потрібно звернути увагу на ***денотати і конотації.*** Денота? том називають предметне значення слова або, кажучи інакше, його словникове визначення. Наприклад, словник визначає поняття “батько” як родитель чоловічої статі. Це визначення і є денотатом даного слова. Окрім цього це слово має емоційну окрасу, тобто несе в собі особливий аналіз, якого словникове визначення не може роз? крите повністю. Інколи якийсь чоловік може сказати “Не сперечай? ся з батьком!” В цьому випадку мається на увазі інший смисл, ніж

той, що акцентується у визначенні цього поняття в словнику. Та? кий допоміжний смисл називається конотацією. Отже, денотат – це словникове визначення слова, а конотація – це почуття, емоції і асо? ціації, які зумовлені тим або іншим словом.

У визначенні денотативного і конотативного значення слова мо? жуть виникнути проблеми, пов’язані з багатозначністю слова. Значен? ня виявляється в контексті. Роботодавцям добре відома відмінність між денотативним і конотативним значенням слів. Так, просто змінивши назву тієї чи іншої робітничої посади, можна зробити її більш приваб? ливою. Наприклад, замістьоб’яви, що потрібна “прислужниця”, краще вказати, що шукають “технічного працівника з широким колом обо? в’язків”. Словосполучення “технічний працівник” має більш сприят? ливе конотативне звучання. Ставлення людей до секретарської праці теж зміниться, якщо цю професію назвати “секретар?референт” або “помічник директора”. Психологи також виявили, що слово “компа? нія” звучить більш привабливо, ніж слово “корпорація”, не дивлячись на те, що корпорація більша за компанію і працювати на корпорацію вважається більш престижним. Важливим є конотації і для працівників рекламного бізнесу. Для грамотної реклами потрібні слова з сильним емоційним звучанням, як позитивним, так і негативним.

##### Невербальна комунікація

Будь?яка комунікація, яка здійснюється без слів, вважається не? вербальною комунікацією. Наприклад, комунікації, що здійснюють? ся різними художніми формами. Все більш стають поширеними прості зорові символи. Їх можна побачити в найрізноманітніших місцях: в аеропортах, на автотрасах, на промислових підприємствах, на упаков? ках ліків, продуктів. Особливі знаки є для кімнат відпочинку, місць для куріння, для кафетеріїв і т.п. Інформативним може бути також одяг людини, який повідомляє оточуючим про настрій, почуття і на? міри людини. Наприклад, якщо прийти на офіційний прийом в тені? сних шортах, то це буде демонстрацією певного ставлення до при? сутніх. Маючи здатність підсилювати або послаблювати вербальний вплив, ці системи допомагають виявити такий суттєвий параметр ко? мунікативного процесу, як наміри його учасників.

На сьогодні описано і досліджено чисельні форми невербаль? них знакових систем. Головні з них: кінесика, паралінгвістика, про? ксеміка, візуальне спілкування. ***Оптико-кінетична система знаків*** включає жести, міміку, пантоміміку, вона є більш?менш чітко сприй? нятою властивістю загальної моторики різних частин тіла (рук, об? личчя, пози). Ч. Дарвін перший застосував дослідження в галузі вираження емоцій у людини і тварин. Ця загальна моторика різних частин тіла відображає емоційні реакції людини, а тому включення оптико?кінетичної системи знаків в ситуацію комунікації надає їй особливої виразності. Психологи виявили, що повідомлення через мову тіла впливає на співрозмовника сильніше, ніж вербальне. На? приклад, якщо людина крізь сльози буде запевняти, що у неї все га? разд, то повірять скоріше не її словам, а сльозам.

Значимість оптико?кінетичної системи знаків в комунікації до? сліджується спеціальною галузю знань – кінесикою. Так, наприклад, в дослідженнях англійського вченого М. Аргайла вивчалась частота ісила жестикуляції в різних культурах (протягом години фіни жестикулю? вали 1 раз, італійці – 80, французи – 120, мексиканці – 180).

Шведський дослідник К. Бердвістл запропонував виділити оди? ницю тілорухів людини – ***кін***, або кінему (аналогічно фонемі в лінгвістиці). Із кінем утворюються кінеморфи (щось подібне фразам), якій сприймаються в ситуації спілкування. На основі пропозицій Бер? двістла було створено свого роду “словники” тілорухів, навіть з’яви? лись роботи про кількість кінів в різних національних культурах. З метою визначення “сітки” основних зон людського обличчя, тіла, руки, тощо Бердвістл поділив все тіло людини на 80 зон: обличчя, голова, рука права, рука ліва, нога права, нога ліва, верхня частина тіла, нижня частина тіла. Смисл побудови словника в тому, щоб одиниці – кіни – були прив’язані до певних зон, тоді і запишуться тілорухи. Подібний варіант було запропоновано для запису виразів обличчя, міміки. В літе? ратурі визначено більш як 20000 описувань виразу обличчя. Щоб якось їх класифікувати була запропонована дослідником П. Екманом ***мето- дика***, яка отримала назву ***FAST***. Принцип той самий: обличчя ділить? ся на три зони горизонтальними лініями (очі і лоб, ніс і область носа, рот і підборіддя). Далі виділяються шість основних емоцій, які найча? стіше виражаються за допомогою мімічних засобів: радість, гнів, зди?

вування, огида, страх, сум. Фіксація емоції відповідно “зони” дозволяє визначити більш?менш правильно мімічні рухи. Ця методика отрима? ла поширення в медичній (патопсихологічній) практиці.

Специфічною знаковою системою, що використовується в ко? мунікативному процесі, є ***“контакт очей”***, який має місце у візуаль? ному спілкуванні. Дослідження вцій галузі тісно пов’язані ззагально? психологічними дослідженнями в галузізорового сприйняття – руху очей. В соціально?психологічних дослідженнях вивчається частота обміну поглядами, “тривалість” їх, зміна статики і динаміки погляду, уникання його і т.ін. Контакточима не обмежується інтимним спілку? ванням. Знаки, що подаються рухами очей, включаються в більш ши? рокий діапазон ситуацій спілкування. Є роботи про роль візуального спілкування для дитини, зокрема, виявлено, що для дитини є влас? тивим фіксувати увагу перш за все на обличчі людини. Експеримент з дорослими показав, що найбільш жвавою реакцією є реакція на два горизонтально розташованих круги (аналог очей). Це явище має зна? чення в роботі медиків, роботі педагогів, а також людей, що мають відношення до проблем керівництва. Як і інші невербальні засоби, контакт очима доповнює вербальну комунікацію, тобто повідомляє про готовність підтримати комунікацію або перервати її.

***Паралінгвістична і екстралінгвістична система знаків*** теж є “добавками” до вербальної комунікації. Паралінгвістична система

* це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, то? нальність. Екстралінгвістична система – це включення в мову пауз, інших вкраплень, наприклад, покашлювань, плачу, сміху, темп мови. Всі ці доповнення виконують функцію ***фасцинації***, тобто збільшу? ють семантично значиму інформацію, тільки не за допомогою мов? них включень, а, так би мовити, “навколомовними” прийомами.

***Простір і час*** організації комунікативного процесу виступа? ють також знаковою системою, є компонентами комунікативних ситуацій, несуть смислове навантаження. Наприклад, розміщення партнерів обличчям один до одного сприяє виникненню контакту, окрик у спину має негативне значення. Експериментально доведе? на перевага деяких просторових форм організації спілкування як для двох партнерів, так і масових аудиторій.

У різних культурах розроблені свої нормативи часових харак? теристик спілкування, які є своєрідним доповненням до семантич? но значущої інформації. Своєчасний прихід до початку переговорів символізує ввічливість до партнера***,*** запізнення – вияв неповаги. Існує навіть окрема галузь – ***проксеміка***, яка вивчає норми про? сторової і часової організації спілкування (“просторова психоло? гія”). Засновником просторової психології є американський досл? ідник Е. Холл, який досліджував перші форми просторової орган? ізації спілкування у тварин. У випадку людської комунікації була запропонована особлива методика оцінки інтимності спілкування на основі вивчення організації його простору.

Холл виділив чотири зони міжособистісного спілкування:

* + Зона інтимного спілкування (від півметра до безпосереднь? ого тілесного контакту). На такій відстані спілкуються закохані, батьки з дітьми, дуже близькі люди. Крім найближчих в цю зону допускаються лікарі, медсестри, перукарі та інші спеціалісти, про? фесія яких потребує безпосереднього тілесного контакту з клієнтом. Намагаючись у спілкуванні з кимось ввійти в цю зону, ви тим са? мим натякаєте на те, що хотіли б вважати його другом.
  + Зона особистого спілкування (від 0,5 до 1,5 м). Межі цієї зони різні для різних культур. Як правило, на такій дистанції спілкуються добре знайомі один одному люди. Ця відстань доз? воляє їм торкатись один одного, потиснути один одному руку, похлопати плече. Більшість людей вважають цю зону своїм осо? бистим простором і не схильні впускати в нього сторонніх лю? дей. Наприклад, коли ви сидите в кафе, де є вільні місця, і но? вий відвідувач підсаджується до вас, то ви будете відчувати себе незручно. Або інший приклад. В переповненому транспорті люди уникають візуального контакту один з одним, намагають? ся дивитись у вікно або на стінку, щоб таким чином витримати межі особистого простору.
  + Зона формального спілкування (від 1,5 до 3 м). На такій ди? станції ведуть ділові, а також випадкові і малозначимі розмови. Існує вислів “витримувати дистанцію”, за допомогою якого описують відносини начальника і підлеглого.
  + Зона публічного спілкування (більш як 3 м). Простір, що відділяє людину від оратора в залі, є зоною публічного спілкуван? ня. В такій ситуації коментарі, інтимні жести не є дотепними (на? приклад, потиснути руку лекторові, похлопати по плечах).

Описані зони міжособистісного спілкування мають культурні відмінності. Американський психолог Рампел в своїй роботі (1988) описав так званий “латиноамериканський вальс”, коли мексиканець, розмовляючи з американцем, настирливо намагається наблизитись до партнера, а той постійно відсторонюється від нього. Незнання норм чужої культури може зашкодити діловому спілкуванню. Наприклад, американці звикли розпочинати виступ перед аудиторією з розповіді про свій професійний досвід і досягнення в конкретній галузі. Проте представник азіатської культури може сприйняти це за пуступохваль? бу, оскільки у азіатів не прийнято акцентувати увагу на своїх успіхах. Дослідження в галузі просторової психології пов’язані з вивченням специфічних наборів, просторових та часових констант, комунікатив? ної ситуації. Останні називаються ***хронотопами*** (термін введено А.А. Ухтомським, надалі – М.М. Бахтіним). У літературіописані, зок? рема, 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 по? яснити відвертість до першого зустрічного, яким є “вагонний супут? ник”. Отже, аналіз систем невербальної комунікації показує, що вони відіграють велику роль в комунікативному процесі.

##### ТЕСТ

***на володіння невербальними компонентами ділового спілкування***

Завдання: В кінці “кожного речення поставте “так” чи “ні”.

1. Співрозмовники часто звертають увагу на те, що я говорю занадто голосно або занадто тихо.
2. Під час розмови я ніколи не знаю, куди діти руки.
3. Я відчуваю незручність в перші хвилини знайомства.
4. Майже завжди майбутнє спілкування з незнайомою люди? ною викликає у мене тривогу.
5. Я занадто жестикулюю.
6. Протягом 10?ти хвилинної бесіди я не можу обійтись без того, щоб до чогось не притулитися або на щось не спертися.
7. Я погано розумію мову жестів.
8. Я намагаюсь обмежити коло свого ділового спілкування де? кількома добре знайомими мені людьми.
9. У розмові я часто кручу щось в руці.
10. Я погано вмію приховувати емоції, які виникли раптово.
11. Під час ділових бесід я намагаюсь повністю виключити міміку і жестикуляцію.

Чим менше “так” і більше “ні” у ваших відповідях, тим краще ви володієте невербальними засобами спілкування. Якщо всі 11 за? питань “ні”, то це не означає, що цією стороною спілкування потрібно нехтувати. Спостерігайте за собою і співрозмовниками. Ви виявите багато цікавого для своєї роботи.

##### Комунікативна компетентність

В психологічній літературі підкреслюється роль комунікатив? ної компетентності у ефективності спілкування.

Комунікативна компетентність визначається як відповідне прагматичне використання соціальних знань і навичок в спілку? ванні. Характеристиками комунікативної компетентності є, по? перше, відповідність поведінки контексту відношень, в якій вона виявляється. Первинний контекст здебільше пов’язано зі спілку? ванням з присутніми людьми і виявляється в ефекті „парної роз? мови, парної ідентичності, який виникає на основі вибору у роз? мові „ми – теми”, згадування „наших” занять і маніфестації явно загальних установок.

По?друге, комунікативна компетентність означає, що знання правил спілкування і адаптаційні навички і гнучкість у втіленні цьо? го знання є необхідними для досягнення ефективних відносин. По? третє, комунікативна компетентність визначається тим, що вона

пов’язана з відносинами, а не з індивідами. Тобто ми говоримо про компетентні відносини і соціально умілих індивідів. Комунікатив? на компетентність – це здатність зберігати стосунки з бажаною ви? значеністю, тобто здатність уникати у стосунках ям і капканів і ви? правляти порушення, коли тактика уникання не спрацьовує.

Комунікативна компетентність, на думку М.Обозова, може бути визначеною в двох аспектах: як орієнтованість особистості в різних ситуаціях спілкування, що базується на знаннях і чуттєво? му досвіді, і як здатність ефективно взаємодіяти з оточуючими людьми завдяки розумінню себе та інших в умовах постійної зміни психічних станів, міжособистісних стосунків і соціальної ситуації. Комунікативну компетентність не можна вважати константною особистісною характеристикою і уявляти її як замкнений індиві? дуальний досвід. Комунікативна компетентність змінюється в за? лежності від засвоєння особистістю культури суспільства, а також від розвитку і зміни самого суспільства.

Первинні параметри, за якими оцінюється комунікативна ком? петентність, пов’язані з соціально?психологічною ***толерантністю*** як особистістою властивістю суб’єкта спілкування. В загальній пси? хології толерантність визначається традиційно в психофізіологіч? ному ракурсі як послаблення реагування на який?небудь несприят? ливий фактор в результаті зниження чуттєвості до його впливу. Со? ціально?психологічне розуміння толерантності передбачає тер? пимість до різних думок, неупередженість в оцінці людей і подій. Підвищення ефективності спілкування в результаті формування ко? мунікативної компетентності тісно пов’язано з забезпеченням соц? іально?психологічної толерантності особистості.

В структурі феномену толерантності особистості можна виді? лити два компонента: сенсуальну толерантність особистості і дис? позиційну толерантність особистості.

***Сенсуальна толерантність*** пов’язана зі стійкістю особистості до впливів середовища, з послабленням реагування на якийсь не? сприятливий фактор, зокрема, негативних впливів суб’єктів міжо? собистісної діяльності за рахунок зниження чуттєвості. Образно кажучи, сенсуальна толерантність – це терпимість – черствість, тер? пимість – стіна. В основі ***диспозиційної толерантності*** лежить

принципово інший механізм, який забезпечує терпимість особис? тості у взаємодії з середовищем. Мова йде про готовність особис? тості до певної (терпимої) реакції на середовище. Ця готовність ви? являється на когнітивному, афективному і поведінковому рівнях. За диспозиційною толерантністю стоять певні установки особис? тості, сукупність її ставлень до реальності: до інших людей, до їх поведінки, до себе, до впливу інших людей на себе, до життя вза? галі. Прикладами установок, які забезпечують диспозиційну толе? рантність особистості, є: „всі люди коли?небудь помиляються”, „чим більше точок зору, тим краще”, „агресія і роздратованість дуже час? то провокуються ситуацією, а не є внутрішньою сутністю людини” і т.ін. Диспозиційна толерантність є толерантність?позиція, толе? рантність?установка, толерантність – світосприйняття. Вона зовсім не пов’язана з психофізіологічною толерантністю.

***Факторами,*** що зумовлюють феномен толерантності є: со? ціогенетичний, мікросередовищний (або психологічний) ібіогенетич? ний. Соціогенетичний фактор – це вплив суб’єктивно?об’єктивних умов на формування і виявлення толерантності у суспільстві, в різних групах (зокрема, професійних) і у конкретних особистос? тей. Мова йде про формування і виявлення толерантності під впли? вом пануючих в даний момент соціальних установок, еталонів, сте? реотипів, під впливом загальної направленості суспільства: гума? ністичної, плюралістичної, з одного боку, або ж антиособистісної, авторитарної – з другого боку.

Психогенетичний (мікросередовищний) фактор – це вплив найближчого оточення індивіда (сім’ї, колектива, неформальної гру? пи тощо) на формування і виявлення толерантності. За відсутністю блокуючого впливу соціогенетичних умов толерантність як риса особистості визначається саме мікросередовищним фактором. Під біогенетичним фактором розуміється вплив психофізіологічних особливостей індивіда на виявлення толерантності в залежності від статевих, вікових і темпераментних особливостей.

Дослідження комунікативної компетентності в соціальній пси? хології здійснюється у напрямках, які визначаються аспектом до? слідження цього феномену. Так, наприклад, поширеним є напря? мок, який вивчає комунікативні потенціали особистості в зв’язку з

загальними показниками малої групи: оцінку сформованості кому? нікативного контролю на різних стадіях спілкування у групі; ефек? тивності комунікації в різних видах діяльності особистості і групи; визначення стратегій конструктивності–деструктивності поведін? ки в конфліктно?стресових ситуаціях. Інший напрямок досліджен? ня комунікативної компетентності – це визначення ступеня розвит? ку соціальноцінних комунікативних якостей і досвіду: емпатія, доб? розичливість, прийняття інших. Наводимо одну з методик дослід? ження комунікативної компетентності.

##### Методика діагностики комунікативного контролю (М. Шнайдер)

Призначення. Методика призначена для вивчення рівня комунікативного контролю. Згідно з М. Снайдером, люди з ви? соким комунікативним контролем постійно слідкують за собою, добре обізнані, як поводитись, управляють своїми емоційними виявленнями. Разом з тим вони відчувають значні труднощі в спонтанності самовираження, не люблять непередбачуваних си? туацій. Люди з низьким комунікативним контролем безпосе? редні і відкриті, але можуть сприйматися оточуючими як занадто прямолінійні та нав’язливі.

Інструкція. Уважно прочитайте 10 висловлювань, які відобра? жають реакції на деякі ситуації спілкування. Кожне з них оцініть як правильне (П) або неправильне (Н) стосовно себе, поставивши по? ряд з кожним пунктом відповідну букву.

Опитувальник

1. Мені здається важким наслідувати іншим людям.
2. Я міг би покривлятися, щоб звернути увагу оточуючих.
3. З мене міг би вийти непоганий актор.
4. Іншим людям інколи здається, що мої переживання більш глибокі, ніж це є насправді.
5. В компанії я рідко опиняюсь в центрі уваги.
6. В різних ситуаціях у спілкуванні з іншими людьми я часто поводжусь по?різному.
7. Я можу відстоювати тільки те, в чому щиро упевнений.
8. Щоб досягти успіхів у справах та у відносинах з людьми, я часто буваю саме таким, яким мене хочуть бачити.
9. Я можу бути дружелюбним з людьми, яких я не терплю.
10. Я не завжди такий, яким здаюся.

Обробка та інтерпретація

По одному балу нараховується за відповідь „Н” на запитання 1, 5, 7 і за відповідь „П” на всі інші запитання. Підраховується сума балів. 0?3 – низький комунікативний контроль; висока імпульсивність

у спілкуванні, відкритість, розкутість, поведінка може мало зміню? ватись в залежності від ситуації спілкування і не завжди співвідно? ситись з поведінкою інших людей.

4?6 балів – середній комунікативний контроль; у спілкуванні щирий, щиро ставиться до інших, але стриманий в емоційних вияв? леннях, співвідносить свої реакції з поведінкою оточуючих людей. 7?10 балів – високий комунікативний контроль; постійно

слідкує за собою, управляє виявленням своїх емоцій.

Комунікативна компетентність особистості має визначальне зна? чення для всіх професій типу „людина – людина”, тому дослідження за? кономірностей і розробка наїхосновітехнік формування цього феноме? ну має важливе значення для підготовки спеціалістів різних професій.

Вважається, що вивчення закономірностей і правил спілкуван? ня, їх засвоєння в процесі тренінгу, приводить до підвищення кому? нікативної компетентності, до досягнення безконфліктності спілку? вання. В принципі, це так, проте слід мати на увазі, що не завжди конфліктне, неконструктивне спілкування пов’язано з низьким рівнем комунікативної компетентності суб’єкта. Буває, що суб’єкт сам зараз і тут хоче спілкуватись деструктивно, якщо агресивна по? ведінка є в даному випадку необхідною і єдино можливою. При? кладів цьому багато, одним з них є досягнення розрядки внутріш? ньої напруги за допомогою вербальної агресії. Але це не стосується технології конструктивного, позитивного спілкування

##### Правила і техніки спілкування

Психологами розробляються різні техніки, стратегії і правила конструктивного спілкування. В залежності від умов (сфери взає? модіяльності), форм (аксіальна, ретинальна комунікації), типів інформації (констатуюча, спонукальна) та інших факторів можна виділити різні групи технік і правил комунікації, які мають свої певні особливості. Наприклад, група правил впливу інформацією в діад? ному спілкуванні має відмінності від тих, коли інформація надси? лається чисельній аудиторії. В різних сферах взаємодіяльності за? стосовуються правила етикету, які виконують допоміжну роль у сприйнятті інформації, проте в кожній сфері життєдіяльності існу? ють правила етикету (діловий етикет, правила неформального спілкування тощо). Досліджується також група правил, які стосу? ються негативних явищ, яких потрібно уникати в процесі спілку? вання. Не вдаючись у подробиці класифікації технік і стратегій спілкування (це – окрема велика тема), наведемо лише деякі з них, які найбільш відомі і поширені.

Перше правило спілкування, яке можна визнати як загальне правило комунікації – це правило ***говорити мовою партнера*** спілкування. Мова повідомлення повинна бути зрозумілою всім суб’єктам спілкування. Приклад можна взяти з практики навчання. На семінарі, слухачами якого є студенти різних факультетів, слу? хається доповідь, наприклад, з психології. Доповідач використовує психологічну термінологію, яка зрозуміла тільки спеціалістам. Для тих, хто недостатньо володіє науковою психологічною терміноло? гією доповідь сприймається важко, тому що доповідач говорить на мові, що є незнайомою для слухачів. Цю нездійснену комунікацію А.О. Реан ілюструє таким прикладом. Доповідач вимовляє наступ? ну фразу, яка має надлишкову психологічну термінологію: „Вербаль? на поведінка індивіда є детермінантою не тільки суб’єкт – суб’єктної інтеракції, але й фактором, що детермінує перцепцію іншими реци? пієнтами”. Спеціалісту зрозуміло, про що тут йдеться. Проте слуха? чам?неспеціалістам це можна було б викласти в іншій термінології, а саме: „Мова людини відіграє велику роль не тільки у спілкуванні людей, але й у сприйнятті однієї людини іншими людьми”.

Наступне правило ефективного спілкування можна визначити як ***виявлення поваги до партнера***. Якщо згадати концепцію А. Мас? лоу, з точки зору якого потреба в повазі і визнанні є провідною, ба? зовою потребою особистості, то це правило можна розглядати як один з найважливіших, фундаментальних принципів конструктив? ної міжособистісної взаємодії. Цей принцип може бути реалізовано як вербальними, так і невербальними засобами.

Конкретна форма вербалізації цього загального правила має багато варіантів, в залежності від контексту ситуації і особливостей особистості партнера спілкування. Існує також багато варіантів не? вербальної реалізації цього правила. Значимість партнера, наприк? лад, може підкреслюватись через предметну демонстрацію того, що до зустрічі з ним готувались (заготовлені зарання матеріали, попе? редні робочі записки і т.ін.).

***Позиція „рівних”.*** Ця техніка одночасно пов’язана з тим, що в ній підкреслюється значимість партнера з виявленням поваги до нього. Її неконструктивна протилежність – позиція підпорядкуван? ня. Остання завжди веде до нагнітання напруги. Вищість одного партнера над іншим може підкреслюватись і здійснюватись у різних напрямках: вищість у компетентності, за стажем або досвідом, за професійно?рольовими позиціями і т.ін.

Правило виявлення поваги до партнера має також іншу сто? рону дії, а саме, виявлення поваги повинно бути двостороннім. Йдеться про те, що спілкування буде ефективнішим, якщо засо? би впливу будуть застосовуватись ***авторитетною особою***. В ре? зультаті досліджень було встановлено, що існує залежність між авторитетністю керівника групи і активністю її членів, що ак? тивність індивіда – члена групи – прямо пропорційна авторите? ту її лідера. Дослідження умов формування цієї залежності, а та? кож можливих шляхів управління цим процесом є важливим для розробки технік і стратегій спілкування.

Наступне правило конструктивного спілкування – це ***виявлен- ня інтересу до проблем партнера***. Його протилежність – відпові? дно явне нехтування проблемами партнера. У формулюванні цього правила найбільш значимим є слово ***“виявлення”***, тобто інтерес до проблем партнера повинен бути розрахованим на його сприйман?

ня. Можна бути зацікавленим проблемами партнера, але ця заці? кавленість ніяк не виявляється. Тоді це правило не спрацьовувати? ме. Більш того, якщо нехтувати цим правилом, то між комунікато? ром і реципієнтом може порушитись зворотний зв’язок, що таїть у собі небезпеку виникнення бар’єру відчуженості, без подолання якого будь?яке конструктивне спілкування стає неможливим.

Важливим правилом конструктивної комунікації є ***демонст- рація спільності***. Варіантів тут теж багато. Це може бути спільність інтересів, цілей, задач, точок зору. Велику роль у налагоджені кон? такту відіграє наявність у партнерів загальних особистісних особ? ливостей. Прямо протилежна неефективна поведінка – це підкрес? лювання відмінностей, коли акцент робиться на несхожісті.

Це правило має свої особливості в залежності від того, в яких видах комунікації воно буде діяти: аксіальному чи ретинальному процесах. В ретинальних комунікативних процесах, в яких відбу? вається взаємодія комунікатора з великою аудиторією, демонстра? ція спільності здійснюється за законами групового спілкування.

У вітчизняній психології ця проблема досліджується в зв’язку з механізмом ідентифікації, який полягає в тім, що людина фор? мується не всім тим середовищем, що її оточує, а певною системою норм, з якими вона себе ототожнює. Кожна людина співвідносить себе з певною соціальною групою, ідентифікує своє “Я” з іншими “Я” в загальне “Ми”. У членів групи в результаті механізму психо? логічної ідентифікації виникає почуття солідарності, почуття “Ми”, тобто те, що згуртовує групу, створює у її членів схожі мотиви і акти поведінки. Це правило пов’язано з такими феноменами соціальної психології як внутрішньогруповий фаворитизм і міжгрупова диск? римінація. Внутрішньогруповий фаворитизм – це явище, яке харак? теризується тим, що члени певної групи, визначаючи один одного як “своїх”, здійснюють по відношенню один до одного свого роду психологічну протекцію. Якщо у членів групи є вибір, кому допо? могти, то вони обирають “свого”. Внутрішньогруповий фаворитизм виявляється також і в інтерпретації вчинків.

Міжгрупова дискримінація – це зворотна сторона медалі, яка виражається у відношенні неприязні до “іншого”. Якщо людина за якимись ознаками визначається групою як представник “іншої”,

навіть не обов’язково ворожої групи, то її проступки будуть інтерп? ретуватись негативно, а успіхи не будуть сприйматися серйозно.

Існує ***група правил*** конструктивної комунікації, що стосуєть? ся області так званого ***активного слухання***, ефективність якого полягає в тім, що співбесідник постійно виявляє свою зацікавленість у розмові, в якомусь смислі вербалізує процес сприймання. Ще одна функція активного слухання – показати, що слова партнера не про? сто почуті, але й правильно інтерпретовані. Існує декілька рівнів активного слухання. Найбільш простий – це коли увага до партне? ра підтверджується стверджувальними вигуками (“Так”, “Ага”). Більш складний рівень слухання – резюмірування, тобто коли парт? нер в процесі спілкування не просто застосовує повтор, але може й підвести деяку рису під тим, про що йшлося. До цього ж рівня мож? на віднести і прийом уточнюючих понять, а також питань?стверд? жень, які в сукупності спрямовуються на уточнення основної дум? ки співрозмовника. Наступний рівень активного слухання пов’яза? но з розвитком ідей, які підхвачено у партнера спілкування. Маєть? ся на увазі, що почуте буде сприйнято творчо і не просто перефра? зовано, але й доповнено, змінено.

Важливою є ***група правил*** спілкування, які стосуються ***ети- кету спілкування***. Етикет – це встановлений порядок поведін? ки, обов’язкові форми ввічливості, які встановлюються в окре? мих галузях взаємодіяльності. Особливості етикету в окремих сферах спілкування досліджуються етикою. Важливість засвоє? ння цих правил можна проілюструвати на такому цікавому при? кладі того, до яких казусів може призвести порушення правил ділового етикету, який наводить американський дослідник Джо? мейс. Одній молодій людині зразу після закінчення аспірантури довелося за своїми службовими обов’язками спілкуватись з елі? тою американського бізнесу. Його було запрошено на офіційний прийом. За столом його спитали, чи не бажає він покуштувати шатобріан, на що він рішуче відповів: “Ні, дякую, я не п’ю”. Як же він був засмучений, коли дізнався, що мова йшла не про доро? ге червоне вино, яке роками зберігається у підвалах середньовіч? ного замку, а про смажену яловичину. У даному випадку молода людина порушила одне з основних правил ділового етикету.

Наведемо деякі поради щодо етикету у діловому спілкуванні.

1. Не говоріть про те, чого не знаєте. Кумедно виглядає люди? на, яка розповідає про речі, в яких не розуміється, тільки тому, що боїться виглядати некомпетентною.
2. Менше говорити і більше слухати. Як правило, люди багато говорять і мало слухають. Тому є дві причини. Перша – нервозність, яка шукає виходу, друга – нічим не підтверджена впевненість в тому, що ваша думка є важливішою за думку вашого співрозмовника.
3. Не розмовляйте ніби?то “базарите з коришами”. Ділове спілкування вимагає від людини правильної мови. Помірне засто? сування сленга допустимо тільки в неформальній обстановці. Ви? користання сленгу у спілкуванні з колегами допустимо тільки після тривалого з ними знайомства і тільки з тими з них, хто знає, що ви умієте розмовляти правильно.
4. Костюм, який підходить для уік?енда, не годиться для робо? ти. Строгість на роботі – це нормально, особливо для новаків. На роботі потрібно звертати на себе увагу діловими якостями, праце? любством, а не зовнішністю.

Порада: відправляючись на службу, одягайтесь так, як одягаєть? ся начальник вашого начальника, успіх вам буде забезпечено.

1. Який би бардак не був у вас вдома, ваше робоче місце повин? но бути в ідеальному порядку. Потрібно мати на увазі, що охайна людина завжди сприймається більш приємно.

Серед існуючих технік комунікації важливе місце посідає група ***засобів фасцинації***, тобто таких, що створюють своєрід? ний фільтр “довіри” у реципієнтів. Фасцинацією є різні супутні засоби, що відіграють роль “трансформації” основної інформації, тобто такі, що створюють допоміжний фон, на якому основна інформація виграє, оскільки цей фон частково долає фільтр не? довіри. Прикладом фасцинації є ***створення емоційного стану***, що підсилює позитивну мотивацію партнерів спілкування. Му? зичне, наглядно?образне супроводження промови підсилюють ос? новну інформацію.

У вітчизняній психології здійснено багато експериментальних досліджень, які підтверджують роль позитивних емоцій у конст? руктивному спілкуванні. В педагогічній психології, зокрема, про?

водились дослідження з метою визначення емоційної насиченості стимулів і мотивів діяльності учнів, перевірялась роль ритуалів з романтичним забарвленням у деяких видах роботи. Було підтверд? жено, що мотив діяльності формується успішніше під впливом емо? ційних факторів, серед яких емоції інтересу, радості, здивування, новизни, незвичайності мають особливо важливе значення.

В соціальній психології є дослідження ролі емоційного стану в групових процесах спілкування, вивчається його спонукальна сила у взаємодії великих (натовп, публіка, етнічні групи тощо) і малих соціальних груп. Наприклад, було виявлено в групах віруючих (особ? ливо сектах) так званий релігійний афект, який, концентруючи емо? ційну силу настрою і страстей віруючих, виявляється в сильній емоційній розрядці з наступними швидкими діями. Цей афект зу? мовлює таку поведінку віруючих, як втрата контролю над собою, імпульсивні дії тощо. Дослідження фасцинації в зв’язку з емоціями має важливе значення для створення технік спілкування.

В соціально?психологічній літературі, зокрема психології про? паганди, розроблена ***група правил***, що ***пов’язані зі спонукальною інформацією.*** Найбільше звертається увага на такі правила:

* + ***Своєчасність інформації*** – це правило полягає в тім, що інформація про факти, які складають оточення індивіда, повинна бути наданою своєчасно, інакше інформацію про факт можуть ви? передити чутки, які викривляють інформацію. Найбільша шкідливість чуток полягає в тім, що вони можуть дезорієнтувати і дезорганізувати людей. Недарма західні політологи вважають чут? ки однією з сильніших зброй “психологічної війни”. В пропаганді “збудження” почесне місце відводиться чуткам. Правило своєчас? ності передбачає, що інформацію комунікатор повинен передати якомога скоріше. Це пов’язано з наступним правилом.
  + Правило, яке отримало назву ***“хто перший”***. Згідно цього правила, “спрацьовує” інформація від першого комунікатора. На? ступна інформація буде сприйматись крізь призму першої інфор? мації. Іншому джерелу буде більш важко нав’язати свою точку зору.
  + Правило, яке отримало назву ***“бар’єр пересиченості”*** поля? гає в тім, що інформація буде діяти позитивно, якщо кількість її пере? дач здійснюватиметься в певних межах. Існують нижні і верхні межі,

в яких інформація “спрацьовує”. Нижня межа означає, що інформа? ція повинна передаватись не менше якоїсь кількості раз. Ця межа зу? мовлена необхідністю закріплення первісного повідомлення, враху? ванням того, що воно могло бути не засвоєним з різних причин (не? увагою, недооцінкою), в тому числі і сприйманням цього повідомлен? ня крізь призму попередньої інформації. Верхня межа означає, що інформація повинна передаватись небільше якоїсь кількості раз, тобто до певної міри. Якщо ж ця міра порушена, тобто коли відбулось так зване “пересичення” інформації, то її вплив спрацює як “ефект буме? ранга”, тобто здійсниться протилежний результат. Цю саму інформа? цію можна передавати, але вже іншими засобами.

До спеціальної групи технік комунікації відносяться ***техніки вирівнювання напруги***. Ці техніки дозволяють знизити нервову і психічну напругу, яка може в певній ситуації утворюватись, або існу? вати первісно в спілкуванні. Найбільш поширеними є такі.

***Вербалізація емоційного стану***. У цієї техніки є два види: вер? балізація свого емоційного стану і вербалізація емоційного стану партнера. Ця техніка полягає в тім, що людина не акумулює в собі негативні емоції, а вербалізує їх. Сутність техніки полягає в грамот? ному способі вербалізації: не як зауваження партнеру з приводу об? рази, а як тактика, що давала б можливість разом з емоційною роз? рядкою підказати партнеру, яку дію здійснюють його слова.

Коли напруга досягає свого апогею, ефективним прийомом є пе? реведення розмови з абстрактного рівня на конкретні пропозиції, які можна обговорювати. Цей прийомотримав назву ***пропозиції конкрет- ного виходу з ситуації***, що склалась. З цим правилом пов’язаний прийом звернення до фактів, що є поширеним у техніці дискусії. Дуже часто зниженню напруги сприяє уже те, що партнер отримує мож? ливість висловити те, що у нього “наболіло”, без обмежень, без того, щоб його перебивали. Цей прийом називається ***надання партнерові можливості виговоритись***. Якщо людину обірвали, перебили або не помітили його висловлювання, то напруга залишається. Деякі менед? жери і керівники користуються цим правилом. Правда, інколи ця сво? бода слова приймає “маніпулятивний” зворот. Це виглядає так. Кожен член колективу отримує можливість висловитись на нараді, в резуль? таті чого всі сперечаються ібагато говорять. Далі по закінченні наради,

коли напруга співробітниківотримує розрядку, керівник спокійно про? понує і реалізує рішення, яке було прийнято їм зарання. Зовнішньо така процедура виглядає дуже демократичною, оскільки з багатьох висловлених на нараді порад завжди найдеться щось, що так або іна? кше узгоджується з апріорно прийнятим рішенням керівника.

Соціальними психологами розробляється спеціальна група тех? нологій, що мають на меті ***заходи, яких потрібно дотримуватись, щоб уникнути “дефектів” у контактах***.

До негативного ефекту часто приводить відповідь, яка ***почи- нається словом “ні”***. Навіть тоді, коли робиться спроба пояснити свою незгоду, партнер, прореагувавши на першу інформацію, пере? риває взаємне слухання. Тому будь?яке повідомлення або відповідь партнера необхідно починати зі слів “так”. Другий негативний ефект може спричинятись, коли техніка ***“питання на питання”*** замі? нюється технікою випитування. Цей прийом негативної дії можна умовно назвати “тактикою слідчого”.

Серед технік запобігання негативного ефекту спілкування от? римала визнання ***“Техніка Франкліна”***, названа ім’ям одного з пер? ших президентів США, вченого?природознавця Бенжаміна Франк? ліна. Він писав про те, які прийоми спілкування допомогли йому як дипломату. Зокрема, з відомих нам правил він дотримувався необх? ідності розпочинати будь?яку відповідь зі слів “так”, добре розумі? ючи, що заперечення відбиває у співбесідника бажання слухати щось далі. Наступний етап відповіді співрозмовнику – це позитивна оці? нка ідеї співрозмовника і, більш того, обґрунтування свого ставлен? ня – чим саме ця ідея виявилась привабливою і т.ін. Далі Франклін наполягає на описанні умов, за яких запропоноване рішення було б найкращим, після чого можна плавно переходити до описання ре? альних умов (спочатку без відношення до запропонованої ідеї). І, нарешті, пропонується нове, змінене рішення у відповідності з кон? кретними, тільки що описаними умовами. В цій багатоаспектній структурі очевидна її висока ефективність у прийнятті рішення, що пов’язана з практичною необхідністю кожного етапу. В ході вико? нання цієї тактики багаторазово підкреслювалось продуктивність ідей партнера і відповідно його особиста зацікавленість. Нова ідея пропонується у вигляді модернізованого варіанту тої, що була спо?

чатку запропонована співрозмовником. Акцентується на тому, що причини зміни ідеї – це не недоліки самої ідеї, а невигідні реальні умови, що підштовхують до її удосконалення.

Існують також ***стратегії уникнення конфліктів***. Соціальний психолог Чарльз Осгуд запропонував спеціальну методику – посту? пові і обопільні ініціативи з розрядки напруженості (***ПОІР***). У відпо? відності з цією методикою процес розрядки напруженості починаєть? ся з заяви однієї з конфліктуючих сторін про те, що примирення необхідно для припинення кровопролиття і економії ресурсів. Ініціа? тор примирення оголошує про готовність піти на деякі поступки. Це дозволяє іншій стороні виявляти зустрічну волю до розв’язання конфлікту. Якщо на мирну ініціативу вона відповідає ворожістю, то процес переривається. Однак якщо вона робить крок назустріч, то перша сторона вносить наступну компромісну пропозицію. Уго? да про заборону ядерного озброєння стала реальністю після довгих переговорів і взаємних поступок. В період Берлінської кризи на по? чатку 1960?х років радянські і американські танки стояли один про? ти іншого. Криза закінчилась, коли американці відвели свої танки назад, таким же вчинком відповіли радянські війська. Карибська криза у 1962 році розв’язалась таким же чином. Не дивлячись на те, що стратегія ПОІР була розроблена для застосування в міждержав? них стосунках, вона виявилась ефективною і в повсякденній кому? нікації між людьми. Це підтвердили лабораторні експерименти, зок? рема, експерименти в дилемних іграх (іграх з нульовою сумою). Ігри з нульовою сумою – це ігри, в яких сумарний виграш не обов’язко? во може дорівнювати нулю. У разі співробітництва обидва гравці можуть виграти, а у разі суперництва – обидва можуть програти.

В лабораторних дилемних іграх найбільш успішною страте? гією виявилась проста “послуга за послугу”, яка починається із зап? рошення до співробітництва, а потім повторює останню відповідь супротивника. В серії експериментів в університеті Огайо Свенн Ліндскольд і помічники, перевіряючи інші аспекти ПОІР, отри? мали результати, які підтверджують, що приблизні акції, які по? вторюються, дійсно породжують більше довіри. У разі конструк? тивного підходу конфлікт надає можливості примирення і поглиб? лення гармонії у стосунках між людьми.

У конфліктних ситуаціях психологи рекомендують скориста? тись ассертивністю. ***Ассертивність*** – це здатність людини відсто? ювати свої права, приймаючи до уваги права інших. Ассертивність не потрібно ототожнювати з агресивністю. Американський психо? лог Дойч, обговорюючи ассертивність (1993), формулює “троїстий принцип”, який полягає в наступному: опинившись в конфліктній ситуації, будьте твердими, чесними і дружелюбними. Ваша твердість не дозволить опонентові маніпулювати вами або залякати вас. Ваша чесність не дозволить вам бути втягнутим в аморальну ситуацію, навіть коли вас будуть провокувати на це. Ваша дружелюбність дасть зрозуміти вашим опонентам, що ви готові до співробітництва. Агре? сивна, звинувачувальна тактика не призводить до розв’язки кон? флікту, а навпаки заставляє людей захищатись і наполягати на своїй думці. Психологи рекомендують в таких випадках викори? стовувати “Я?ствердження” замість “ти?стверджень”, тобто гово? рити про свої особисті переживання, а не про особистісні якості опонента. Наприклад, дитині краще сказати таке: “Мене засму? чує те, що ти не хочеш ділитись іграшками з братом”, ніж “Жаді? бний хлопчисько, чому ти ніколи не даєш свої іграшки братові?” Ось ***деякі поради***, які надаються психологам з приводу того, як ***уникнути деструктивних чвар*** і сваритися конструктивно.

##### Не потрібно робити:

1. Вибачатись завчасно.
2. Ухилятись від спору, третирувати мовчанням або займатись саботажем.
3. Використовувати ваше інтимне знання іншої людини для ударів “нижче поясу” та знущань.
4. Притягувати питання, що не стосуються справи.
5. Пояснювати іншому, що він відчуває.
6. Нападати побічно, критикуючи кого?небудь або що?небудь, що має цінніть для іншого.
7. Підкопуватись під іншого, підсилюючи його невпевненість або погрожуючи бідою.

##### Що потрібно робити

1. Сваритись наодинці, без дітей.
2. Ясно сформулювати проблему і повторити аргументи іншо? го своїми словами.
3. Розкрити ваші позитивні і негативні почуття.
4. З готовністю вислухати відгуки про свою поведінку.
5. Вияснити, в чому ви сходитесь і в чому розходитесь і що з цього є найбільш значимим для кожного з вас.
6. Задавати питання, які допоможуть іншому підібрати слова для вираження своїх інтересів.
7. Чекати, поки спонтанний спалах стихне, не відповідаю? чи тим самим.
8. Висувати позитивні пропозиції зі взаємного виправлення. Комунікація може стати плідною, якщо її учасники, застосову?

ючи рекомендації і знання динаміки конфлікту і примирення, вста? новлять мирні і плідні стосунки.

##### Висновки

1. В процесі спілкування здійснюється обмін інформацією. Ко? мунікація – це завжди взаємодія, тому лише в абстракції вона може розглядатись як самостійна інформаційна сторона міжособистіс? ного спілкування. В процесі спілкування обмін інформацією при? водить до її розвитку і змін, перетворення в загальне смислове поле партнерів. Виникнення загального інформаційно?смислового про? стору не забезпечує автоматично взаєморозуміння між партнера? ми, бо на комунікативний процес, його ефективність впливає цілий ряд специфічних психологічних механізмів і феноменів.
2. Специфіка міжособистісної комунікації визначається актив? но?діяльнісною природою людини, яка складає цей процес, і поля? гає в наступному:
   * кожний учасник комунікативного процесу передбачає в своє? му партнерові не об’єкт, а активного діяча і на цю його активність потрібно орієнтуватись аналізуючи його мотиви, цілі, установки. Специфіка міжособистісної комунікації полягає в тім, перш за все, що цей процес є інтерсуб’єктним процесом (S � S).
   * друга особливість міжособистісної комунікації полягає в тім, що в її процесі кожен з учасників отримує нову інформацію на ту, що ними посилається через прибавку нового смислу, який визна? чається значимістю інформації для учасників спілкування.
   * третя особливість міжособистісної комунікації визначається тим, що характер обміну інформацією є ніщо інше як психологічний вплив однієї людини на іншу. Цей вплив здійснюється “семантично значущою інформацією”, яка може бути двох видів: спонукальною і констатуючою, і спрямовуватись як на окремого індивіда (аксіальна інформація), так і на багатьох реципієнтів (ретинальна інформація).
   * четверта особливість міжособистісної комунікації полягає в тім, що цей процес відбуватиметься лише за умови єдиної системи кодування і декодування знаків. Спілкування відбувається завжди через посередництво знаків, значень і смислів. Ефективність спілку? вання визначається тим, чи знайдено спільний смисл значень і знаків. У спілкуванні смисл слова модифікується, уточнюється че? рез суб’єктивне ставлення людини до конкретних явищ. Єдина сис? тема значень, прийнята всіма учасниками комунікативного проце? су, визначається поняттям “тезаурус”.
   * п’ята особливість міжособистісної комунікації визначається можливістю виникнення комунікативних бар’єрів як психологічних перепон різного походження, які реципієнт встановлює на шляху не? бажаної втомлюючої або небезпечної інформації. Ці бар’єри за своєю природою є соціально?психологічним явищем.
3. Комунікативний процес в людському спілкуванні дуже багатий за своїми формами. В залежності від знакових систем, яківикористову? ються, можна виділити вербальну (знаковою системою є мова) і невер? бальну (використовуються різні немовні знакові системи) комунікації.
4. Вербальна комунікація використовує усну і письмову мову. В останні декілька років, коли на зміну телефонним переговорам приходить електронна пошта, навички письмової мови стають дуже важливими. У відборі кандидатів на вакантні місця все більше ува? ги приділяється письмовій мові.

Усна мова залишається найбільш розповсюдженим способом комунікації. В усній мові потрібно звертати увагу на денотати і конотації.

1. Невербальна комунікація має здатність не тільки підси? лювати або послаблювати вербальний вплив, але й виявити та? кий параметр комунікативного процесу як наміри його учасників. Головними формами невербальних знакових систем є: оптико? кінетична система знаків (жести, міміка, пантоміміка); пара? лінгвістична і екстралінгвістична система знаків; простір і час організації комунікативного процесу.
2. Комунікативна компетентність відіграє значну роль у ефек? тивності спілкування. Комунікативну компетентність не можна вва? жати константною особистісною характеристикою і уявляти як зам? кнений індивідуальний досвід. Комунікативна компетентність по? в’язана здебільшого з відносинами, а не з індивідами, її зміни пов’я? зані не стільки зі змінами в знаннях і чуттєвому досвіді індивідів, скільки зі змінами самого суспільства.
3. В соціальній психології розробляються різні техніки, стра? тегії і правила конструктивного спілкування. Особливості цих технік визначаються сферою їх застосування (ділове спілкування, дозвіль? не, неформальне та ін.), формою комунікації (аксіальна та ретиналь? на комунікації), типами інформації (спонукальна, констатуюча). У використанні цих технік закладено великий потенціал взаєморозу? міння між учасниками спілкування.

**Основні терміни та поняття**

Комунікація, комунікатор, зміст комунікації, засоби комуні? кації, аудиторія, ефекти комунікаційного впливу, реципієнт, зворот? ний зв’язок, міжособистісна комунікація, інтерсуб’єктний процес, семантично значуща інформація, спонукальна інформація, конста? туюча інформація, аксіальна комунікація, ретиальна комунікація, семантичний простір, знак, значення, смисл, тезаурус, комунікатив? ний бар’єр, моделі комунікації, комунікаційна мережа, низхідна ко? мунікація, висхідна комунікація, вікно Джогарі, вербальна комуні? кація, невербальна комунікація, денотати, конотації, кінесика, па? ралінгвістика, проксеміка, хронотопи, комунікативна компе? тентність, толерантність, техніки спілкування, стратегії спілкуван? ня, етикет у спілкуванні, техніка Франкліна, ассертивність.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чи можна розглядати інформаційну сторону міжособистіс? ного спілкування як самостійну форму? Аргументуйте свою відповідь
2. Дайте характеристику лінійній моделі спілкування Г.Д. Лассуелла.
3. Чим відрізняється модель спілкування Т. Ньюкомба від Лассуеллівської?
4. Дайте визначення поняттю міжособистісне спілкування. Що таке єдиний інформаційний простір?
5. Розкрийте основні особливості міжособистісної комунікації.
6. Як Вирозумієтевизначення “семантично значуща інформація”?
7. Чим відрізняється констатуюча інформація відспонукальної?
8. Визначте співвідношення понять “знак”, “значення”, “смисл”.
9. Якуфункцію в теорії комунікації виконує поняття “тезаурус”?
10. Назвіть основні бар’єри міжособистісної комунікації і по? кажіть причини їх виникнення.
11. Визначте основні відмінності односторонньої і двосторон? ньої комунікації. Розкрийте їх функції.
12. Де на практиці і з якою метою застосовується метод “Вікно Джогарі”?
13. Покажіть значення усної і письмової мови у вербальній комунікації в їх співвідношенні.
14. Яке значення мають денотати і коннотації в удосконаленні навичок вербального спілкування?
15. Чи можна виявити наміри людей завдяки невербальним формам комунікації? Аргументуйте свою відповідь.
16. Розкрийте зміст оптико?кінетичної системи знаків та їх місце в структурі невербального спілкування.
17. В чому полягає сутність методики FAST? Де можна її ви? користовувати?
18. Назвіть основні напрямки і проблеми дослідження “просто? рової психології”.
19. Опишіть відомі вам хронотопи. Чим зумовлено ефект “ва? гонного супутника”?
20. Що таке комунікативна компетентність? Розкрийте основні її параметри. Яке місце феномена толерантності в комунікативній компетентності?
21. Назвіть основні групи технік міжособистісного спілкування.
22. Які ви знаєте правила конструктивної комунікації з групи активного слухання?
23. Яке значення мають правила етикету в конструктивній ко? мунікації? Назвіть приклади ефективного їх застосування.
24. Які ви знаєте правила психологічного впливу, що пов’язані зі спонукальною інформацією?
25. Дайте оцінку “техніці Франкліна”. Чи можете ви її застосу? вати в своїй особистій практиці?
26. Які ви знаєте стратегії уникнення конфліктів? Розкрийте зміст методики ПОІР У. Осгуда і покажіть галузі її застосування

#### Література

1. Андреева Г.М.Социальная психология.–М.:Изд?во МГУ,1980.
2. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
3. Аронсон Э, Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
4. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. – М., 1991.
5. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психо? логия личности. – М., 2001. – 301 с.
6. Бодалев А.А. Личность и общение. – М., 1983.
7. Грехнев В.С. Культура психологического общения. – М.: Просвещение, 1990. – 144 с.
8. Гулевич О.А. Убеждающая коммуникация. –М., 1999.
9. Гуманитарные исследования в Интернете. – М., 2000.
10. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимо? отношения на работе и дома: Пер. с англ. – СПб: Институт личнос? ти. – 1994. – 138 с.
11. Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996.
12. Дридзе Г.М. Язык и социальная психология. – М., 1980.
13. Знаков В.В. Понимание в познании и общении. – М., 1994.
14. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб, 2000.
15. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – М.: Изд?во БГУ, 1976.
16. Каган М. Мир Общения. – М., 1988.
17. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
18. Кондратьев М.Ю. Подросток в замкнутом круге общения.

– М., 1997.

1. Леонтьев А.А. Психология общения. – М., 1997.
2. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997
3. Моль А. Социодинамика культуры. – М., 1984.
4. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: Либідь, 1990. – 191 с.
5. Орбан?Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник.

* К.: Академвидав, 2003.

1. Пайнс Є., Маслач К. Практикум по социальной психоло? гии. – СПб, 2000.
2. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.:ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.
3. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
4. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально? психологический тренинг. – М., 1989.
5. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.
6. Психология воздействия (проблемы теории и практики): Сб. научн. трудов. – М., 1989.
7. Социальная психология и общественная практика. – М.: Наука, 1985.
8. Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
9. Цымбаленко С.Б., Шариков А.В., Щеглова С.Н. Российс? кие подростки в информационном мире. – М., 1999.
10. Шостром Э. Анти?Карнеги. Или человек?манипулятор. – М., 1992.

### Глава 18.

**Інтерактивний параметр спілкування**

Інтерактивна сторона спілкування – це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію сумісних дій, які дозволяють реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність. У дослідженні цієї сторони спілкування використовуються понят? тя “інтеракція”, “взаємодія”, “соціальна взаємодія”.

##### Визначення поняття взаємодія (інтеракція)

Поняття “інтеракція” (від англ. *interaction*) означає взаємодію. У вітчизняній соціальній психології поняття “інтеракція” і “взає? модія” здебільшого ототожнюються.

Взаємодія – це універсальна властивість всього існуючого світу речей і явищ в їх взаємній зміні, впливові одного на інші. В суспільстві взаємодія – це система зв’язків і взаємодій між індивідами, соціальними групами, сукупність всіх соціальних відносин. Як уже відмічалось, людина для задоволення своїх потреб повинна вступати у взаємодію з іншими людьми, входи? ти в соціальні групи, приймати участь у сумісній діяльності. Тому, звичайно, неможливо знайти на Землі людину, яка була б зовсім ізольованою від інших людей. Більш того, одне лише ро? зуміння того, що десь існують інші люди, може суттєво змінити поведінку індивіда. У всіх сферах свого життя людина зв’язана з іншими людьми безпосередньо чи опосередковано, пасивно чи активно, постійно чи ситуативно. Соціальні взаємозв’язки ма? ють різні підстави і багато різних відтінків, які залежать від осо? бистісних якостей індивідів, що вступають у взаємозв’язок. Формування цих зв’язків відбувається поступово від простих форм до складних. Соціальні зв’язки індивіда, який знаходить? ся навіть у малочисельній групі, являють собою чисельність взаємодій, які складаються з дій і зворотних реакцій на них. Ут? ворюється складна система взаємодій, в яку включена різна кількість індивідів.

Взаємодія є узагальнюючим і ключовим поняттям цілого ряду теорій та концепцій. В історії психології існує декілька спроб опи? сати структуру взаємодіяльності. Так, наприклад, отримала поши? рення так звана “теорія дії” або “теорія соціальної дії”, в якій пропо? нувалось описання індивідуального акту дії. До цієї ідеї звертались соціологи М. Вебер, П. Сорокін, Т. Парсонс і соціальні психологи. В цих теоріях фіксувались деякі компоненти взаємодії: люди, їх зв’я? зок, вплив один на одного і, як наслідок, їх зміни.

М. Вебер першим ввів у науковий обіг поняття “соціальної дії”, як найпростішої одиниці соціальної діяльності. Цим понят? тям він визначив таку дію індивіда, яка не тільки спрямована на вирішення його життєвих труднощів та протиріч, але й свідомо орієнтована на відповідну поведінку інших людей, їх реакцію, тоб? то взаємодію. Соціальна взаємодія визначається як система взає? мозумовлених соціальних дій, що пов’язані циклічною причино? вою залежністю, в якій дії одного суб’єкта є одночасно причиною і наслідком дій інших суб’єктів. Спілкуючись з друзями, колега? ми, родичами, людина постійно здійснює соціальні взаємодії, які є дуже різноманітними за формами вияву.

В розумінні М. Вебера соціальна взаємодія має такі особли? вості: вона повинна бути, по?перше, раціональною, усвідомленою і, по?друге, орієнтованою на поведінку інших людей. Ці інші мо? жуть бути знайомими, співробітниками, окремими особами або не? визначеною множиною. Виходячи з такого розуміння соціальної взаємодії не можна називати соціальною взаємодією вчинки лю? дей, які пов’язані з орієнтацією на несоціальні, матеріальні об’єкти. Наприклад, виготовлення знарядь праці, рибалка, полювання самі по собі не є соціальною взаємодією, якщо вони не співвідносяться з поведінкою інших людей. Самогубство не буде соціальним, якщо його наслідки не вплинуть на поведінку знайомих або родичів са? мовбивці. В цьому відношенні характерним є приклад, який наво? дить М. Вебер. Випадкове зіткнення двох велосипедистів може бути не більше як подією, подібно явищу природи, але спроба уник? нути зіткнення, лайка, що відбулась після зіткнення, бійка або мирне урегулювання конфлікту – це уже соціальне явище. Оче? видно, що провести чітку межу між соціальними і несоціальними,

так би мовити, природними діями дуже непросто. Ще складніше визначити усвідомленість, раціональність поведінки, яка складає невід’ємну рису соціальної дії. Багато вчинків люди скоюють зовсім неусвідомлено, автоматично, в стані афекту. Навіть якщо такі дії спрямовані на інших людей, то у відповідності з теорією М. Вебе? ра, їх не можна вважати соціальними. Інша справа, коли індивід діє обдумано, ставлячи перед собою цілі і домагаючись їх реалізу? вати, змінюючи при цьому поведінку інших людей. Такі дії можна вважати соціальними. Однак, як показують дослідження, людина інколи не діє тільки усвідомлено, в її діяльності в будь?якій сфері є велика доля інтуїції, почуттів, людських реакцій. Тому чиста ра? ціональність існує лише в ідеалі.

В 50?х роках отримала поширення теорія Т. Парсонса, в якій була зроблена спроба намітити загальний категоріальний апарат для описання структури соціальної дії. На думку Т. Парсонса, елемен? тарна взаємодія утворює зміст первинного рівня соціальної струк? тури. Одинична дія – це елементарний акт; з цих актів потім утво? рюються системи дій. Елементами соціальної дії є: діяч, “інший” (об’єкт, на який спрямована взаємодія), норми (за якими органі? зується взаємодія), цінності (які приймає кожен учасник), ситуація (в якій відбувається дія). Діяч мотивований тим, що його дії спря? мовано на реалізацію його потреб. У відношенні до “іншого” діяч розвиває систему орієнтацій і очікувань, які визначені як прагнен? ням до досягнення цілі, так і врахуванням реакцій іншого. Т. Пар? сонс виділяє п’ять пар таких орієнтацій, які дають класифікацію можливих видів взаємодій. За допомогою цих п’яти пар можливо описати всі види людської діяльності.

Теорія Т. Парсонса, як і теорія М. Вебера, була спробою на основі описання структури соціальної дії і виділення елемен? тарної її одиниці, створити концепцію, яку можна було б засто? сувати в емпіричному аналізі а також пояснити емпіричні фак? ти, які було накопичено емпіричною соціологією. Проте ця тео? рія виявилась неспроможною для експериментальної практики через свою громіздкість.

В структурному аспекті також розглядає соціальну взаємо? дію П. Сорокін. Він виділяє такі її складові: наявність двох або

більшої кількості індивідів, що детермінують поведінку та пе? реживання один одного; виконання ними певних дій, що впли? вають на взаємні переживання та вчинки; наявність провідників, що передають ці взаємовпливи індивідів; наявність спільної ос? нови для контактів, зіткнення.

Отже, в соціології і соціальній психології здійснювались по? шуки такої одиниці взаємодії, яку можна було б використати в експерименті. Пошуки таких одиниць, які б можна було спосте? рігати, продовжуються і до цього часу. Широке розповсюджен? ня отримала схема, що запропонована американським психоло? гом Р. Бейлзом, яка дозволяє за єдиним планом реєструвати різні види взаємодії в групі. За допомогою метода спостережень Бейлз фіксував ті реальні вияви взаємодії, які можна було по? бачити в групі дітей, що виконують сумісну діяльність. Спочат? ку список таких видів взаємодії нараховував 82 назви і тому був незручним для застосування в експерименті. Бейлз об’єднав спостережувані зразки взаємодій в категорії, виділивши чотири категорії, в яких зафіксовано виявлення взаємодії, область по? зитивних емоцій, область негативних емоцій, область вирішен? ня проблем і область постановки цих проблем.

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

Діяльність групи під час розв’язання певного спільного завдан? ня є послідовним переходом від однієї фази до іншої, а саме: 1) орі? єнтуванні членів групи щодо спільного завдання; 2) оцінка ходу розв’язання завдання членами групи; 3) контроль; 4) прийняття рішення. Супроводжують цей процес та відповідні дії членів групи позитивні та негативні емоції. Схема Р. Бейлза досить часто вико? ристовується в експериментальних дослідженнях.

Відомі зарубіжні концепції взаємодіяльності, не дивлячись на їх відмінності, схожі у пошуках елементарної одиниці цього процесу, яку можна було б спостерігати, вимірювати. Існуючі теорії доповнюють одна одну, маючи в предметі дослідження

Схема Р. Бейлза

|  |  |
| --- | --- |
| Зона постановки проблеми | прохання про інформацію, прохання висловити думку, прохання про вказівки |
| Зона розв'язання проблеми | пропозиція, думка, орієнтація інших |
| Зона позитивних емоцій | солідарність,  зняття агресивності, згода |
| Зона негативних емоцій | незгода,  створення напруги, демонстрація антагонізму |

спільне: взаємодія розглядається як центральна проблема соціаль? ної психології, соціології, оскільки людина з самого моменту на? родження є невід’ємною частиною взаємопов’язаних і взаємоді? ючих соціальних одиниць.

Сучасна вітчизняна соціальна психологія розглядає взаємоді? яльність через призму активності особистості (К.А. Абульханова? Славська, В.О. Татенко та ін.). Активна взаємодія між людьми ви? никає як функція діяльності (предметно спрямованої активності) та поведінки (пасивної взаємодії між людьми). Аналізуючи взаємо? діяльність, деякі автори (М. Обозов, М. Лукашевич) окремо роз? глядають індивідуальну діяльність (за формулою “мета – засоби – результат”) і спільну діяльність (власне взаємодіяльність), виділя? ючи такі її компоненти як когнітивний, емоційно?комунікативний і практичний, які по?різному представлені на рівнях індивідуальної та спільної діяльності. У спільній діяльності, на відміну від індиві? дуальної, всі три компоненти представлені в більш повному вигляді, крім того емоційно?комунікативний компонент є центральним. Таке трактування спільної діяльності дає можливість авторам цього по? гляду показати єдність взаємодіяльності зі спілкуванням: спілку? вання входить у взаємодіяльність як його сторона.

У вітчизняній психології питання зв’язку спілкування і взає? модіяльності є дискусійним. Частина авторів ототожнюють спілку? вання і взаємодіяльність, інтерпретуючи і те, і інше як комунікацію у вузькому значенні (тобто як обмін інформацією), інші розгляда? ють відношення між взаємодією і спілкуванням як відношення фор? ми деякого процесу і його змісту. Інколи говорять про взаємопов’я? зане, але все ж таки самостійне існування спілкування як комуні? кації і взаємодії як інтеракції.

Г.М. Андрєєва, дотримуючись запропонованої нею в характе? ристиці структури спілкування схеми, тобто виходячи з того, що спілкування в широкому розумінні слова включає в себе комуніка? цію у вузькому значенні (як обмін інформацією) розглядає взаємо? дію як іншу – порівняно з комунікативною – сторону спілкування. Відповідаючи на запитання про те, яка ж така “інша” сторона спілку? вання розкривається поняттям “взаємодія”, вона підкреслює, що ця сторона фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію су? місних дій, що дозволяє індивідам реалізувати загальну для них діяльність. Таке вирішення поняття виключає відрив взаємодії від комунікації, а також виключає їх ототожнення: комунікація органі? зується в ході сумісної діяльності з приводу неї, і саме в цьому про? цесі людям необхідно обмінюватись і інформацією, і самою діяль? ністю, тобто розробляти форми і норми сумісних дій. Такий погляд на визначення “взаємодії” як сторони спілкування, є поширеним у вітчизняній соціальній психології. Більшість вітчизняних авторів розглядають взаємодію (інтеракцію) в соціально?психологічному плані як аспект спілкування, що виявляється в організації людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності, до? сягнення певної спільної мети (М.Н. Корнєв, А.Б. Коваленко). У процесі діяльності люди обмінюються не тільки інформацією, а й різними діями. Ці дії забезпечують планування спільної діяльності, її координацію і розподіл функцій. За їх допомогою здійснюється взаємне стимулювання, взаємний контроль та взаємодопомога у процесі розв’язання спільного завдання. Це передбачає, що кожен з учасників?партнерів у взаємодії зробить свій внесок у її розв’язан? ня, що забезпечить більшу ефективність порівняно з індивідуаль? ним виконанням завдання.

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

##### Взаємодія як контакт між людьми

Обставини підштовхують кожну людину до багатьох інших індивідів. У відповідності зі своїми потребами та інтересами лю? дина відбирає серед чисельної кількості інших людей тих, з яки? ми вона потім вступає у взаємодію. Цей тип зв’язків, що є дуже коротеньким за своїм терміном, називається ***контактом***. Мож? на виділити різні види контактів: просторові, контакти обміну, контакти зацікавленості.

***Просторові контакти***. Для того, щоб взаємодіяти з інши? ми людьми, кожен індивід повинен визначити їх у певному про? сторі (де вони, скільки їх). Це просторове визначення є первин? ним моментом, від якого залежить подальша поведінка людини і її майбутні соціальні взаємозв’язки. Кожна людина щодня зуст? річається з іншими людьми в транспорті, на вулиці, спортивно? му майданчику, не задумуючись над тим, хто саме знаходиться в цих місцях поряд з ним, однак кожен індивід пам’ятає про існу? вання інших. Це виражається у зміні поведінки в присутності інших. Наприклад, дівчинка, яка тільки що веселилась у себе вдо? ма, виходячи на вулицю, надає собі серйозного вигляду, бо вона знає, що на вулиці присутні інші люди.

М. Обозов виділяє два типи просторових контактів: 1) мож? ливий (здогадний) просторовий контакт, коли поведінка люди? ни змінюється через здогадку про присутність індивідів в яко? мусь місці. Я. Щепанський називає такий контакт “опосередко? ваним” і наводить приклад: начальник відділу кадрів, знаючи про

існування потенційної робочої сили, дає об’яву про запрошення на роботу; 2) візуальний просторовий контакт, або контакт “мов? чазної присутності”, коли поведінка індивіда змінюється під впли? вом візуального спостереження інших людей. В психологічних дослідженнях застосовується термін “публічний ефект”, сутність якого в тому, що характеристики індивідуальної діяльності і по? ведінки змінюються під впливом пасивної присутності інших. Отже, просторовий контакт є первинним і необхідним кільцем у формуванні соціальних взаємодій.

***Контакти зацікавленості***. Їх сутність полягає у виборі со? ціального об’єкту, який має певні цінності або риси, що відпові? дають потребам даного індивіда. Вступаючи в просторовий кон? такт, людина виділяє зі всіх соціальних об’єктів, що просторово сприймаються, певного індивіда, з яким вона пов’язує позитивні або негативні емоції, тобто того, хто має риси або властивості, які відповідають її інтересам. Цей індивід може зацікавити, на? приклад, своєю незвичайною зовнішністю, чи наявністю у неї цінної для вас інформації, або виявленням фізичної сили, гумо? ру або, навпаки, неввічливістю, нерозсудливістю. Людина по? рівнює індивіда, якого виділила, з собою, намагаючись свідомо чи несвідомо визначити причину своєї зацікавленості. Такий кон? такт може бути обопільним або одностороннім, очним або заоч? ним, викликати негативні або позитивні емоції.

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

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

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

***Контакти обміну***. Я. Щепанський, описуючи контакти об? міну, відмічає, що вони являють собою специфічний вид соціаль? них взаємозв’язків, в яких індивіди обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. Це означає, що в ході таких короткочасних спорадичних обмінів увага індивіда концентрується на самому предметі обміну, а не на іншому індивіді, який вступає в обмін. Щодня людина має багато контактів обміну: купляє квитки у транспорті, обмінюється репліками з пасажира? ми метро, запитує, як знайти такий?то заклад і т.ін. У більшості випадків у здійсненні контактів обміну людина зовсім не звертає увагу на індивідів, з якими вступає в контакт. Її цікавить лише об’єкт обміну. Як приклад розвитку і удосоконалення контактів обміну Я. Щепанський наводить приклад з купівлею газети. Спо? чатку у індивіда виникає на підставі певної потреби просторове бачення газетного кіоску, потім з’являється конкретний інтерес, пов’язаний з продажем газети і з продавцем, після чого відбувається обмін газети на гроші. Контакти розвиваються на базі однієї підста? ви – потреби у придбанні газети. Саме цей предмет є центральним у появі інтересу і наступного контакту обміну. Контакти обміну, що повторюються, можуть сприяти виникненню більш складних соціальних взаємозв’язків, які вже будуть повернені на людину, а не на об’єкт обміну. Наприклад, можуть виникнути дружні сто? сунки з продавцем. Соціальні контакти мають велике значення не

тільки у дослідженні інтеракції, але й групового статусу особис? тості, особливостей її соціальної ролі, місця в групі. Вимірювання числа і направленості соціальних контактів дає можливість виз? начити структуру соціальної взаємодії і характер соціальних відно? син. Крім того, саме соціальні контакти є основою групоутворюю? чих процесів, першим кроком в утворенні соціальних груп.

##### Взаємодія як організація діяльності

Як уже зазначалось, взаємодія – це також, і перш за все, орга? нізація діяльності, як такий процес, в якому відбувається зумовлю? вання індивідуальних дій, що пов’язані циклічною залежністю, в якій поведінка кожного з учасників виступає одночасно стимулом і ре? акцією на поведінку інших. Сучасний український соціальний пси? холог В.О. Татенко, визначаючи взаємодію суб’єктів між собою як суцільний взаємовплив, розглядає її як послідовну зміну суб’єкт? об’єктних характеристик учасників цього процесу: спочатку один є суб’єктом, а інший – об’єктом впливу, а потім – навпаки.

Соціальна взаємодія як організація діяльності між людьми складається з таких елементів: діюча особистість, потреба в ак? тивізації поведінки, ціль діяльності, метод діяльності, інша дію? ча особа, на яку спрямована дія, результат діяльності. Крім того, елементом організації діяльності є також зовнішнє оточення дію? чої особи, або ситуація. Як відомо, будь?який діючий індивід не знаходиться в ізоляції. Його оточує матеріальний, речовий світ, соціальне середовище (групова взаємодія), культурне середови? ще (норми і цінності суспільства). Сукупність речових, соціаль? них і культурних умов складає ситуацію, яка виражається в умо? вах дії і засобах дії. Жоден індивід не здійснює діяльності без врахування ситуації. Ситуація входить в систему соціальної взає? модії через орієнтацію індивідів. Розрізняють оціночну і мотива? ційну орієнтацію індивіда на ситуацію.

Це означає, що кожен діючий індивід повинен оцінити своє ото? чення (інших діючих індивідів, умови і засоби навколишнього се? редовища) і з допомогою мотивації внести корективи в ціль і мето? ди здійснення соціальної взаємодії.

##### Механізм соціальної взаємодії

Соціальна взаємодія, на відміну від імпульсивних, рефлек? сивних дій, ніколи не відбувається миттєво. До її здійснення у свідомості діючої особи повинна виникнути досить стійка спо? нука до активності. Так, спонука здійснення дій називається мо? тивацією. Мотивація, в аспекті розглядання її як елемента орга? нізації соціальної взаємодії, – це сила, що штовхає індивіда до здійснення певних дій. Отже, механізм соціальної взаємодії скла? дається з потреби, мотивації і самої дії. Цей механізм можна пред? ставити у вигляді такого малюнка.

Вплив ситуації Ціль

Потреба

Актуалізація Інтерес Мотиваційна Соціальна

індивіда

мотиву

установка

взаємодія

Будь?яка соціальна дія починається з виникнення в індивіда потреби, яка надає йому певну спрямованість: це можуть бути, на? приклад, фізичні потреби (в їжі, сні та ін.), потреби в безпеці, спілкуванні, досягненні певного статусу, самоствердженні та ін. Потреба співвідноситься індивідом з об’єктами (суб’єктами) зов? нішнього середовища, актуалізуючи строго визначені мотиви. Соц? іальний об’єкт у з’єднанні з мотивом, що актуалізується викликає інтерес. Поступовий розвиток інтересу приводить до появи у інди? віда цілі щодо конкретних соціальних об’єктів. Момент появи цілі означає усвідомлення індивідом ситуації і можливість подальшо? го розвитку суб’єктивної активності, яка далі приводить до фор? мування мотиваційної установки, яка означає потенційну го? товність до здійснення соціальної дії.

У повсякденній практиці часто спостерігається майже мит? тєве здійснення соціальних дій, які видаються немотивованими і спонтанними. Проте, якщо проаналізувати такі миттєві дії, то завжди в них можна виділити початкову потребу, інтерес і, на? решті, формування мотиваційної установки. Існують соціальні дії, процес мотивації яких може бути настільки розтягнутим, що по? чаткова потреба забувається, від чого складається уява, що моти?

ваційна установка виникла сама по собі. Велика кількість дослі? джень доводить, що завжди існує „перший поштовх”, потреба, що приводить до здійснення соціальних дій.

Вивчення генезису і структури соціальної дії дуже важливо для практики. Розглядаючи, наприклад, ряд взаємодій між керівника? ми і підлеглими, можна за окремими діями виявити причини на? пруги у взаємовідносинах, способах керівного впливу, ступені не? узгодженості або, навпаки, узгодженості дій підлеглих і т.ін.

Здійснюючи соціальні дії, кожна людина відчуває на собі дії інших людей. Ці інші люди (людина) можуть активно заперечува? ти, погоджуватись або виявляти пасивність. У відповіді на це люди? на буде здійснювати соціальні дії, змінюючи спосіб переконання, або спосіб діяльності та ін., тобто в результаті взаємодії відбувається соціальний обмін діями.

Велику роль у здійсненні взаємодії відіграє система взаєм? них очікувань (експектацій), які пред’являються індивідами і соціальними групами один до одного. Зустрічаючись з незна? йомою людиною, ми завжди уявляємо собі, що вона буде роби? ти і як поводитись у відповідності з прийнятними в групі або суспільстві нормами. Загальноприйняті очікування дають нам можливість оцінити поведінку даного індивіда і прийняти рішення щодо продовження взаємодії. Наприклад, певна особа призначає ділову зустріч незнайомій людині. У кожного з них існує певна система очікуваної поведінки, яка є загальноприй? нятою: партнер повинен прийти вчасно, додержуватись ритуа? лу знайомства, бути ввічливим і т.ін. Якщо ці очікування не вип? равдовуються для однієї зі сторін, то взаємодія може перерва? тись і залишитись ситуаційною. Якщо ж очікування з обох сторін виправдаються, то виникнуть нові експектації (очікування), які вже будуть пов’язаними з особистими особливостями даної лю? дини, з її статусом, способом виконання соціальної ролі, з інсти? туційними нормами, які вона представляє.

Взаємодія може продовжуватись і стати стійкою, багаторазовою і навіть постійною. В ході стійкої взаємодії взаємні експектації пос? тійно змінюються, з’являються нові очікування, але такі, які надава? ли б взаємодії досить упорядкований і передбачуваний характер.

##### Дослідження взаємодії в концепції

***„символічного інтеракціонізму”***

Свідченням важливості інтерактивної сторони спілкування є поява в історії психології спеціального напрямку, який розгля? дає взаємодію як вихідний пункт будь?якого соціально?психоло? гічного аналізу.

***Інтеракціоністські теорії*** об’єднують низку теоретичних концепцій, для яких спільним є наголос на аналізі взаємодії лю? дини зі своїм соціальним оточенням. На думку інтеракціоністів, людина осягає світ через символічні значення, які набуваються людиною в ході соціалізації в результаті участі в численних інте? ракціях. Людина як носій і виконувач ролей навчається їх вико? нувати, включаючись з моменту народження в соціальну комун? ікативну мережу, в процеси взаємодії. Процес взаємодії між людь? ми має таку особливість як опосередкованість символами, їх інтерпретацію учасниками взаємодії. Цей напрямок, який отри? мав назву „символічний інтеракціонізм”, пов’язано з ім.’ям Джо? на Герберта Міда (1863?1931).

Д.Г. Мід – особистість яскрава і відома. Він дуже мало писав, а тому роботи його послідовників в значній мірі складаються з тлу? мачень книги „Розум, „Я” і суспільство”, яка вийшла після його смерті і являє собою збірник поміток, підготовчих матеріалів вче? ного і студентських конспектів його лекцій. Для Міда головним у людській дії – це інтерпретація, створення значень, опосередкуван? ня безпосередніх впливів. Навіть жести партнерів по комунікації сприймаються не прямо, а як символи, продукти інтерпретації чут? тєвого матеріалу. Для того, щоб зробити значимим кожен момент діяльності, людина наділена психологічним механізмом, який вклю? чає: а) перероблені, нормативні для особистості уявлення про неї інших людей; б) спонтанні відповіді на соціальні впливи інших; в) “самість”, що координує попередні інституції. Цей механізм вини? кає з комунікації і заради комунікації. Партнери зі спілкування при? лагоджуються один до одного, розшифровуючи взаємні наміри у же? стах, позах, виразі обличчя і, перш за все, обмінюються словами.

Символічний код для інтерпретації себе й іншого може утворюва? тись у сумісному спілкуванні, але людська комунікація настільки складна, що більшу частину значень людині приходиться брати в готовому, узагальненому вигляді із символічного тезауруса культу? ри. Він складається з відкристалізованого досвіду минулих взає? модій і є розписаним у вигляді норм групової поведінки, яка тяжіє над спонтанними діями індивідів.

Центральним в теорії Д. Г. Міда є поняття міжіндивідуаль? ної взаємодії, яка відіграє вирішальну роль у становленні людсь? кого „Я”. В розробці своєї теорії Мід використав також теорію Ч. Кулі про так зване „дзеркальне „Я””, в якій особистість розумі? ється як сума психічних реакцій людини на погляди оточуючих. Однак у Міда питання вирішується інакше. Становлення „Я” відбу? вається дійсно в ситуаціях взаємодії, але не тому, що люди – це прості реакції на погляди інших, а тому, що ці ситуації є разом з тим ситуаціями сумісної діяльності. В них формується осо? бистість, в них вона усвідомлює себе, не просто вдивляючись в інших, а взаємодіючи сумісно з ними. Отже, центральна ідея інте? ракціоністської концепції полягає в тім, що особистість формуєть? ся у взаємодії з іншими особистостями, і механізмом цього про? цесу є встановлення контролю дій особистості тим уявленням про неї, яке складається в оточуючих.

У соціальному розвитку людина проходить дві фази: на першій з них (game) вона засвоює ролі значущих Інших, а на другій (play)

* вчиться “володіти” ролями, підпорядковувати їх. Соціальний роз? виток полягає у формуванні певного рольового репертуару, при? чому дитина здатна стати об’єктом у власних очах настільки, на? скільки вона здатна грати роль Іншого. В результаті створюється образ “узагальненого Іншого”, в якому втілюються соціальні нор? ми. Самосвідомість особистості, її “Я”, є похідною від спілкуван? ня. У індивіда формується уявлення про себе, про своє “Я” в ре? зультаті орієнтації на так званого “значущого Іншого” і на те, як вона сприймається цим “значущим Іншим”. “Прийняття ролі Іншо? го” – головний механізм соціалізації. Спочатку дитина орієнтується на експектації “значущих Інших” (батька, матері), але в міру роз?

ширення контактів відбувається генералізація, і об’єктом орієн? тації стає “генералізований Інший”, що ототожнюється Дж. Мідом з узагальненою соціальною групою.

*Стадії* прийняття ролі іншого, інших, узагальненого іншого

* стадії перетворення фізіологічного організму в рефлексивне соц? іальне “Я”. Походження “Я” є цілком соціальним, головна його характеристика – здатність ставати об’єктом для самого себе, що відрізняє його від неживих предметів і живих організмів. Багат? ство і своєрідність закладених в тому або іншому індивідуально? му “Я” реакцій, способів дії, символічних змістів залежить від різноманітності і широти систем взаємодії, в яких “Я” приймає участь. Структура завершеного “Я” відбиває єдність і структуру соціального процесу. В той же час соціальний індивід (соціальне “Я”) є джерелом руху і розвитку суспільства. Мід виділяє в сис? темі “Я” дві підсистеми: “I” і “mе”. “Ме” являє собою властиву даному індивідові сукупність установок “Інших”, тобто інтерна? лізовану структуру групової діяльності. “І”, навпаки, має авто? номний характер, є джерелом спонтанної, непередбаченої повед? інки, відбиває специфіку реакцій індивіда на соціальні стимули. Реагуючи відхиляющимся від неочікувано, “І” вносить в струк? туру взаємодій зміни, які, складаючись, змінюють зміст соціаль? ного процесу, не даючи йому кристалізуватися в жорсткий соц? іальний порядок.

Розвиваючи і систематизуючи ідею дзеркального “Я”, Д.Г. Мід поклав її в основу розуміння соціалізації особистості. Згідно з цією ідеєю, обов’язковою умовою соціалізації індивіда є спілкування з іншими людьми і засвоєння їх думок про себе. Не існує почуття “Я” без відповідного йому почуття “Ми”, “Він”, або “Вони”. Свідомі дії завжди соціальні; вони означають для люди? ни співвіднесення своїх дій з тими уявленнями про її “Я”, які скла? даються у інших людей. Інші люди ? це ті дзеркала, в яких фор? мується образ “Я” людини. Людина має стільки “соціальних Я”, скільки існує осіб і груп, думку яких вона цінує. Розвиваючи ці погляди, Д.Г. Мід, як і Ч.Кулі, вважав ознакою істинно соціаль? ної істоти здібність виділяти себе з групи і усвідомлювати своє “Я”. Обов’язковою умовою цього є спілкування з іншими. Осо?

бистість являє собою сукупність психічних реакцій людини на думку про неї оточуючих. Її власне “Я” – сприйняте дзеркальне відображення, сукупність вражень, які як їй здається, вона здійснює на оточуючих. “Я” включає: 1) уявлення про те, “яким я здаюся Іншій людині”; 2) уявлення про те, “як цей Інший оцінює мій образ”; 3) специфічне почуття “Я” (подібне гордості, само? повазі або приниженню), яке з цього випливає. Все це складаєть? ся в “почуття особистої визначеності” людини – дзеркальне “Я”. “Я” виступає синтезом соціального і індивідуального в людині, гарантом і одночасно результатом її інтеракцій з соціальним се? редовищем. Суспільство розкривається індивідові у вигляді соц? іальних аспектів її власної особистості, воно практично не існує за межами свідомості індивіда. Отже, сукупність процесів взає? модії конституює суспільство і соціального індивіда. Дія індиві? да сприймається іншими людьми, опосередковуючись значенням. Взаємодії детермінуються системою символів, тобто поведінка людини в ситуаціях взаємодії обумовлена символічною інтерп? ретацією цих ситуацій. Людина – це істота, яка включена в зна? кові ситуації. Суспільство дійсно регулює дії людей за допомо? гою символів. Символ є “останньою” соціальною домінантою взає? модії. Символічний інтеракціонізм гостріше за інші теоретичні напрямки поставив питання про соціальні детермінанти взає? модії. Заслуга Міда полягає в тім, що питання про роль взаємодії для формування особистості, а також про соціальну детерміна? цію цього процесу ним було поставлено.

Існує багато різних версій інтеракціонізма. Проте все більше сучасних дослідників погоджуються, що інтеракціоністська мо? дель особистості дає найліпшу систему для адекватного пояс? нення поведінки людини. Зокрема, цей підхід може бути засто? совано для визначення того, якою морою складна поведінка ре? гулюється і інтеракціями, які залежать від ситуаційних змінних і від задатків.

Можна погодитись з оцінкою відомих американських пси? хологів Л. Хьелла і Д. Зіглера, яку вони дають інтеракціоністсь? кому напрямку в психології. Інтеракціональна модель, відміча? ють вони, як мінімум, являє собою дуже потрібну поправку в га?

лузі психології, яка до цього зосереджувалась на індивідові в ціло? му, часто ігноруючи взаємні зв’язки між людиною і умовами її життя, які постійно змінюються. Більше того, інтеракціоністсь? кий підхід повинен розширити наші уявлення про те, в яких си? туаціях вирішальну роль у вибудовуванні поведінки грають осо? бистісні характеристики, а в яких вони не грають ніякої ролі. Можна сподіватись, що інтеракціонізм надалі в дослідженнях пси? хологів займе пріоритетне місце у поясненні того, як людина і оточення постійно впливають одне на одне, а також у вивченні взаємодій ситуаційних факторів і особистісних змінних та їх впливу на поведінку індивіда.

##### Транзактний аналіз Е. Берна

Транзактний аналіз – це напрямок, в якому представлено до? слідження взаємодії з точки зору регулювання дій учасників че? рез їх позиції, а також врахування характера ситуацій і стилю взаємодії. Найбільш яскраво транзактний аналіз представлено в роботі Е. Берна “Ігри, в які грають люди. Люди, які грають в ігри”. З точки зору Е. Берна, кожен з учасників взаємодії може займати одну з трьох позицій, які він означив як ***Родитель, Дорослий, Дитина***. Позиція Дитини може бути визначеною як позиція “Хочу!”, позиція Родителя – як “Потрібно”, позиція Дорослого – як об’єднання “Хочу” і “Потрібно”. Ці позиції не пов’язано обо? в’язково з відповідною соціальною роллю, а є психологічним ви? значенням певної стратегії у взаємодії. У кожної людини у відпо? відності з її психічним станом складаються певні схеми поведін? ки. Репертуар цих станів Е. Берн розбив на такі категорії: 1) стан Я подібний образу батьків; 2) стан Я, який автономно направле? но на об’єктивну оцінку реальності; 3) стан Я, який діє з моменту його фіксації в ранньому дитинстві, і представляє архаїчні пере? житки. Ці стани відповідають позиціям Родителя, Дорослого і Дитини, одна з яких виявляється у людини в соціальній взаємодії в кожен момент часу і може змінюватись у відповідності зі зміною психологічних станів. Кожен тип станів по?своєму є дуже важ? ливим для людини. Дитина – це джерело інтуїції, творчості, спон?

танних спонук і радості. Стан “Дорослий” є необхідним для жит? тя. Людина переробляє інформацію і вираховує імовірності, які необхідно знайти, щоб ефективно взаємодіяти з оточуючим світом. Дорослий контролює діяльність Родителя і Дитини і є по? середником між ними. Родитель здійснює дві основні функції. По? перше, завдяки цьому станові людина може ефективно грати роль родителя своїх дітей, забезпечивши тим самим виживання людсь? кого роду. Важливість цієї функції підкреслюється тим фактом, що люди, які залишились сиротами в ранньому дитинстві, відчу? вають значно більше труднощів у вихованні власних дітей, ніж ті, які росли в повних сім’ях аж до підліткового віку. По?друге, завдяки Родителю багато наших реакцій давно стали автоматич? ними, що допомагає зберегти багато часу і енергії. Люди багато чого роблять тільки тому, що “так прийнято робити”. Це звільнює Дорослого від необхідності приймати багато тривіальних рішень, завдяки чому людина може присвятити себе вирішенню більш важливих життєвих проблем, залишаючи буденні питання на роз? суд Родителя. Отже, всі три позиції людини дуже важливі для виживання, функціонування і взаємодії. Кожна з них заслуговує однакової поваги, бо кожен стан по?своєму робить життя люди? ни повноцінним і плідним. Зміна цих позицій стає необхідною лише в тому випадку, якщо одна з них порушує здорову рівнова? гу. Взаємодія стає ефективною лише тоді, коли транзакції мають додатковий характер, тобто якщо вони співпадають.

В концепції Е. Берна одиниця спілкування називається ***транзакцією***. Люди, які спілкуються, виявляють свою поінфор? мованість відносно присутності один одного. Це називається ***транзактним стимулом***. Людина, на яку спрямовано транзак? тний стимул, у відповідь щось скаже або зробить. Ця відповідь називається ***транзактною реакцією***. Метою простого транзак? тного аналізу є вияснення того, яка саме позиція “Я” відпові? дальна за трансактний стимул і яка позиція людини здійснила транзактну реакцію.

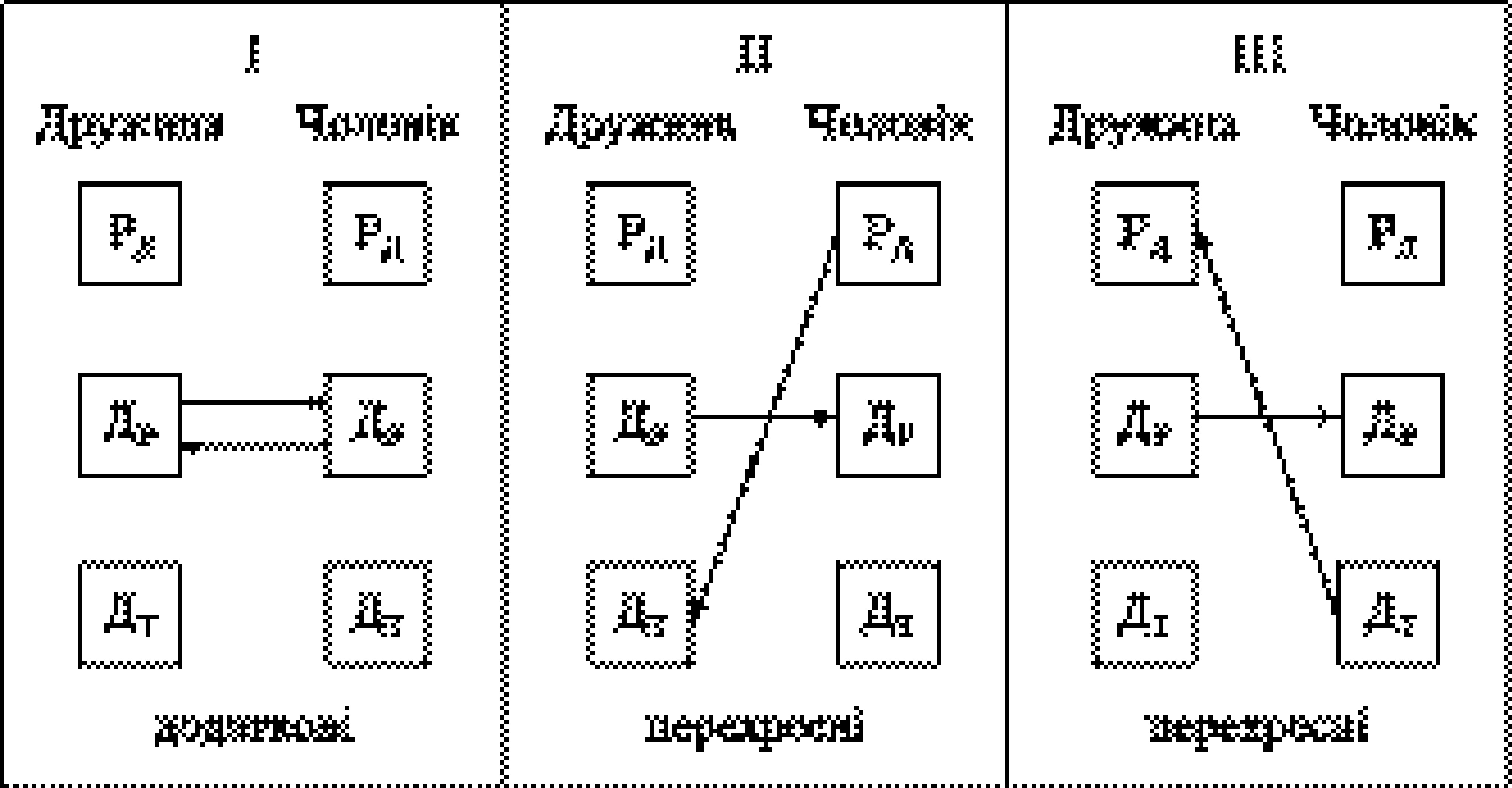
В найбільш простих транзакціях і стимул, і реакція похо? дять від Дорослого. Е. Берн наводить такий приклад. Хірург, оц? інивши на основі тих даних, що у нього є, необхідність у скаль?

пелі, протягує руку медсестрі. Правильно розтлумачивши цей жест, оцінивши відстань і м’язові зусилля, вона вкладає скаль? пель у руку хірурга такою дією, яку від неї чекають. Ця транзак? ція називається ***додатковою***. Іншими словами, за умови нор? мальних людських стосунків стимул тягне за собою очікувану і природну реакцію.

Е. Берн формулює наступні правила комунікації. Перше пра? вило полягає в тім, що поки транзакції додаткові, процес комун? ікації буде протікати гладко. Наслідок з цього правила: поки тран? закції додаткові, процес комунікації може відбуватись невизна? чено довго. Ці правила не залежать ні від природи транзакцій, ні від їх змісту. Вони цілком базуються на векторах спілкування. Поки транзакції зберігають додатковий характер, правило буде виконуватись незалежно від того, чи зайняті її учасники, наприк? лад, якоюсь розмовою (Родитель – Родитель), чи вирішують ре? альну проблему (Дорослий – Дорослий), чи просто граються ра? зом (Дитина – Дитина або Родитель – Дитина).

Зворотне правило полягає в тім, що процес комунікації пе? рерветься, якщо виникне перехресна транзакція. ***Перехресна*** транзакція найбільш перешкоджає спілкуванню, якої б сторони людських відносин вона не стосувалась: сімейного життя, друж? би, любові або роботи. Е. Берн наводить такий житейський при? клад перехресної транзакції. Стимул розраховано на взаємовід? носини Дорослий – Дорослий, наприклад: “Давай спробуємо по? яснити, чому в останній час ти почав багато пити”. Відповідною транзакції “Дорослий – Дорослий” тут може бути відповідь: “Да? вай спробуємо зрозуміти. Мені і самому цього хочеться”. Однак співрозмовник може роздратуватися. Тоді відповідь може бути інакшою. Наприклад: “Ти, як мій батько, весь час мене крити? куєш”. Ця відповідь відповідає схемі “Дитина – Родитель”. В цих обставинах проблему алкоголю слід відкласти до тих пір, поки вектори не будуть приведені в порядок. Або співрозмов? ник (“ігрок”) повинен стати Родителем, доповнюючи несподі? вано виявлену співрозмовникові Дитину, або потрібно активі? зувати у нього Дорослого. Якщо, наприклад, в обговоренні з хо? зяйкою якості миття посуду раптово служниця збунтується, то

розмова на рівні Дорослий – Дорослий буде закінченою. Мож? ливим продовженням може стати взаємодія на рівні Дитина – Родитель, або обговорення іншої Дорослої проблеми: чи не слід хозяйці звільнити служницю?

Наводимо схеми, вяких показано розподілення позицій увзаємодії.

РД – позиція Родителя, ДР – позиція дорослого, ДТ – позиція дитини

Мал. Схема транзактного аналізу

Прості додаткові транзакції виникають у неглибоких вироб? ничих або інших поверхневих суспільних взаємовідносинах, ри? туалах. Більш складними є приховані трансакції, які потребують одночасної участі більш як двох станів “Я”. Саме ця категорія слугує основою теорії ігор.

Е. Берн наводить приклад так званої кутової транзакції, в якій приймають участь три стани “Я”, ілюструючи це на такому діалозі. Продавець: “Ця модель краще, але вона вам не по кар? ману”. Покупець: “Ось її?то я й візьму”. В цьому прикладі Про? давець на Рівні Дорослого констатує два факти: ця модель кра? ще і вона вам не по карману. На соціальному рівні слова про? давця здаються такими, якими звертаються до Дорослого покуп? ця, тому він повинен був би відповісти: “Ви праві відносно того і відносно іншого”. Однак схований психологічний вектор було

вміло спрямовано досвідченим Дорослим продавця до Дитини покупця. Покупець думає: “Не дивлячись на фінансові труднощі, я покажу цьому нахабі, що я ні трішечки не гірше інших по? купців”. Ця транзакція є додатковою на двох рівнях векторів (соціальному і психологічному), оскільки продавець немов би приймає відповідь покупця за чисту монету, тобто як відповідь Дорослого зробити покупку.

Отже, існують різні види транзакцій. Е. Берн приділяє особли? ву увагу аналізові таких її видів, як ритуали, напівретуали (ті, що мають місце у розвагах), ігри (які він розуміє досить широко, вклю? чаючи інтимні, політичні ігри та ін.).

В соціальній психології існує багато класифікацій ситуацій взаємодіяльності. У вітчизняній соціальній психології А.А. Леонть? євим запропонована класифікація, в якій виділяються соціально? орієнтовані, предметно?орієнтовані і особистісно?орієнтовані ситу? ації. Англійський дослідник Аргайл називає офіційні соціальні події, випадкові епізодичні зустрічі, формальні контакти на роботі і в по? буті, асиметричні ситуації (в навчанні, керівництві та ін.). Кожна ситуація диктує свій стиль поведінки і дії: в кожному з них людина по?різному “подає” себе, а якщо ця самоподача не адекватна, то спілкування може перерватись. Якщо стиль сформовано на якійсь конкретній ситуації, а потім його механічно перенесено на іншу си? туацію, то, звичайно, успіх не може бути гарантовано. Дослідження взаємодіяльності з точки зору її компонентів, зокрема таких, як по? зиції учасників, ситуація і стиль діяльності сприяють більш глибо? кому аналізові цієї сторони спілкування.

##### Типи взаємодії

Люди вступають в численну кількість різних видів взаємодій, на основі чого в соціальній психології створено ряд їх класифі? кацій. Найбільш поширеним є дихотомічний поділ всіх можли? вих видів взаємодій, тобто розподіл їх на два протилежних види: кооперація і конкуренція, узгодженість і конфлікт, пристосуван? ня і опозиція, асоціація і дисоціація і т.ін. З точки зору цієї кла? сифікації аналізуються два протилежних вияви взаємодії: з од?

ного боку, такі, що сприяють організації сумісної діяльності, а з другого – ті, що так або інакше перешкоджають їй.

Розрізняють два основних типи взаємодій: співробітницт? во і суперництво (конкуренція). Співробітництво передбачає взаємопов’язані дії індивідів, що спрямовані на досягнення за? гальних цілей з взаємною вигодою для взаємодіючих сторін. Взаємодія на основі суперництва включає в себе спроби відтво? рення, випередження або придушення суперника, який прагне до ідентичних цілей.

Ці два типи взаємодій є полярними, супроводжуються про? тилежними почуттями, установками і орієнтаціями у взаємодію? чих індивідів. Якщо в умовах співробітництва виявляються по? чуття вдячності, потреби у спілкуванні, бажанні поступитись, то в умовах конкуренції часто виникають почуття страху, неприязні, ненависті, заздрощів, роздратування. В результаті повторення того чи іншого типу соціальної взаємодії виникають різні види відносин між людьми.

##### Кооперація

Кооперація – це взаємодіяльність, яка означає координа? цію зусиль її учасників, упорядкування, комбінування цих зу? силь. Включеність у взаємодіяльність всіх її учасників створює певні відносини, що виконують функцію їх з’єднання в коопе? рацію. О.М. Леонтьєв звернув увагу на дві основні риси суміс? ної діяльності: розподіл єдиного процесу діяльності між її учас? никами і зміну діяльності кожного з них. Системоутворюючим фактором сумісної діяльності, що об’єднує людей в єдину коо? перацію, є загальна ціль, котра робить необхідним спілкування індивідів. Важливим питанням у зв’язку з цим є з’ясування того, на якій основі формується загальна ціль і як з нею співвідно? сяться індивідуальні цілі. Б.Ф. Ломов відмічає наступні момен? ти, важливі для пошуку відповіді на дане питання. По?перше, в процесі життя в особистості формується певна система цілей, так би мовити, своєрідне „поле цілей”, в якому одні цілі займа? ють провідне, інші – підпорядковане положення. Їх співвідно?

шення є динамічним. Завдяки існуючому в особистості полі цілей створюється можливість узгодження індивідуальних цілей і формування тієї спільної цілі, яка потрібна для організації кон? кретної сумісної діяльності. По?друге, спільна ціль пов’язана з потребами групи як цілісного утворення, тому важливо, щоб члени групи розуміли свою роль в реалізації загальної цілі і могли її трансформувати у власну ціль.

Як відмічає О.М. Леонтьєв, „спілкування не просто опосе? редковує сумісну діяльність людей, воно дозволяє презентувати кожному із учасників цієї діяльності деякі її елементи, починаю? чи з цілі і задачі діяльності і включаючи її структуру (аж до опе? раційної), цілі окремих дій, які входять до її складу, об’єкти діяль? ності, використовувані в ній знаряддя, відомості про ситуацію, необхідні для обстановочної аферентації, узагальнені дані про імовірний досвід окремих учасників діяльності і взагалі про пси? хологічні особливості їх особистостей, необхідні для прийняття рішення сумісної діяльності в цілому.

Внаслідок контакту і цілеспрямованої діяльності між інди? відами групи утворюються відношення змагальності, які є про? відними в утворенні властивості, яка не мала місця стосовно індивідів, що входять до сукупної діяльності суб’єктів. Цю влас? тивість Б.Ф. Ломов характеризує як енергію сукупного суб’єкта як таку, що може значно підсилювати здібності окремих індивідів, які входять до сукупного суб’єкту. Це видно на прикладі того, як напруга примноження психічних і фізичних сил в процесі колек? тивної виробничої діяльності стає однією з умов підвищення про? дуктивності праці у кооперації. Навіть в умовах простого об’єд? нання однорідної праці багатьох людей їх сумісна сила пере? більшує суму індивідуальних сил цих осіб, так як в результаті контакту і змагальності, які викликаються цим контактом, відбу? вається збільшення енергії. Вже сам суспільний контакт викли? кає змагання і своєрідне збудження життєвої енергії, який збільшує індивідуальну продуктивність окремих осіб.

Значний інтерес в цьому плані являють дослідження, О.В. Петровського, які підтверджують існування в колективі ме?

ханізмів, що приводять до підсилення індивідуальних здібнос? тей. Під впливом взаємодопомоги, єдності цілей, передачі тру? дового досвіду, стимулювання навчання у членів колективу формуються такі типові риси, як інтерес, „смак” до розумової праці, інтерес до питань виховання, творче ставлення до праці, свідоме і принципове відношення до громадської роботи. Все це складає дієві фактори, які формують колективні здібності. Масова діяльність індивідів, їх згуртованість, єдність цілі роз? вивають у них ті здібності, які інували невиявлено. В досліджен? нях О.В. Петровського була доведена залежність процесів спілкування від змісту діяльності, зокрема, положення про те, що виникаючі в колективі відносини, які опосередковуються сусп? ільно цінним і особистісно значущим змістом сумісної діяль? ності, по?іншому впливають на індивідів, ніж відносини, що ви? никають в „дифузній групі”. Наприклад, взаєморозуміння між деякими членами колективу, які „вболівають” за одну і ту ж саму футбольну команду, суттєво відрізняються від взаємовідносин в тому ж колективі, які виникають в інших обставинах. Отже, характер взаємодії визначається самим предметом діяльності. Г.М. Андреєва підкреслює, що в реальній практичній діяльності людини головним питанням є питання не про те, яким чином спілкується людина, а про те, з приводу чого вона спілкується. Розглядаючи колектив як суб’єкта сумісної соціально обумов? леної діяльності, О.В. Петровський зауважує, що можна поба? чити, як суб’єкт опредметнюється в об’єкті своєї діяльності, і разом з тим, як цей об’єкт розпредметнюється в суб’єкті, в ко? лективі, опосередковуючи і перетворюючи міжіндивідуальні зв’язки і відносини. У вітчизняній соціальній психології важ? ливим фактором сприяння організації кооперативної діяльності визначається включеність у неї всіх учасників. Експеримен? тальні дослідження кооперації найчастіше спрямовані на аналіз вкладів учасників взаємодії і ступеня включеності до неї. Що ж стосується протилежного типу взаємодії – конкуренції, то тут аналіз сконцентровано на найбільш яскравій її формі – конфлікті.

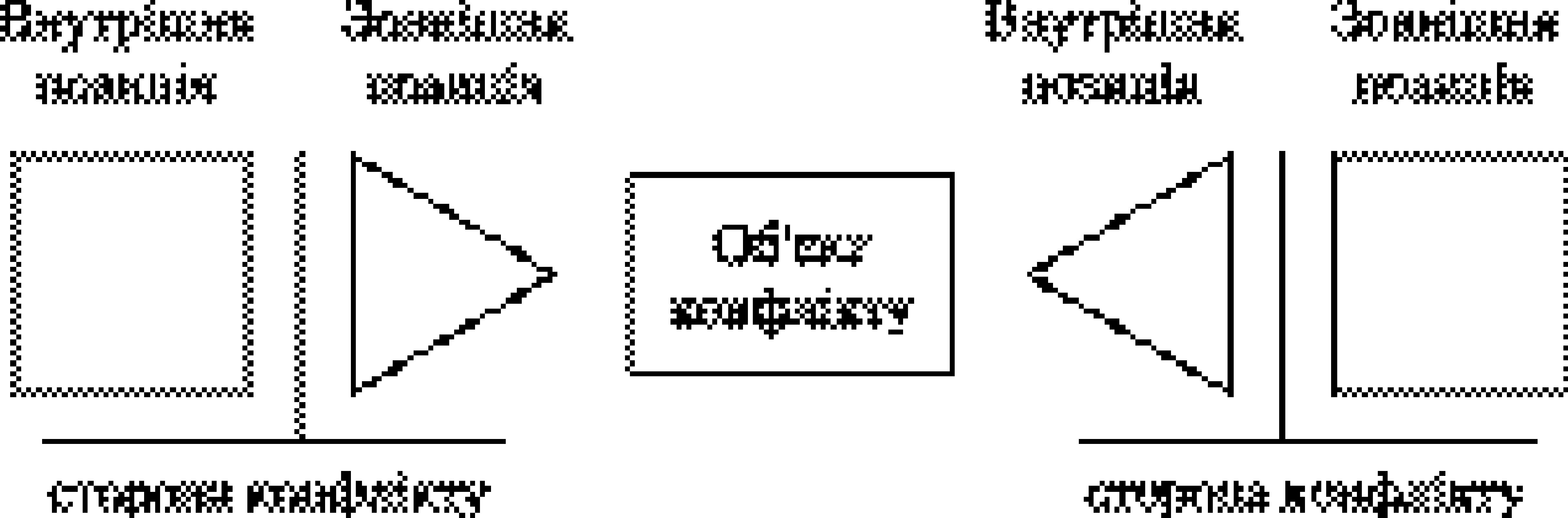
##### Конфлікт

Конфлікт – це відкрите протистояння між членами взаємодії, яке виникає внаслідок взаємовиключних інтересів і позицій. Проблема конфліктів розглядається не тільки в соціальній психології, а й у пол? ітології, соціології. В 60?х роках ХХ ст. на стику соціальної психології, соціології і психології особистості виникла спеціальна галузь знань – конфліктологія, яка орієнтується на соціальну практику, на здійснен? ня допомоги людям у розв’язанні конфліктів, які у них виникають.

***Соціально-психологічний конфлікт – це особливий вид міжо- собистісної взаємодії, в основі якої лежить об’єктивна супе- речність цілей, інтересів і думок учасників***. На психологічному рівні ця суперечність виявляється в сильних негативних переживан? нях учасників щодо ситуації, опонентів і самих себе.

В цьому визначенні є три важливих моменти для розуміння суті соціально?психологічного конфлікту. По? перше, конфлікт може розгор? татись в різних системах соціальних відносин. По?друге, не все те, що масова свідомість іменує конфліктом – чвари, суперечки, нерозуміння, розходження іт. ін.–є соціально?психологічним конфліктом,бо останній побудовано саме на сумісних, протилежноспрямованих тенденціях. По? третє, некожна об’єктивна суперечністьперетворюється вконфлікт.Вона повинна пройти деякий шляхвідвласне суперечки доконфлікту як пси? хологічної реальності, важливою складовою якої є переживання учас? ників. За своїм знаком вони здебільше є негативними.

Суперечність, яка лежить в основі соціально?психологічного конфлікту, породжує так звану „***об’єктивну конфліктну ситуа- цію***”. Об’єктивна ситуація має свою структуру, яка графічно може бути зображена так.



Два основних структурних компоненти – це сторони конфлікту і його об’єкт. ***Сторони конфлікту*** представлено конкретними людь? ми і їх цілями, які є близькими в рамках однієї сторони і знаходяться в суперечності з цілями опонентів – тих, хто складає іншу сторону. Учасників конфліктів може бути дуже багато, а сторін – не менше двох. Кожна сторона займає в конфлікті певну ***позицію***. Позиція в даному випадку – це більш?менш точна і відповідна реальності відповідь учасників на питання причин участі у конфлікті. ***Внутрі- шня позиція*** – це сукупність мотивів, реальних інтересів, цінностей, що спонукають людину або групу приймати участь у конфлікті. Внут? рішня позиція може не усвідомлюватись учасниками, частіше вони пред’являють собі і спостерігачам ***зовнішню позицію***. Вона являє со? бою мотивацію, яка звучить соціально і сприймається особистісно.

***Об’єкт*** соціально?психологічного конфлікту – це реальний або ідеальний предмет, заволодіти яким прагнуть всі учасники даної взаємодії. Об’єкт має властивості, які перетворюють його в епіцентр розбіжностей. Він неподільний і, на думку опонентів, може належа? ти тільки одній стороні весь, цілком. Він також має різну ступінь доступності для учасників. Кожен намагається засобами, що є у його розпорядженні, зробити об’єкт більш доступним до себе і менш до? ступним для іншого. Взаємодія, яка має у своїй основі таку струк? туру, має багато шансів перетворитись в психологічний конфлікт, якщо об’єктивна суперечність пройде стадії ***ідентифікації і фор- мування суб’єктивного образу конфліктної ситуації***.

В даному випадку під ідентифікацією розуміється знаходжен? ня осіб, що перешкоджають досягненню цілі. Людина, яка включе? на в конфлікт, може до якогось часу не усвідомлювати його. Однак в деякий момент його кроки у досягненні певної мети стають не? можливими, в результаті чого виникає стан фрустрації. Причину цього явища людина може приписати чому завгодно: собі, обстави? нам, іншим людям. В тому випадку, якщо причину своїх невдач у досягненні потрібного об’єкту людина припише іншим людям, ви? никає ідентифікація, яка далі веде до конфлікту.

Ідентифікація може бути ***істинною*** і ***помилковою***. В першому ви? падку людина справедливо приписала іншій особі причину фрустрації. Ця людина дійсно є її опонентом і претендує на той самий об’єкт. У ви?

падкупомилкової ідентифікаціїопонентвибирається неправильно.Якщо в цьому випадку опонент втягується в конфліктні відносини, то вини? каєтакзваний помилковий конфлікт, який розв’язувати дужеважко, бо він не має ніякої об’єктивної основи, крім емоційного неприйняття.

Наступний крок у перетворенні об’єктивної суперечливості в психологічний конфлікт – це ***формування*** в опонентів ***образу кон- фліктної ситуації***. Суб’єктивний образ конфліктної ситуації вклю? чає уявлення про себе в конфлікті (цілі, цінності, можливості), про опонентів, про ситуацію, в рамках якої розгортається конфліктна взає? модія. Оскільки всуб’єктивних образах конфлікту відбувається транс? формація об’єктивної ситуації конфлікту, то можливі викривлення останньої. Дослідники виділяють декілька напрямків викривлення об’єктивної конфліктної ситуації в її суб’єктивному образі.

* Схематизація, спрощення реального конфлікту. Так як конфліктні відношення надмірно експресивні, вимагають від люди? ни багато психічних сил, і на аналіз багатоманітних аспектів взаємо? відносин їх не хватає, виникає неусвідомлена тенденція до суб’єктив? ного звужування відносин. Людина виділяє і концентрується на одній із ліній відносин, тій, де їй простіше всього розгорнути конфлікт.
* Викривлення і зменшення сприйманої перспективи розвит? ку взаємодії. У свідомості учасників конфліктні відношення не? мов би завершують, втрачають своє майбутнє. Небезпека такого викривлення в тім, що опоненти, здійснюючи свої дії у відношенні один до одного, не прораховують, ігнорують їх наслідки, що при? зводить до ескалації проблеми.
* Поляризація оцінок і суджень. У відношенні до власної поведінки і намірів партнера починають діяти чорно?білі кате? горичні судження.
* Комунікативні викривлення. В комунікації опонентів спра? цьовують різноманітні бар’єри, які фільтрують інформацію, нада? ють словам вигаданого смислу.
* Атрибутивні викривлення. Виявляються у приписуванні собі і іншому мотивів, особистісних властивостей, намірів в спрощенні відносин. В процесі розвитку конфлікту часто гіперболізуються недоліки і негативні риси особистості опонента, свій же образ на? діляється позитивними рисами.

В теоретичній моделі, що розроблено у вітчизняній психології Л.А. Петровською, соціально?психологічний конфлікт проходить чотири стадії розвитку: виникнення об’єктивної конфліктної ситуа? ції, інциденту, конфліктних дій, завершення.

На першій стадії конфлікт як психологічна реальність ще не представлений, однак уже існує його зародок. Люди, почавши діяти і усвідомивши неефективність дій, почнуть пояснювати для себе цю фрустрацію. Інциденти і є формами фрустрацій. Це різні події, які демонструють учасникам взаємодії існування деякої проблеми. Суть проблеми може бути ще не виясненою, але виникає напруга, супе? речки. Саме на цій стадії виникає істинна або помилкова ідентифі? кація і починає формуватись образ конфлікту.

Стадія конфліктних дій є центральною. На цій стадії відно? сини опонентів бурхливо розвиваються, що приводить до зміни практично всіх структурних компонентів конфліктної ситуації. Об’єкт конфлікту має тенденцію до розростання, в конфлікт втягується все більше учасників. Будучи драматичною і напру? женою, третя стадія не може тягнутись дуже довго, і конфлікт переходить на стадію завершення.

Існують дві можливості розв’язання конфлікту: створення умов, які не допускають подальших інцидентів, і розв’язання самої об’єк? тивної суперечності.

***Зняття інцидента*** – це спроба погасити конфлікт або че? рез переведення його на стадію усвідомлення (без конфліктних дій), або на стадію неусвідомленої конфліктної ситуації. Тут можливі такі способи:

* Забезпечення виграшу одній стороні. Це можливо лише тоді, коли сторона, яка прагне, прийняла свою поразку. Проте, необхідно пам’ятати, що перемога однієї сторони – це завжди тимчасовий стан, який зберігається до найближчого серйозного інциденту.
* Зняття конфлікту за допомогою брехні. Такий спосіб лише дає сторонам відстрочку у вирішенні своїх проблем.
* Зміна цільових установок хоча б одним з учасників. Це ситуа? ція, коли одна зі сторін більше не бажає володіти об’єктом конфлікту.
* Зникнення самого об’єкта конфлікту по волі учасників або поза їх бажанням.

##### Розв’язання конфлікту

***через конфронтацію до співробітництва***

Це розв’язання конфлікту через спеціально організовану роботу у знаходженні загальних інтересів і цілей, через звуження зони роз? біжностей до мінімумуізаключення угод про співробітництво. За своїм змістом таке завершення конфлікту стосується, як правило, ділових конфліктів, які зачіпають соціальні або матеріальні інтереси учасників взаємодії. На цій стадії завершення найбільш виявляється те, що ко? жен конфлікт втілює в собі дві сторони: руйнівну і конструктивну.

Американський соціальний психолог М. Дейч, один з найбільш видатних теоретиків конфлікту, виділяє два основних типи конфліктів: деструктивний і конструктивний.

***Деструктивний конфлікт*** – це такий конфлікт, який пере? шкоджає взаємодіяльності. Деструктивний конфлікт, як прави? ло, переводить причини, що створили перешкоду у взаємодіяль? ності, на “особистості”, чим і пояснюється специфіка його роз? витку: розширення кількості його учасників, примноження нега? тивних установок на адресу один одного, а також його ескалація (зростання напруги, упередженості проти партнера). Розв’язан? ня такого конфлікту є дуже складним.

***Конструктивний конфлікт*** виникає у випадку, коли зіткнення стосується не особистісної несумісності, а виявлення різних точок зору на якусь проблему і способи її вирішення. В цьому випадку конфлікт сприяє формуванню більш глибокого розуміння проблеми, а також мотивації партнерів. Факт права на існування точки зору опонента сприяєстановленню кооперативної взаємодіївсередині конфлікту. Тим самим з’являється можливість його розв’язання шляхом дискусії.

Аналізуючи конфлікти, Д. Майерс відмічає, що взаємовідносини або організації, в яких немає конфліктів, очевидно, приреченіна згасан? ня. Конфлікти породжують відповідальність, рішучість і небайдужість. Будучи зрозумілими і розв’язаними, вони можуть стимулювати онов? ленняіполіпшення відносин між людьми.У відсутності конфліктівлюди рідко усвідомлюють івирішують своїпроблеми. Світ–церезультаттвор? чо розв’язаного конфлікту, коли сторони долають те, що здавалось їм несумісним, і досягають справжньої узгодженості у взаємодії.

##### Соціальні дилеми. Вирішення соціальних дилем

В соціально?психологічних дослідженнях виявлено декілька причин конфліктів. Дослідники зазначають, що на всіх рівнях со? ціальних конфліктів (міжособистісні, міжгрупові, міжнародні) ці при? чини одні й ті ж самі. Однією з причин конфліктів є ***соціальні диле- ми***. Соціальні дилеми полягають в наступному. У разі, коли індиві? дуально вигідні стратегії поведінки ведуть до колективного програ? шу, то встає проблема: як узгодити благополуччя індивідів, включа? ючи і їх право мати свої особисті інтереси, і благополуччя всього сус? пільства в цілому. Багато проблем виникає тому, що різні групи праг? нуть реалізувати свої вузькоегоїстичні інтереси, але при цьому шко? дять загальнолюдським інтересам. Наприклад, з точки зору егоїстич? ного інтересу очисні прилади не вигідні. Кожен може думати, що від викидів шкідливих речовин тільки одного підприємства багато шко? ди не буде. Але ж і всі інші можуть розмірковувати подібним чином, і в результаті повітря і вода стають отруєними.

Щоб ізолювати і вивчити цю дилему, соціальні психологи викори? стовують лабораторні ігри, які відображають сутність багатьох реаль? них конфліктів в соціумі. Показуючи, яким чином позитивно мислячі люди попадаються в пастку взаємно деструктивних стратегій поведін? ки, вони одночасно демонструють парадокси людськогожиття, якіпідпа? дають під розряд “соціальнихдилем”. Найбільш відомими єлабораторні ігри,що отримали назву “дилема в’язня”і “трагедія громадських вигонів”. ***“Дилема в’язня”.*** Ця дилема ілюструється історією двох підоз? рюваних, яких поодинці допитує окружний прокурор. Обидва вони винні, однак у прокурора є докази їх провини у скоєні менших зло? чинів. Тому він пропонує окремо кожному зі злочинців зізнатися: якщо зізнається один, а другий ні, то прокурор гарантує імунітет тому, хто зізнався (а його зізнання використає для обвинувачення іншого в більш тяжкому злочині). Якщо зізнаються обидва, кожен отримає помірне покарання. Якщо жоден не зізнається, то покаран? ня обом буде незначним. Щоб мінімізувати власний термін пока? рання, багато хто зізнається, не дивлячись на те, що сумісне зізнан? ня веде до більш суворого вироку, ніж обопільне незізнання. Якщо другий зізнається, перший ув’язнений, зізнавшись теж, отримає по?

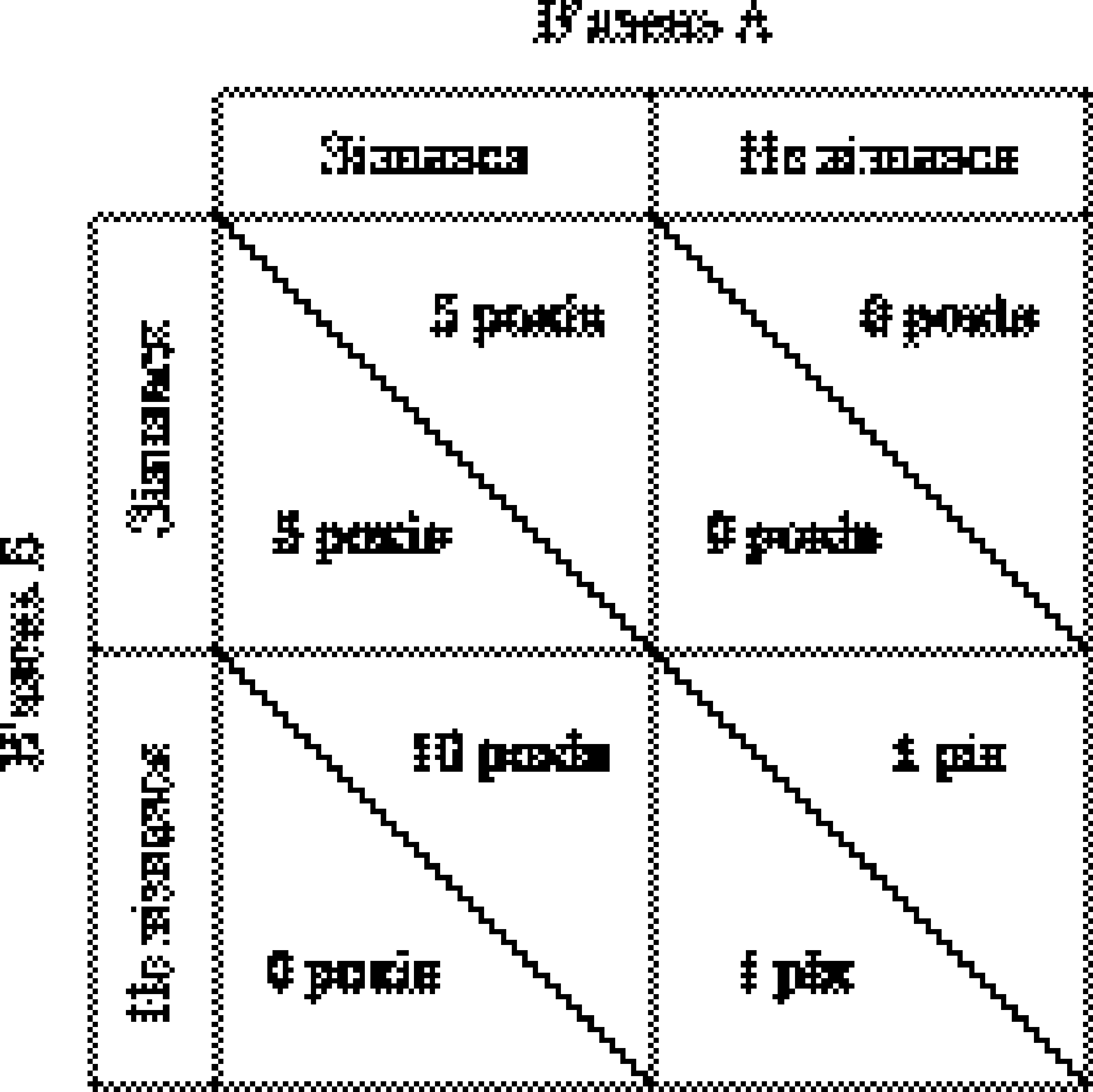


Рис. Дилема в'язня

мірний термін, а не максимальний. Якщо другий не зізнається, пер? ший зможе вийти на свободу. Зрозуміло, що кожен з них розмірко? вує по?своєму і обидва попадаються в соціальну пастку.

В кожній клітині число над діагоналлю показує вирок в’язня “А”. Так, якщо обидва зізнаються, обидва отримують по п’ять років. Якщо не зізнається ні один, обидва отримують по одному року. Якщо зізнається тільки один, його відпустять на волю за вдячність у по? казаннях, які дозволять приговорити другого до десяти років ув’яз? нення. Як показано на малюнкові, у кожній зарання вибраній стра? тегії другого ігрока (в’язень “Б”), першому (в’язень “А”) вигідніше відособитись (бо в цьому випадку він експлуатує готовність співро? бітничати другого ігрока або захищає себе від експлуатації з його боку). Проте, не співробітничаючи, обидві сторони отримують на? багато більше, ніж якщо б вони довіряли один одному і мали взаєм? ну вигоду. Ця дилема заганяє учасників взаємодії у психологічну пастку, коли обидва усвідомлюють, що вони могли б взаємно вига? дати; але, не довіряючи один одному, вони “зациклюються” на відмові від співробітництва. У подібних дилемах прагнення до егої? стичних цілей може стати погибельним для всіх учасників взаємодії.

Багато соціальних дилем включають більше двох учасників. Парниковий ефект, який пророкують, може виникнути через вируб? ки лісів та вуглекислий газ, що випускається в атмосферу. Внесок в цю проблему кожного автомобіля, що спалює бензин, дуже малий, а шкода від нього розповсюджується на багатьох людей. Для моде? лювання таких соціальних ситуацій дослідники розробили лабора? торні дилеми, які охоплюють багатьох учасників взаємодії. Мета? форичним відображенням природи такого роду соціальних дилем виступає названа так екологом Гарретом Хардином (1968) ***“траге- дія громадських вигонів”***. Він запозичив цю назву у пасовищ, що розташовані серед стародавніх англійських поселень, але “громадсь? кими” можуть бути також повітря, вода, тваринний світ та інші за? гальні обмежені природні ресурси.

Уявіть собі 100 фермерів навколо вигону, який може прогоду? вати 100 корів. Якщо кожен пасе одну корову, громадське пасовище використовується оптимально. Але потім хтось вирішує пустити на вигін ще одну корову, і так поступає кожен з фермерів, думаючи, що із 1% лишнього випасу школи не буде. Результатом стає трагедія громадських випасів – витоптаний майданчик без єдиної травинки. Багато реальних ситуацій є аналогічними цій. Деякі елементи громадської дилеми можна вивчати в лабораторних умовах, наприк? лад, за допомогою ***гри “Гайки”*** Джуліана Едні (1979). Гра полягає в наступному. Декілька людей сидять навколо блюда, в якому лежить спочатку 10 гайок. Експериментатор пояснює, що ціллю досліджу? ваних є зібрати якомога більше гайок. Кожен з досліджуваних може забрати скільки захоче гайок, і кожні 10 секунд кількість гайок, які лежать на блюді, буде подвоюватись. Виникає питання, чи залишать досліджувані в блюді гайки, так би мовити “на розвід”, забезпечую? чи тим самим максимальний урожай для всіх? Дослідження Едні показали, що якщо не давати досліджуваним часу на те, щоб дого? воритись і виробити стратегію, то 65 % з них навіть ні разу не доче?

кались першого 10?ти секундного подвоєння.

Як і більшість конфліктів в реальному житті, дилема в’язня і дилема громадських вигонів є “іграми з нульовою сумою”. Сума виграшів і програшів обох сторін не обов’язково рівняється нулю. Обидва ігроки можуть виграти, обидва можуть програти. В кожній

групі безпосередні інтереси індивідуума протиставляються групо? вому благополуччю. Кожна з цих ігор – соціальна пастка, яка де? монструє, яким чином, навіть за “раціональної” поведінки індивіду? умів, вони в результаті можуть спричинити собі шкоду.

***Вирішення соціальних дилем*** можливо декількома способами. Одним з них є схилити людей до співробітництва заради їх взаєм? ної вигоди в ситуаціях, які є соціальними пастками. Дослідження лабораторних дилем виявили декілька способів забезпечення співро? бітництва. По?перше, це – ***регулювання***. Закони і угоди, які прий? маються в суспільстві – це регулювання процесу взаємодії в ситуа? ціях соціальних дилем. Скажімо, ситуація з податками. Якщо по? датки були б зовсім добровільні, багато хто не виплачував би їх. Тому сучасне суспільство побудоване так, що не залежить від добро? вільних пожертв у задоволенні своїх потреб в соціальній і військовій безпеці. Закони з охорони природи (якщо вони виконуються) теж накладають рівний тягар на всіх, і якесь підприємство може не боя? тись, що його конкуренти вирвуться вперед, порушуючи екологіч? ну відповідальність. Подібним чином учасники лабораторних ігор часто знаходять способи регулювати свою поведінку, знаючи, що це на користь загальній справі.

Існує й інший спосіб вирішення соціальних дилем: ***зменшення розмірів групи***. В маленьких спільнотах кожна людина відчуває себе більш відповідальною і ефективною, більшою мірою ідентифікує свій успіх з успіхом групи. Будь?які обставини, завдяки яким у людей виникає “ми?відчуття”, сприяють співробітництву. Також саме в ма? лих, а не у великих групах індивіди частіше всього схильні не переви? щувати ту долю ресурсів, яка їм може належати. Як зазначав ще Ари? стотель, чим більшій кількості людей належить загальне, тим менше піклування про нього. Наприклад, добровільна економія електрое? нергії, тепла та ін. у великих за розміром спільнотах, скажімо, у містах, мало імовірна, оскільки шкода від однієї людини розподіляється між багатьма, кожен може не брати себе в розрахунок. Деякі політологи і соціальні психологи (Едні, 1980) доводять, що суспільство краще роз? поділяти на невеличкі територіальні спільноти. Ще російський рево? люціонер П. Кропоткін у своїй книзі “Взаємна допомога серед тва? рин і людей”, яка вийшла в 1902 році, висловлював думку про

доцільність у суспільстві маленьких громад, які одностайно прийма? ють рішення заради загальної справи. Раціональна ідея в ній є.

***Комунікація*** – це теж один зі способів уникнути соціальної па? стки. Комунікація дозволяє групі набагато поліпшити кооперацію. Обговорення дилеми підвищує групову ідентичність, що підсилює піклування про благополуччя групи. Обговорення дозволяє людям зважитись на співробітництво. Співробітництво є взаємовигідним, але воно потребує ризику. Відкрите, вільне обговорення часто змен? шує недовіру. Відсутність співробітництва підсилює недовіру. В експериментах комунікація зменшує недовіру, дозволяючи людям досягти узгодженості, яка забезпечує їх взаємну вигоду.

Отже, в реальному житті, як і в лабораторних експериментах, ми можемо уникнути соціальних проблем, встановлюючи правила, що регулюють егоїстичну поведінку; зберігаючи соціальні групи малими, щоб люди відчували відповідальність один за одного; по? ліпшивши комунікацію, що зменшить недовіру; змінивши матрицю гри у бік більшої вигідності співробітництва і апелюючи до норм альтруїстичної поведінки.

Коли люди конкурують через обмеженість ресурсів, людські стосунки часто стають ворожими. В своїх знаменитих експеримен? тах Музафер Шеріф виявив, що змагання “я виграв – ти програв” швидко перетворює незнайомців у ворогів, породжуючи відкриту конфронтацію навіть у нормально чесних хлопчаків.

Конфлікти виникають і тоді, коли люди відчувають, що з ними обходяться несправедливо. Згідно теорії балансу вкладу і доходу, люди визначають справедливість як розподіл винагород пропор? ційно внеску кожного. Конфлікти виникають тоді, коли люди не по? годжуються з оцінками своїх внесків і сумніваються у справедли? вості винагород. Деякі теоретики стверджують, що люди інколи визначають справедливість не як баланс, а як зрівнялівку або навіть врахування потреб. Конфлікти часто мають невелике ядро несуміс? них цілей, що оточені товстою мантією викривленого сприйняття мотивів і цілей супротивника. Часто у конфліктуючих сторін вини? кає дзеркальне сприйняття. Коли обидві сторони впевнені, що “ми миролюбні – вони агресивні”, кожна може звертатись до іншої та? ким способом, який провокує підтвердження цих очікувань.

**Висновки**

1. Інтерактивна (англ. *interaction*– взаємодія) сторона спілку? вання – це та його сторона, яка фіксує не тільки обмін інформацією, але й організацію сумісних дій, що дозволяє реалізувати деяку за? гальну для партнерів ціль.

В соціальній психології існують різні концепції пояснення со? ціальної взаємодії. В зарубіжній науці найбільш поширеними є “теорії соціальної дії”, які описують структуру взаємодії. Вітчиз? няна соціальна психологія розглядає взаємодію через призму ак? тивності, діяльності особистості.

2. Загальноприйнятим всоціальній психології є дослідження взає? модії у двох аспектах. Перший аспект – це розглядання взаємодії як контакту двох або більше осіб, врезультаті якого відбуваються взаємні зміни їх поведінки, діяльності, стосунків, установок. Існують різні види контактів: просторові, контакти зацікавленості, контакти обміну.

Другий аспект – це розглядання взаємодії як організації діяль? ності. В цьому аспекті взаємодія розглядається як такий процес, в якому відбувається взаємне зумовлювання індивідуальних дій, які пов’язані циклічною залежністю. Соціальна взаємодія як організа? ція діяльності між людьми складається з таких елементів: діюча осо? ба, потреба в активізації поведінки, ціль діяльності, метод діяльності, інша діюча особа, на яку спрямована дія, результат діяльності.

3. З точки зору інтеракціонізму взаємодія може бути зрозумілою лише в контексті її соціальної ситуації. Саме соціальна ситуація як стійкий, історично сформований фрагмент соціального життя задає партнерам стиль поведінки, сприйняття себе й один одного. На думку інтеракціоністів, людина осягає світ через символічні значення. Опо? середкованість взаємодії символами та їх інтерпретацією складає ос? новну особливість людського спілкування. Ця ідея найбільш розвине? на у “символічному інтеракціонізмі”, який пов’язано з ім’ям Д.Г. Міда.

4. Дослідження взаємодії з точки зору регулювання дій учасників через їх позиції, а також врахування характеру ситуацій і стилю взає? модії представлено в концепції Е. Берна “транзактний аналіз”. Взає? модія буде ефективною, якщо транзакції (одиниця спілкування, яка визначається позицією особистості, ситуацією і стратегією) співпа? дають. Кожна ситуація диктує свій стиль поведінки і дії, в кожному з

них людина по?різному “подає” себе, а якщо ця самоподача не є адек? ватною, то спілкування може перерватись. Якщо стиль сформовано на якійсь конкретній ситуації, а потім його механічно перенесено на іншу ситуацію, то, звичайно, успіх не може бути гарантовано.

5. Розрізняють два основних типи взаємодії: співробітництво і суперництво (конкуренція). Співробітництво передбачає взаємопо? в’язані дії індивідів, що спрямовані на досягнення загальних цілей зі взаємною вигодою для взаємодіючих сторін. Взаємодія на основі суперництва включає в себе спроби відсторонення, випередження або придушення суперника, який прагне до ідентичних цілей. Ці два типи взаємодій є полярними, супроводжуються протилежними по? чуттями, установками і орієнтаціями у взаємодіючих індивідів.

Конфлікт – це відкрите протистояння між членами взаємодії, яке виникає внаслідок взаємовиключних інтересів і позицій. Соц? іально?психологічний конфлікт з точки зору його структури вклю? чає: “об’єктивну конфліктну ситуацію”, “сторони конфлікту”, об’єкт конфлікту, “суб’єктивний образ конфліктної ситуації”.

1. Існує два типи конфліктів: конструктивний і деструктивний. Деструктивний конфлікт переводить причини, що створили перешко? ду у взаємодії, на “особистості”. Конструктивний конфлікт виникає тоді, коли зіткнення стосується не особистісної несумісності, а вияв? лення різних точок зору на якусь проблему і способи її вирішення. В цьому випадку конфлікт сприяє формуванню більш глибокого розу? міння проблеми і сприяє становленню кооперативної взаємодії.
2. Однією з причин конфліктів є соціальні дилеми, які поля? гають в тім, що індивідуально вигідні стратегії поведінки ведуть до колективного програшу. Для аналізу соціальних дилем в со? ціальній психології використовуються лабораторні ігри. Показу? ючи, яким чином позитивно мислячі люди попадають в пастку взає? мно деструктивних стратегій поведінки, вони одночасно демонст? рують парадокси людського життя, які підпадають під розряд “со? ціальних дилем”. Найбільш відомими є лабораторні ігри, що отри? мали назву “дилема в’язня” і “трагедія громадських вигонів”.

Всоціальній психології розробляються техніки вирішення соціаль? них дилем. Зокрема, виявлено декілька способів забезпечення співробі? тництва: регулювання, зменшення розмірів групи, комунікація.

#### Основні терміни та поняття

Взаємодія, інтеракція, соціальна взаємодія, діяльність, дія, вчинок, активність, комунікація, контакт, просторовий контакт, контакт заці? кавленості, мотив, інтерес, контакт обміну, механізм взаємодії, потре? ба, ситуація, мотивація, інтеракціонізм, символічний інтеракціонізм, “дзеркальне “Я”, транзактний аналіз, транзакції, транзактний стимул, транзактна реакція, додаткова транзакція, перехресна транзакція, коо? перація, співробітництво, конкуренція, узгодженість, конфлікт, енер? гіясукупного суб’єкта взаємодії, об’єктивна конфліктна ситуація, інци? дент, сторони конфлікту, об’єкт конфлікту, суб’єктивний образ конф? ліктної ситуації, стадії розвитку конфлікту, розв’язання конфлікту, деструктивний конфлікт, конструктивний конфлікт, соціальні диле? ми, “дилема в’язня”, “трагедія громадських вигонів”, гра “Гайки”.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Співвіднесіть поняття “інтеракція”, “взаємодія”, “соціаль? на взаємодія”, “дія”, “діяльність”, “активність”, “комунікація”.
2. Чи згодні Ви з визначенням соціальної взаємодії М. Вебе? ром як раціональної і орієнтованої на інших діяльності? Аргумен? туйте свою відповідь.
3. Який внесок зроблено системно?структурною теорією Т. Парсонса у дослідження проблеми взаємодіяльності?
4. Покажіть, як можна застосувати схему Р. Бейлза в прак? тиці роботи психолога.
5. Яке місце у взаємодії займає контакт? Які види контактів вам відомі? Як ви розумієте термін “публічний ефект”?
6. Дайте визначення взаємодії як організації діяльності. З яких елементів складається взаємодія як організація діяльності?
7. Розкрийте механізм соціальної взаємодії. Покажіть в ньо? му значення потреби і мотивації індивіда.
8. Дайте характеристику інтреакціоністському напрямку в психології. Яке місце в ньому посідає “символічний інтеракціонізм”?
9. Дайте оцінку “символічному інтеракціонізму” з точки зору його місця і значення в сучасній соціально?психологічній науці.
10. В якому аспекті досліджується взаємодія в транзактному аналізі? Розкрийте зміст цієї концепції.
11. Як ви розумієте позиції “Дитини”, “Родителя” і “Доросло? го”, які визначено в концепції Е. Берна? Дайте оцінку стратегіям поведінки людини з точки зору цих позицій.
12. Назвіть основні типи взаємодій з точки зору дихотоміч? ного підходу.
13. Охарактеризуйте основні ознаки кооперації. Як ви розумі? єте поняття “енергія сукупного суб’єкту”?
14. Дайте визначення соціально?психологічному конфлікту. Чи кожна об’єктивна суперечність перетворюється в конфлікт?
15. Назвіть основні структурні компоненти конфлікту. Яке значення в ньому має формування суб’єктивного образу конфлі? ктної ситуації?
16. Які викривлення об’єктивної ситуації конфлікту можливі у його суб’єктивному образі? Покажіть значення розкриття цих вик? ривлень для профілактики конфліктів.
17. Назвіть стадії розвитку конфлікту. Розкрийте їх зміст.
18. Які відомі вам можливості розв’язання конфлікту? Якому способу його розв’язання ви надаєте перевагу: через зняття інци? денту чи через конфронтацію до співробітництва?
19. Дайте характеристику конструктивних і деструктивних конфліктів.
20. Чи згодні ви з висловлюванням Д. Мейерса, що організації, в яких немає конфліктів, очевидно, приречені на згасання? Аргу? ментуйте свою відповідь.
21. Що таке соціальні дилеми? Наведіть приклади.
22. Яке значення мають лабораторні ігри з соціальних дилем для практики розв’язання конфліктів?
23. Розкрийте зміст лабораторної гри “дилема в’язня”. Які ігри такого типу вам відомі?
24. Покажіть, яку загальну сторону парадоксів людського жит? тя розкривають “трагедія громадських вигонів” і гра Д. Едні “Гайки”
25. Які можливі вирішення соціальних дилем пропонуються соціальними психологами? Чому соціальні дилеми важко вирішу? ються у великих спільнотах?

#### Література

1. Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация (вве? дение в интерпретативную социологию). –СПб, 1999.
2. Абрамова Г.С. Введение в практическую психологию. – Ека? теринбург: Деловая книга. – М.: Изд. Центр «Академия», 1996. – 224 с.
3. Авдеев В.В. Психотехнология решения проблемных ситуа? ций. – М.: Феникс, 1992. – 128 с.
4. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально?пси? хологические проблемы. – М.: Изд?во МГУ, 1990. – 240 с.
5. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
6. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
7. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
8. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
9. Берн Э. Трансакционный анализ в психотерапии: Пер. с англ. – СПб: Изд?во «Братство», 1992.
10. Бандура А., Уолтер Р. Подростковая агрессия (изучение влияния воспитания и семейных отношений). – М., 2000.
11. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.
12. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
13. Пірен М.І. Деонтологія конфліктів та управління. – К., 2001.
14. Шибутани Т. Социальная психология. – М.: Прогресс. – 196 с.
15. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в За? падной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.
16. Шихирев П. Современная социальная психология.– М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.

### Глава 19.

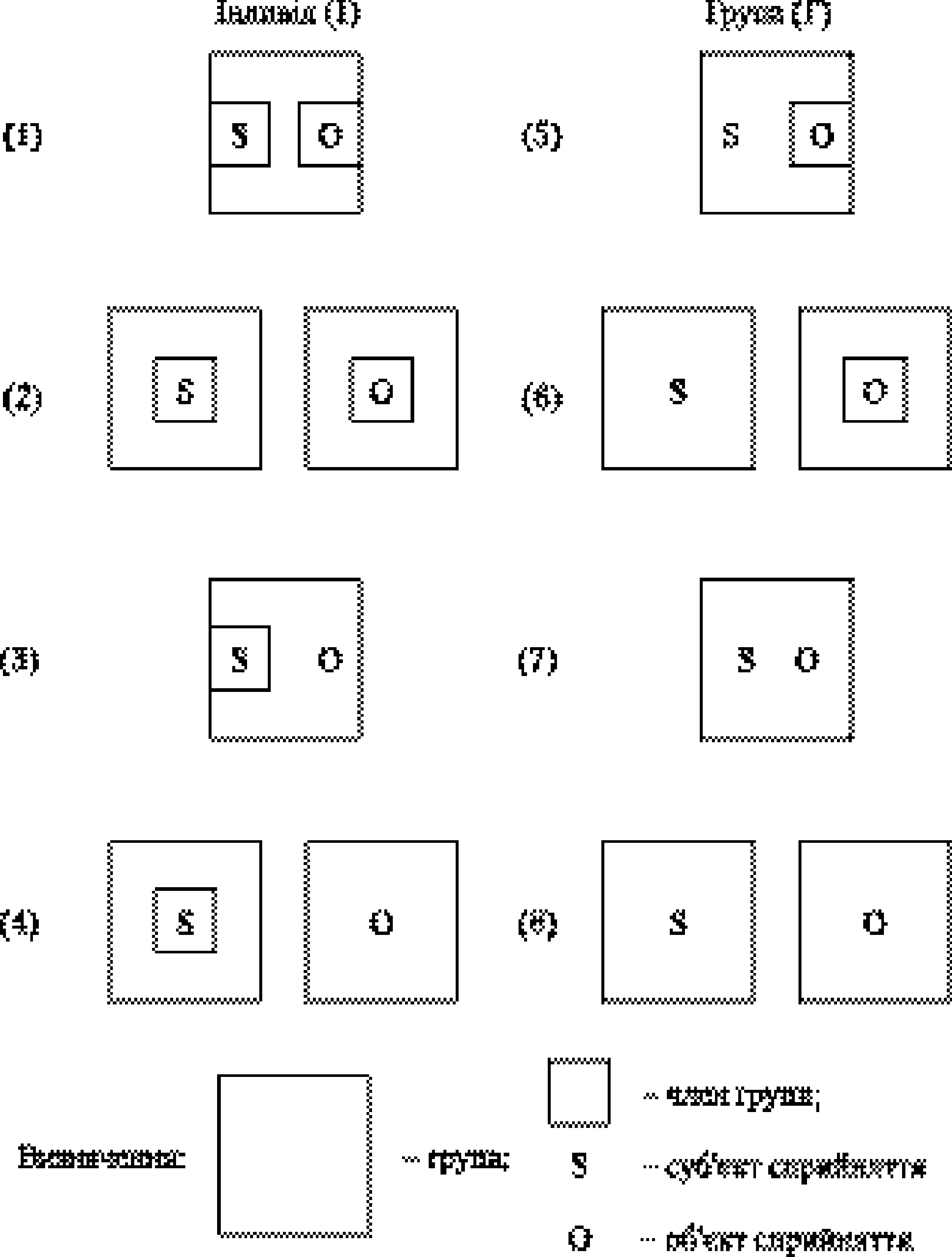
**Перцептивна сторона спілкування**

Виникнення і успішний розвиток міжособистісного спілкуван? ня можливе лише в тому випадку, якщо між його учасниками існує взаєморозуміння. Те, якою мірою люди відображають почуття і риси один одного, сприймають і розуміють інших, а через них і самих себе, здебільшого визначає і сам процес спілкування, і стосунки, які ство? рюються між партнерами, і способи взаємодії. Процес розуміння і пізнання людиною іншого в ході спілкування є обов’язковою скла? довою спілкування. Умовно цей процес може бути названо перцеп? тивною стороною спілкування.

##### Поняття соціальної перцепції

Поняття “соціальна перцепція” вперше було введено амери? канським соціальним психологом Дж. Брунером в 1947 р. для ви? значення так званого “нового погляду” на сприйняття. Цей новий погляд полягав спочатку в тім, що під соціальною перцепцією розу? мілась соціальна детермінація перцептивних процесів. Далі дослід? ники, зокрема соціальні психологи, надали йому інший смисл: соц? іальною перцепцією стали називати процес сприйняття так званих “соціальних об’єктів”, під якими розумілись інші люди, соціальні групи, великі соціальні спільноти. Саме в цьому визначенні цей термін закріпився в соціальній психології. Отже, близькість понят? тя “соціальна перцепція” до загальнопсихологічного “перцепція” об? межується тільки звучанням, а також тим, що обидва вони мають відношення до механізмів і феноменів сприйняття людиною різних явищ. На цьому їх схожість і вичерпується.

***Перцепція в загальнопсихологічному розумінні*** – це елемент цілісного процесу пізнання і суб’єктивного осмислення світу. Понят? тя ***“соціальна перцепція”*** відображає складний процес пізнання і розуміння людьми один одного, воно включає в себе все те, що в за? гальнопсихологічному плані визначається різними термінами і ви? вчається окремо. Соціальна перцепція – одне з найбільш складних і



Мал. Варіанти соціально-перцептивних процесів

важливих понять соціальної психології, воно є одним із найзначні? ших внесків соціальної психології в сучасну психологію людини.

В рамках традиції дослідження соціальній перцепції практично надано весь спектр проблем, які потім стали вній розроблятись. Особ? ливо активно проблеми соціальної перцепції розроблялись в 70?ті роки, хоча проблематика існувала з перших років виділення соціаль? ної психології в самостійну науку, але не під цією назвою.

Процеси соціальної перцепції включають не тільки сприйняття людини людиною, вони включають також власне процес сприйняття спостережної поведінки, її інтерпретацію в термінах причин поведін? ки і очікуваних наслідків поведінки, що сприймається; емоційну оці? нку, побудову стратегії власної поведінки. Соціальна перцепція в по? вному обсягу представлена Г.М. Андреєвою у схемі варіантів соціаль? но?перцептивних процесів (див. мал.).

Ця схема включає різні варіанти не тільки об’єкта, але й суб’єкта сприйняття. Коли суб’єктом сприйняття виступає індивід, то він може сприймати іншого індивіда, який належить до своєї групи (1); іншого індивіда, який належить до “чужої” групи (2); свою власну групу (3); “чужу” групу (4). Якщо навіть не включати в перелік великі соціальні спільноти, які також можуть сприйматися, то і в цьому випадку виходить чотири різних процеси, кожен з яких має свої специфічні особливості. Ще складніша картина у випадку, коли в якості суб’єкта сприй? няття інтерпретується не тільки окремий індивід, але й група. Тоді до складного переліку процесів соціальної перцепції ще додається: сприйняття групою свого власного члена (5); сприй? няття групою представника іншої групи (6); сприйняття групою самої себе (7); нарешті, сприйняття групою іншої групи (8).

Отже, соціальна перцепція – складне, багатогранне явище, яке не вкладається в традиційні рамки вивчення перцептивних процесів. Це видно хоча б з того, що термін ***“сприйняття” в загальній і со- ціальній психології вживається в різних значеннях***. Цю різницю можна бачити за такими параметрами.

1. На рівні описання ***предмета*** дослідження. В загальній пси? хології предметна область дослідження сприйняття має досить чіткі межі. Історія дослідження сприйняття в загальній психо?

логії починалась з “розведення” різних пізнавальних процесів, з вичленення сприйняття як одного з них, і лише потім було усві? домлено їх глибокий зв’язок між собою.

В соціальній психології вивчення соціальної перцепції розпочи? налось в рамках когнітивної традиції, а тому з самого початку акцент здебільшого робився на когнітивні процеси в сукупності: вони розг? лядались як єдине, недиференційоване ціле, соціальна перцепція се? ред них не була ясно вичлененою, сам термін часто вживався для оз? начення всієї сфери когнітивних процесів. Крім цього, галузь соціаль? ної перцепції включала в себе не тільки всі когнітивні процеси, але й сфери, що мають в системі загальнопсихологічного знання свій особ? ливий статус: мотивацію, емоції, особистість. В загальній психології, навіть за умови взаємозумовленості всіх цих сфер, їх якісна специф? іка очевидна. В соціальній перцепції когнітивні, мотиваційні, емоційні аспекти менше відособлені: вони виступають як невід’ємна змістов? на характеристика будь?якого соціально?перцептивного процесу.

1. Друга відмінність виявляється при характеристиці ***струк- тури*** перцептивного процесу. В ній можна виділити чотири скла? дових: суб’єкт сприйняття, об’єкт сприйняття, власне процес сприй? няття і результат цього процесу – образ. В загальній психології зде? більшого вивчаються процесуальні характеристики, а аналіз суб’єкта і об’єкта сприйняття представлено лише в тій мірі, в якій це необхі? дно для вивчення процесу, тобто процес вивчення перцепції закін? чується створенням образу, який далі не досліджується (наприк? лад, смислова його сторона).

В соціальній психології, навпаки, акцент зроблено на аналізі ха? рактеристик суб’єкта і об’єкта сприйняття. Психічні процеси розгля? даються тільки як умова побудови образу, фоном досліджень соціаль? ної перцепції є образ як елемент структури перцептивного процесу. Зокрема, О.М. Леонтьєв розглядав образ сприйняття як “орієнтовну основу поведінки”. Образ як “результат” соціально?перцептивного про? цесу функціонує далі у всій системі взаємовідносин людей. “Образи” іншої людини відіграють важливу роль у спілкуванні, інколи навіть більшу, ніж самі об’єкти спілкування. У сприйнятті складних соціаль? них об’єктів перцептивна задача полягає в тім, щоб дати одночасно оцінку іоб’єктивно, ісуб’єктивнозначущих характеристик цих об’єктів.

1. Третя відмінність підходів загальної і соціальної психології до проблем перцепції стосується ***детермінант*** перцептивного процесу. В загальній психології культурно?історична (соціальна) зу? мовленість перцептивних та інших психологічних процесів висту? пає як методологічний принцип. В соціальній психології процес детермінації досліджується більш детально: сама діяльність як де? термінант перцептивного процесу визначена в її конкретній формі

* “сумісна групова діяльність”. Виявлені також параметри діяль? ності, які детермінують процес сприйняття (рівень її розвитку: тіснота кооперативних зв’язків, її успішність або неуспішність та ін.). Також більш детально досліджені конкретні параметри сприй? няття, на які впливає сумісна діяльність (повнота і точність сприй? няття, його динаміка, змістовні характеристики, як, наприклад, “набір” якостей іншої людини, які сприймаються суб’єктом сприй? няття). Тому для соціально?психологічних досліджень перцептив? них процесів є більш важливим, ніж в загальній психології, вив? чення їх в умовах реальної соціальної групи.

Названі відмінності в розумінні перцепції в загальній та со? ціальній психології свідчать, що в останній сприйняття більшою мірою включено в спектр інших пізнавальних процесів, а також більш безпосередньо пов’язано з широким колом “чисто” соціаль? них проблем. В соціально?психологічній літературі висловлюються думки щодо пошуків більш точного поняття для характеристики процесу сприйняття людини людиною. Мета цього пошуку поля? гає в тім, щоб включити в процес сприйняття іншої людини в більш повному обсязі деякі інші когнітивні процеси, а саме – в цілому процес пізнання іншої людини. У вітчизняній літературі, наприк? лад, в дослідженнях О. Бодальова часто як синонім “сприйняття іншої людини” вживається вираз “пізнання іншої людини”. Це більш широке розуміння терміна зумовлено дослідженнями спе? цифічних рис сприйняття соціальних об’єктів, до яких відносить? ся сприйняття не тільки фізичних характеристик об’єкта, але й по? ведінкових його характеристик, формування уявлень про його на? міри, думки, емоції, здібності, установки та ін. Крім того, в зміст цього поняття включається формування уявлень про ті відношен? ня, які пов’язують суб’єкт і об’єкт сприйняття.

Брунер висловив думку про те, що у сприйнятті соціальних об’єктів особливо велике значення мають ряд додаткових факторів, які не відіграють суттєвої ролі у перцептивних процесах взагалі. Так, наприклад, така характерна риса, як селективність сприйнят? тя тут виявляється дуже своєрідно, оскільки в процес селекції включено значимість цілей суб’єкта, який пізнає, його минулий досвід. Нові враження про об’єкт сприймаються, категоризуються на основі схожості з минулими враженнями. Активна участь суб’єк? та сприйняття у транзакціях передбачає роль очікувань, намірів, побажань як специфічних детермінант перцептивної ситуації. Вра? хування всіх цих обставин є дуже важливим, коли пізнання іншої людини розглядається як складова частина процесу спілкування, як основа не тільки для розуміння партнера, але й для встановлен? ня з ним узгоджених дій.

***В загальному розумінні соціальна перцепція – це бага- тофункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її особистіс- ними характеристиками і інтерпретація та прогнозування на цій основі її вчинків***. Дослідження процесу соціальної пер? цепції включає характеристику суб’єкта і об’єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу міжособистісної перцепції, а та? кож ефектів, що супроводжують цей процес. У об’єкта сприй? няття доступними для спостереження є лише зовнішні ознаки, серед яких найбільш інформативні зовнішній вигляд (фізичні дані, одяг) і поведінкові (дії, експресивні реакції). Сприймаю? чи ці ознаки, спостерігач (суб’єкт сприйняття) оцінює їх і ро? бить деякі висновки (іноді неусвідомлено) про внутрішні пси? хологічні властивості партнера. На основі цього він сформовує певне ставлення до об’єкта сприйняття. Це ставлення здебіль? шого є емоційним (подобається – не подобається). На основі тих властивостей, які передбачено спостерігачем у об’єкта спосте? реження, суб’єкт робить певні висновки відносно того, якої по? ведінки можна очікувати від об’єкта спостереження і, спираю? чись на ці висновки, створює власну стратегію поведінки по відношенню до об’єкта сприйняття.

Описаний процес соціальної перцепції М.Р. Бітянова предста? вила у такій схемі.

Сприйняття зовнішнього вигляду і поведінки об’єкта спостереження

Оцінка

Створення уявлень про психологічні особливості і стан об'єкта спостереження

Оцінка

Створення уявлень про причини і наслідки

Оцінка

Створення стратегії власної поведінки

##### Об'єкт соціальної перцепції

Об’єкт соціальної перцепції (об’єкт спостереження) – це автор повідомлення, яке приймає, інтерпретує спостерігач (суб’єкт). Со? ціальні психологи вже давно досліджують характеристики зовніш? ності і поведінки, які є найбільш важливими з точки зору сприй? няття і розуміння.

В момент сприйняття людина, яка спостерігається, є для суб’єк? та спостереження деякою сукупністю соціально значимих ознак, завдяки яким в певній культурі традиційно транслюються психо? логічні властивості і стани. Ці ознаки, які інколи називають „пер?

цептивними гачками”, є для даної людини певним соціальним шиф? ром. Сприйняття зовнішнього вигляду людини, вираз її емоцій ви? кликає у відповідь емоційні переживання і реакції у людей. Вміння читати виразні рухи передбачає тонке розуміння всіх відтінків і нюансів у виразі обличчя, жесту, пози і рухів тіла іншої людини. Розпізнати індивідуально?психологічні особливості особистості можна по міміці, пантоміміці, по фізіологічним реакціям, що супро? воджують емоції – судинним, дихальним, секреторним; по особли? востям побудови тіла, рисах обличчя, рисункам кисті рук, пальців та інших природно?біологічних ознаках.

Вивчення і систематизація даних про характерні відмінності зов? нішнього вигляду людей і особистості, їх виразних рухів має довгу історію. Ще з давнини, наприклад, певному типу побудови тіла при? писувались різні моральні і психологічні особливості. На основі цьо? го вченими було створено досить багато типологій, основаних на особ? ливостях тілобудови людини. Найбільш систематизовано одна з та? ких типологій представлена в „Трактаті про людську фізіономію” Ежена Ледо (1815), в якому описано п’ять основних типів тілобудо? ви і дано їх психологічні характеристики. В основі цієї типології ле? жить твердження, що будова тіла людини відповідає, в основному, п’яти геометричним фігурам: чотирикутнику, колу, овалу, трикутни? ку, конусу. На думку Е. Ледо, кожен тип включає в себе приховані здібності, інстинкти і емоції, які приводяться у дію або залишаються у бездіяльності в залежності від розвитку особистості, її життєвого шляху. Так, невідповідність між типом і темпераментом породжує внутрішні конфлікти, через що з’являються суперечності в почуттях, побажаннях, вчинках, що виявляється у чудернацтвах характеру.

Фізіогноміка, френологія, хіромантія, астрологія, графологія – це галузі знань, які намагались за зовнішніми ознаками тих або інших частин тіла, виразними рухами та іншими особливостями поведін? ки людини виявити її психологічну сутність.

Фізіогноміка розробляла систему відповідності між рисами обличчя людини і властивостями її характеру, здібностями і та? лантами. Фізіогноміка виникла в стародавні часи. Засновником її вважають Піфагора, нею займався Аристотель. Багато емпірично? го матеріалу міститься в „Поучіннях оратору” Квінтіліана (І в.).

Відомою є книга швейцарського автора І.К. Лафатера „Фізіог? номічні моменти” (1777 р.). Австрійський лікар Ф.Й. Галь ство? рив френологію – теорію, в якій намагався систематизувати і роз? винути далі знання про зв’язок психічних особливостей людини з зовнішньою формою її черепа. Результати вивчення різних вираз? них рухів знайшли відображення в роботах Ч. Дарвіна („Про ви? раження відчуття”, 1872), В. Бехтерєва („Об’єктивна психологія”, 1910), які стверджували, що психологія повинна вивчати не тільки явища свідомості і безсвідомого, але й зовнішні вияви в діяльності людини, оскільки вони є вираженням її психіки.

В глибині тисячоліть криються джерела хіромантії – учін? ня про зв’язок будови кисті руки, форми пальців, опуклостей і западин, ліній і борозенок на долоні з внутрішньою сутністю лю? дини, її минулим і майбутнім. Хіромантію знали у стародавньо? му Китаї та Індії, а також у Греції і Римі задовго до нашої ери. Не менш стародавню історію мають астрологія, яка розробляла планетарну і зодіакальну типологію людини, а також графоло? гія, яка шукала закономірні зв’язки між почерком і характером індивіда. Дослідження зв’язку між зовнішніми ознаками люди? ни і її психологічними характеристиками в історії розвитку знань здійснювались двома напрямками: перший напрямок ста? вив своєю метою на основі зовнішніх ознак виявити психологі? чну сутність, другий – на основі внутрішніх властивостей (зок? рема психологічних) виділити типи особистості, які відрізня? ються зовнішніми ознаками.

На рубежі ХІХ і ХХ ст. під впливом антропологів, які звер? нули увагу на відмінності у будові тіла, а також психіатрів, що побачили індивідуальні відмінності у схильностях до психічних захворювань, концепція зв’язку між тілобудовою і типологічни? ми особливостями людини отримала подальший розвиток, зок? рема у французького лікаря Клода Сіго, який в залежності від переважання в організмі однієї з основних систем (дихальної, травневої, мускульної або мозкової) виділив відповідні їм будо? ви тіла. Ці погляди здійснили суттєвий вплив на формування сучасних ***конституціональних теорій***, які отримали поширен? ня в психології індивідуальних відмінностей.

Найбільш відомими з цих теорій є типологія німецького психолога і психіатра ***Ернеста Кречмера*** (1888?1964), гіпотеза якого про співвідношення психічних властивостей людини з конституцією її організму, дала поштовх новим дослідженням проблеми зв’язку між соматичною будовою і психічним скла? дом особистості. Е. Кречмером було розроблено типологію тіло? будови, що включала астенічний, пікнічний і атлетичний типи. Окрім класифікації типів тілобудови за Е. Кречмером, існує класифікація У. Шелдона, який визначив такі основні типи тіло? будови (соматипи): ендоморфний тип, мезоморфний тип, екто? морфний тип. Дослідження, початі Б.Г. Ананьєвим і продовжені М. Обозовим, дозволили уточнити типологію Е. Кречмера і У. Шелдона на основі сучасних психологічних даних. Так, було встановлено, що працездатність, мобільність, ригідність повед? інки здебільше залежить від типу тілобудови. Дослідження, про? ведені В.І. Куліковим, теж підтверджують наявність полярних типів особистості, які мають певні морфологічні і психологічні особливості. Ці типи описуються ним в його роботі „Індивід? ний тест”, „Словесний портрет” (1988).

В типологіях, які виділяються вказаними авторами, ясно про? слідковується виділення трикомпонентної структури людської по? ведінки, в якій виявляється психіка. Ця структура включає в себе когнітивний (пізнавальний, мислительний), афективний (чуттєвий, емоційний) і практичний, або конативний (перетворюючий, сенсор? ний) компоненти. В людській поведінці завжди є присутнім всі три компоненти, однак один з них, як правило, домінує. Аналізуючи співвідношення цих компонентів, М. Обозов виділив три типи осо? бистостей в залежності від домінування одного з компонентів струк? тури особистості: „мислитель”, „співбесідник”, „практик”.

Крім морфологічних і гуморальних типологій людини, що стосу? ються, в основному, різних характеристик типу темпераменту, існують ще так звані функціональні типології, воснові яких лежать відмінності основних психологічних функцій або властивостей (мислення, емоцій, волі, відчуття, інтуїції, здібностей і т.ін.). До числа функціональних типологій належать специфічні людські типи І.П. Павлова, класифі?

кація особистостей О.Ф. Лазурського, психологічні типи К.Г. Юнга, акцентуйовані особистості К. Леонгарда та ін.

Кожен з виділених в наведених класифікаціях типів особис? тості можна фіксувати також і на основі морфологічних ознак. Класифікацію психологічних типів К. Юнга було покладено в основу соціоніки. У візуальному плані, за даними соціоніків, ра? ціональність–ірраціональність краще спостерігається в профілі обличчя. Раціональні профілі більш різко окреслені, більш ку? тасті, виділяються окремими деталями або їх сукупністю (лінія носа, носо?губної зморшки, підборіддя, надбрівних дуг і т.ін.);

„ірраціональні” – мають більш м’які і плавні лінії профілю об? личчя. Інтуїтивні типи, як правило, мають високий лоб, слабо окреслене, або невелике трикутне підборіддя; їх обличчя нагадує скоріше овал, ніж круг. Сенсорні типи – круглолиці, підборіддя пружне, а лоб, якщо і високий, то скошений назад. Мислитель? ний і емоційний типи розрізняються за активністю верхньої і нижньої частин обличчя. Перший маніпулює більше верхньою частиною (наморщує лоб, розкриває і щурить очі), а другий – нижньою (посмішка, зуби, щоки). Мислительні типи більш

„кісткаті”, у емоційних – переважає брюшина і низ грудної кліти? ни, у сенсорних – м’язова маса тіла (кращі культуристи, штангі? сти, борці, як правило, відносяться до сенсорного типу). Інтуї? тивні типи мають серед всіх інших найбільш довгі ноги. Їм також морфологічно більш властиві довгі пальці рук і довга шия.

Знання зовнішніх ознак людини, їх зв’язку з іншими особ? ливостями особистості дуже необхідно психологу, взагалі кож? ному спеціалісту, діяльність якого пов’язана зі спілкуванням з людьми. Розпізнавання індивідуально?психологічних особливо? стей особистості шляхом безпосереднього візуального сприйнят? тя, як уже зазначалось, має велике значення в невербальній ко? мунікації. Тому не дивно, що і сучасна наука виявляє неабиякий інтерес до досліджень „мови тіла”. Тільки в останній час вийшло майже одночасно декілька крупних робіт різних спеціалістів в галузі невербальної комунікації, серед яких широко відомі кни? ги Д. Ньюренберга, Г. Валеро, А. Штангля, А. Піза та інші.

##### Візуальна психодіагностика

На основі використання досліджень сучасної психології з різних типологій і класифікацій, заснованих на виявленні і систематизації характерних зовнішніх відмінностей людей, а також результатів ет? нічних, антропологічних і лінгвістичних досліджень, основних по? ложень загальної і диференціальної психології, психологами ство? рена ***візуальна психодіагностика*** як система практичних знань і технік пізнання людей за їх зовнішніми ознаками. Візуальна психо? діагностика досліджує всі зовнішні виявлення вигляду і поведінки людини з метою вивчення її особистісного змісту. Візуальна психо? діагностика (термін введено українським психологом Г.В. Щекіним у 1989 р.) є сугубо пикладним знанням, яке особливо потрібно спе? ціалістам, що працюють з людьми, для діагностики їх особистісних, індивідуально?типових і професійно важливих якостей.

З візуальної психології вийшло ряд робіт, написаних Г.В. Щекі? ним, які мають своїм призначенням задоволення потреб спеціалістів кадрових і соціально?психологічних служб у знаннях для розробок методик підбору, підготовки і раціонального використання персоналу в різних галузях виробничої і невиробничої сфери суспільного життя. Практична спрямованість і відносна доступність візуальної психодіаг? ностики, необхідність широкого втілення прикладної психології в різні галузі суспільної діяльності передбачає можливість проведення окре? мих обстежень особами без спеціальної психологічної підготовки: пе? дагогами, лікарями, керівниками різних рівнів, спеціалістами по ро? боті з персоналом та ін. В зв’язку із застосуванням технік візуальної психодіагностики виникає проблема точності міжособистісної пер? цепції. З цього приводу В.Г. Щекін зазначає, що правильна діагности? ка, яка спирається на наукову інтерпретацію даних обстеження, резуль? тати комплексного вивчення людини в рамках особистісного підходу, глибокий аналіз змісту отриманих в діагностичному обстеженні відо? мостей можуть бути забезпеченими тільки висококваліфікованими спеціалістами, які мають знання в галузі теоретичної психодіагности? ки, психометрії, теорії психологічних вимірювань, варіаційної статис? тики. Застосування тестів, експертних оцінок не є методиками прямої реєстрації чисельних якостей особистості іншої людини, вони не зніма?

ють основного недоліку – відсутності можливості перевірити точність сприйняття людини через пряме співставлення з даними об’єктивних методик. Це змушує шукати іншіпідходи до самої проблеми і шляхівїї вирішення. Один з них – осмислення сукупності „перешкод”, які сто? ять на шляху міжособистісної перцепції. Однією з перешкод є надзви? чайна розповсюдженість різних „ходячих уявлень” відносно зв’язку фізичних характеристик людини і її психологічних особливостей. Довільні уявлення про зв’язок різних характеристик людини отрима? ли назву „***ілюзорних кореляцій***”. Ці ілюзорні кореляції є своєрідними стереотипами, які виникають на основі спрощених уявлень про взає? мозв’язок між зовнішніми ознаками людини та її особистісними особ? ливостями. Стереотипи виникають в результаті уявлень, побудованих на уривках знань з психологічних концепцій фізіогноміки, типології особистостей та інших теорій про зовнішні вияви особливостей люди? ни, які функціонують в побутовій свідомості людей у викривленому вигляді. О.О. Бодальов отримав в цьому відношенні цікаві дані: з 72 опитаних ним людей відносно того, як вони сприймають зовнішніриси інших людей, 9 відповіли, що квадратне підборіддя – ознака сильної волі, 17 – що високий лоб – ознака розуму, 3 – ототожнюють жорстке волосся з непокірним характером, 16 – повноту – з доброзичливістю, для двох товсті губи – символ сексуальності, для п’яти малий зріст – свідчення владності, для однієї людини близько посажені очі означа? ють запальність, а для п’яти інших врода – ознака дурості.

Дуже давно в соціальній психології з’явилась ідея знайти різні за? соби розвитку перцептивних здатностей у людей. Не дивлячись на те, що питання про можливості навчати людину мистецтву більш точного сприйняття іншої людини є дискусійним, все ж таки зусилля з цього приводуздійснюються. Вони пов’язані звикористанням для цих цілей соціально?психологічного тренінгу. Поряд з тим, що тренінг застосо? вується для навчання мистецтву спілкування загалом, його спеціальні прийоми орієнтовано на підвищення перцептивної компетентності, тобто точності сприйняття. У вітчизняній психології перші такі трені? нги розроблено Л.А. Петровською (1989). Осмислення проблеми точ? ності міжособистісної перцепції пов’язано з урахуванням особливос? тей суб’єкта перцептивних відносин. В перцептивний процес включе? но мінімум дві людини і кожна з них є активним суб’єктом.

##### Суб’єкт соціальної перцепції

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

На процес соціальної перцепції впливає багато інших фак? торів. Наприклад, рівень культури суб’єкта перцепції, який дає можливість певним чином інтерпретувати зовнішні вияви у по? ведінці людей в їх співвідношенні з особистісними особливостя? ми. На сприйняття впливає також рівень рефлексії, інтелекту, осо? бистісної зрілості особистості, який дозволяє відійти від егоцент? ристської позиції в оцінці дій об’кта спостереження, розвести свої упередження і установки з реальними основами поведінки, яка спостерігається в об’єкта. Суттєве значення в процесі соціальної перцепції мають психологічні особливості суб’єкта сприйняття. Образ „Я” і самооцінку можна назвати психологічним фундамен? том, на якому базуються різні фактори, що впливають на взаємов? ідносини людей. Результат процесу соціальної перцепції визна? чається тим, як була сприйнята і інтерпретована суб’єктом сприй? няття ситуація, бо в залежності від цього їм буде застосовано ме? ханізм соціального пізнання.

##### Формування першого враження про людину

Найбільш розробленою галуззю соціальної перцепції є до? слідження, пов’язані з ***формуванням першого враження про людину***. Якщо в процесі тривалого спілкування відносини між людьми стають індивідуальними, які важко якось схематизува? ти, то на перших етапах спілкування значну роль відіграють різні узагальнені схеми, стереотипи сприйняття вчинків і почуттів іншої людини. В цій ситуації об’єкт сприймається як носій пев? ної ролі, це, так би мовити, ситуація рольової взаємодії. В цій ситуації, як правило, ставиться задача наділення об’єкта певни? ми ознаками, на основі яких може бути побудовано первинний контакт. Ця ситуація визначається як монологічна, об’єктна, бо інша людина сприймається крізь призму соціально сформова? них рольових і міжгрупових уявлень, узагальнень. Механізми сприйняття, що релевантні такій задачі,– це схеми першого вра? ження, стереотипізація, внутрішньогруповий фаворитизм. В ситуації формування першого враження про людину виникає ряд ефектів, які зумовлюють особливості сприйняття суб’єктом об’єкта. Це, перш за все, так званий ***ефект ореолу*** або “гало? ефект”. Суть його полягає в тім, що при сприйнятті незнайомої людини образ створюється не на основі безпосередньо сприй? нятого, а вбудовується в деяку попередню інформацію про лю? дину, яка оточує її певним ореолом (позитивним або негатив? ним). Ефект ореолу виявляється у формуванні першого вражен? ня в тому випадку, коли є мінімальна попередня інформація про людину, що сприймається. Ореол виступає фільтром, через який пропускається лише обмежена кількість якостей, або позитив? них, або негативних.

З цим ефектом пов’язані два інших – ефект “первинності” та “новизни”, які зумовлюють створення образу людини, що сприймається, в залежності від порядку пред’явлення інформації про неї (які якості називаються спочатку і які – потім). Ці ефек? ти пов’язано зі складною системою організації інформації.

В дослідженнях ефекту ореола виділяються три основних фактори виникнення оціночної помилки і, відповідно, три схе?

ми формування першого враження, які визначаються присутнім в ситуації знайомства певним фактором: перевершеності парт? нера, привабливості партнера і схожістю об’єкта сприйняття з суб’єктом. Перша схема – це схема соціальної перцепції в ситу? ації, коли суб’єкт відчуває перевершеність партнера за якимось важливим для нього параметром – розумом, зростом, матеріаль? ним становищем та ін. Сутність помилки у сприйнятті людини, яка перевершує суб’єкта сприйняття за важливим параметром, полягає в тім, що об’єкт оцінюється їм значно вище і по всім іншим значимим параметрам. Кажучи інакше, відбувається його загальна особистісна переоцінка. Наприклад, якщо об’єкт оці? нюється як розумний, то він також буде оцінюватись і як по? рядний, і як хороший співрозмовник і т.ін. І навпаки, якщо лю? дина, яку суб’єкт сприймає як таку, що поступається йому в зна? чимому параметрі, теж попадає в поле дії фактора переверше? ності, він незалежно недооцінюється спостерігачем.

Друга схема пов’язана зі сприйняттям партнера як надзвичайно привабливого зовнішньо. Помилка привабливості полягає в тім, що зовнішньо приємну людину люди схильні переоцінити за іншими важливими для них психологічними і соціальними параметрами. Це було підтверджено експериментально. Соціальні психологи Бершайд і Уостер показали, що більш гарних на фотографіях людей оцінюють як більш впевнених у собі, щасливих і відвертих, а гарних жінок чо? ловіки схильні оцінювати більш турботливими і порядними.

Третя схема сприйняття партнера спрацьовує за умови його схожості з суб’єктом сприйняття. Помилка полягає в тім, що лю? дей, які добре ставляться до людини або поділяють якісь важ? ливі її ідеї, він схильний оцінювати вище і за іншими психологі? чними показниками. Інакше кажучи, люди, які є близькими до суб’єкта сприйняття своїми переконаннями, виявляються для нього кращими за людей, які мають протилежні погляди. На цьо? му феномені створено відомі техніки маніпулятивного спілкуван? ня, скажімо такі, як правило трьох “так”: зроби так, щоб людина в розмові три рази підряд відповіла на твої запитання “так” (навіть дуже прості), і ти можеш розраховувати на його більшу при? хильність у вирішенні принципових питань.

##### Стереотипізація, ідентифікація, рефлексія

Значним ефектом міжособистісного сприйняття є ***стереоти- пізація***, тобто побудова образу на основі уже існуючого стійкого уявлення про членів певної соціальної групи, наприклад, гендерної, етнічної. Так, яскраво виражені професійні риси носія якої?небудь професії (“всі бухгалтери – педанти”) розглядаються як риси, що властиві всім представникам даної професії і т.ін. Стереотипізація у сприйнятті людини людиною може мати два різних наслідки. З одного боку, вона спрощує процес побудови образу іншої людини, скорочує необхідний на це час. З іншого – у включенні цього меха? нізму може відбутись зрушення в бік якої?небудь оцінки і це може створити упередженість або, навпаки, переоцінку реальних власти? востей об’єкта сприйняття.

Когнітивною основою стереотипізації є селекція, обмеження, категоризація великої маси соціальної інформації, що кожної хви? лини звалюється на людину. Мотиваційною основою цього механі? зму є оціночна поляризація на користь своєї групи, яка дає людині почуття належності і захищеності. Г. Теджфел виділяє чотири функції стереотипів: селекція соціальної інформації; створення і підтримання позитивного “Я?образу”; формування і підтримка гру? пової ідеології, яка виправдовує і пояснює поведінку групи; ство? рення і підтримка позитивного “ми?образу”.

Стереотипи виникають як відповідь на реальні взаємовідноси? ни груп. Вони насичуються емоціями, які характерні для цих відно? син. Стереотипізація – це механізм, він завжди є там, де відбуваєть? ся соціальна взаємодія. Він не може бути хорошим або поганим. Стереотипи можуть створювати власну реальність. Вони спрямо? вують соціальну взаємодію в таке русло, що індивід, який сприй? мається стереотипно, починає своєю поведінкою підтверджувати стереотипні уявлення про себе іншої людини. Стереотип, який має здатність продовжувати нову реальність відносин та внутрішнього світу людини, що сприймається, отримав загальну назву ***“стерео- тип очікування”***. В педагогічній психології його називають “про? рокування, що самоактуалізується”, “ефект Пігмаліона”. Механізм, що забезпечує роботу цього стереотипу, закладено в сам процес со?

ціальної перцепції: суб’єкт сприйняття формує власну стратегію по? ведінки у відношенні до об’єкта спостереження і реалізує її. Об’єкт, будуючи власну поведінку, відштовхується від цієї стратегії, а відпо? відно, і від суб’єктивної думки про нього, яка склалась в голові суб’єк? та спостереження. Якщо суб’єкт спостереження – авторитетна лю? дина, об’єкт буде намагатись вписатись в ту модель поведінки, яку йому запропоновано. “Пророкування” (суб’єктивна оцінка суб’єкта спостереження) почне діяти.

Стереотип очікування є реально діючим фактором педагогі? чного процесу. Педагогічна професія є сприятливою щодо умов стереотипізації. Цими умовами є “пророкування вічних істин”, можливість спертись на авторитет. Одним з результатів педаго? гічної стереотипізації є формування в свідомості учителя образу ідеального учня. Це такий учень, який підтверджує учителя в ролі успішного педагога і робить його роботу приємною: прагне до знань, дисциплінований, слухняний. Дітей, схожих на цей ідеал, учитель сприймає не тільки як хороших учнів, але й як хороших людей, приємних у спілкуванні, порядних і розвинутих. Діти, які підходять під протилежний образ поганих учнів, сприймаються як агресивні, погані люди, є джерелами негативних емоцій педа? гога. А далі очікування, що формуються у учителів у відношенні до дитини, починають визначати його реальну поведінку і досяг? нення. Під впливом “стереотипу” очікування формується само? сприйняття дитини. Зворотний зв’язок від учителів до учня, що являє собою очікування, спрацьовує, за словами Р. Бернса як “пророкування, що самоактуалізується”. В західній соціальній психології з цього приводу було здійснено ряд експерименталь? них досліджень. Так, в одному з експериментів Папарді виявляв думку учителів перших класів про темпи засвоєння навичок чи? тання у хлопчиків і дівчаток. Було виділено одну групу учителів, які вважали, що тут гендерні відмінності не мають значення, і другу групу, яка вважала, що хлопчики гірше засвоюють такі на? вички. Через рік було здійснено заміри, які показали, що в кла? сах учителів першої групи відмінностей в якості читання між хлопчиками і дівчатками не було, а в класах учителів другої гру? пи такі відмінності були.

В дослідженнях соціального психолога Гарвуда показано, що стереотип очікування може формуватися не тільки на основі іде? ального образу учня або установок учителя, але й на основі імені дитини. Так, діти, ім’я яких подобалось учителеві, мали більш пози? тивне ставлення до себе порівняно з дітьми, імена яких не подоба? лись учителям. Ім’я учня може впливати також на очікування учи? теля, які пов’язані з успіхами в навчанні даної дитини.

Стереотип очікування може виявлятись не тільки в установ? ках і очікуваннях учителя, але й в його поведінці. В педагогічній практиці цей стереотип виявляється у відношенні до відповідей учнів. “Хороших” учнів підтримують активніше, “поганим” учням учитель з самого початку дає зрозуміти, що нічого путнього від ньо? го не чекає. Неусвідомлюючи, учитель, щоб підтвердити свої очіку? вання, підказує “хорошим учням” у відповідях, хоча учитель впев? нений, що “витягує” саме “поганого” учня. Стереотип очікування виявляється в характерних висловлюваннях учителів на адресу “хо? роших” і “поганих” учнів. Стереотип очікування має позитивні на? слідки, якщо учителю вдалось виробити позитивні очікування у відношенні слабких дітей. Загалом, результат впливу на учня сте? реотипу очікування визначається такими факторами: уявленням учителя про здібності учня; уявленням самого учня про свої мож? ливості; значимість думки учителя для учня. Отже, можна чекати результатів в тих випадках, коли учитель, що оцінює учня, є для нього авторитетом, і коли сам учень високої думки про свої можли? вості; а також і в тих випадках, коли учитель дуже високої думки про здібності дитини і у самого учня немає слів для самопідтримки. Особливо сильно і згубно стереотип очікування може спрацювати в початкових класах школи.

Інша ситуація, в якій здійснюється процес соціальної пер? цепції, може бути визначеною як діалогічна, орієнтована на взає? морозуміння. Це ситуація міжособистісної взаємодії, яка потре? бує не просто категоризації особи, що сприймається і співвідне? сення її з певною групою або роллю, але й розуміння, встановлен? ня довірливих відносин в процесі спілкування або сумісної діяль? ності. В цій ситуації діють такі механізми: ідентифікація, емпатія, аттракція, соціальна рефлексія.

***Ідентифікація***, як уже зазначалось, означає ототожнення себе з іншими, здатність “стати на точку зору” іншої людини, зрозуміти її. Розрізняють два значення терміна “розуміння”. В першому зна? ченні “розуміти” означає співчувати (емпатія) і прийняти людину такою, як вона є. Ситуація іншої людини не стільки “промірко? вується”, скільки “переживається”. Але в ряді ситуацій “зрозуміти людину” не означає повністю стати на її позицію. “Розуміння” – це більш когнітивний процес, ніж ідентифікація співчуття. В ньо? го більшою мірою включені міркування, доводи, пошуки аргу? ментів та ін. В процес соціальної перцепції включено також ***реф- лексію*** – усвідомлення індивідом того, як він сприймається парт? нерами зі спілкування. Це не просто розуміння іншого, а знання того, як інший розуміє мене, своєрідний подвійний процес дзер? кального відображення внутрішнього світу іншої людини, в яко? му є присутнім “образ” партнера. Процес соціального сприйняття потребує тут включення цілого ряду операцій, які притаманні мис? ленню. Традиції дослідження рефлексії в соціальній психології до? сить старі. Ще в кінці ХІХ ст. Дж. Холмс описав механізм реф? лексії на прикладі дидактичного спілкування деяких Джона і Генрі, показавши, що у цьому спілкуванні фактично виявляються шість позицій: Джон, яким його створив Господь Бог; Джон, яким він бачить себе сам; Джон, яким його бачить Генрі. Відповідно, три таких самих позиції і у Генрі. Інші дослідники, зокрема Т. Ньюком і Ч. Кулі доповнили це описання ще двома позиціями: Джон, яким йому уявляється його образ в свідомості Генрі, і, відповідно, Генрі, яким йому уявляється його образ у свідомості Джона.

Зв’язок соціальної перцепції з рівнем і формуванням самосвідо? мості людини є прямо пропорційним, а саме, чим багатше уявлення про іншу людину, тим більш повним стає і уявлення про саму себе. Ще Л.С. Виготський підкреслював, що особистість стає для себе тим, чим вона є в собі, через те, як вона уявляється іншим. Таку ж ідею висловлював Д.Г. Мід, вводячи в аналіз взаємодії “генералізованого Іншого”. Слід зауважити, що уявлення про себе через уявлення про іншого формується обов’язково за умови, що цей “Інший” не є абст? ракція, а існує в конкретній соціальній діяльності. Індивід співвідно? сить себе з іншим не взагалі, а трансформуючи це співвіднесення в

залежності від ситуації взаємодіяльності. В ході пізнання іншої лю? дини одночасно здійснюється декілька процесів: емоційна оцінка цьо? го іншого, намагання зрозуміти склад його вчинків і заснована на цьо? му стратегія зміни її поведінки та побудова стратегії своєї власної поведінки. Однак в ці процеси включено мінімум дві людини, і кож? на з них є активним суб’єктом. Отже, співставлення себе з іншим здійснюється немов би з двох сторін: кожен з партнерів уподібнює себе іншому. У побудові стратегії взаємодії кожному потрібно прий? мати до уваги не тільки потреби, мотиви, установки іншого, але й те, як цей інший розуміє його потреби, мотиви, установки.

##### Каузальна атрибуція

Ситуація, в якій відбувається соціальна перцепція, пов’язана також з аналізом причин поведінки об’єкта сприймання. Наші суд? ження про те, що дії людей, цілих народів, націй залежать від того, як ми пояснюємо їх поведінку. В світлі власних пояснень ми мо? жемо розцінити факт позбавлення життя деякої особи як навмис? не вбивство, ненавмисне вбивство, самозахист або патріотизм. В залежності від того, як ми це проінтерпретуємо, ми можемо розці? нити дружелюбне ставлення до нас як любов або як спробу здобу? ти прихильність. Враховуючи важливу роль таких пояснень, со? ціальні психологи вивчають процес інтерпретації і оцінки дій інших людей. Висновки людей про те, чому люди діють певним чином, дуже важливі: вони визначають їх реакції і рішення відносно інших. Проте не тільки необхідність об’єднати зусилля штовхає людей шукати пояснень поведінки інших. В багатьох дослідженнях підкреслюється, що пізнання причини людських вчинків є стійкою людською потребою. Ця властивість тлумачення поведінки при? таманна кожній людині, складає багаж її житейської психології. У будь?якому спілкуванні люди якимось чином, навіть не ставлячи це в якості спеціального завдання, отримують уявлення про те, чому і навіщо людині дано одночасно зі сприйняттям вчинку іншої людини сприймати і його дійсну причину. У буденному житті люди часто не знають дійсних причин поведінки іншої людини або зна? ють їх недостатньо. Тоді, в умовах дефіциту інформації, вони по?

чинають приписувати один одному причини поведінки або якісь зразки поведінки чи якісь більш загальні характеристики. Вини? кає ціла система способів такого приписування – ***атрибуція*** (від *lat. atributio –* наділяти, приписувати). Цими способами можуть бути: приписування на підставі схожості поведінки особи, яка сприймає, з якимось іншим зразком, який мав місце в минулому досвіді аналізу власних мотивів, які передбачені в аналогічній си? туації. Галузь соціальної психології, яка аналізує процеси припи? сування, отримала назву ***каузальної атрибуції***. Каузальна атри? буція – це ***своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного, житейського досвіду***. Вона може стосуватись сприймання не тільки окремих людей, а й соціальних груп і самої себе. Теорії каузальної атри? буції широко представлені в західній соціальній психології.

Дослідження каузальної атрибуції направлені на вивчення праг? нень пересічної людини, “людини з вулиці”, зрозуміти причину і на? слідки тих подій, свідком або учасником яких вона є. Це включає інтерпретацію своєї і чужої поведінки, що і складає міжособистісне сприйняття. Якщо на перших етапах дослідження атрибуції мова йшла лише про приписування причин поведінки іншої людини, то пізніше стали вивчатись способи приписування більш широкого класу харак? теристик: намірів, почуттів, якостей особистості. Сам феномен при? писування виникає тоді, коли улюдини є дефіцит інформації про іншу людину, замінити її приходиться процесом приписування.

Сучасна теорія каузальної атрибуції базується на положеннях, розроблених Фріцом Хайдером (1958), який вважається автором цієї теорії. Теорія каузальної атрибуції намагається пояснити, яким чи? ном люди приписують характеристики і якості іншим людям. Ця теорія стверджує, що в соціальних ситуаціях спостерігається наступ? на послідовність: людина спостерігає поведінку іншої людини, ро? бить логічний висновок про наміри цієї людини, базуючись на діях, які сприймаються, і далі приписує йому якісь приховані мотиви, що узгоджуються з цією поведінкою. Ф. Хайдер проаналізував “психо? логію здорового глузду”, завдяки якій людина пояснює повсякденні події, і прийшов до висновку, що люди прагнуть приписати поведі? нку внутрішнім (наприклад, особистісним схильностям) або

зовнішнім причинам (наприклад, якісь ситуації). Учитель може поцікавитись, в чому причина поганої успішності дитини – в недо? статній мотивації і здібностях (“атрибуція за схильностями”) чи фізичних і соціальних обставинах (“атрибуція за ситуацією”). Ця відмінність між внутрішніми (диспозиційними) і зовнішніми (си? туаційними) причинами часто стирається, тому що зовнішні ситу? ації породжують внутрішні зміни. Отже, теорія каузальної атрибуції

* це теорія про те, як люди пояснюють поведінку інших, чи припи? сують вони причину дій внутрішнім диспозиціям людини (стійким рисам, мотивам і установками) чи зовнішнім ситуаціям. Дослідни? ки атрибуції виявили схильність людей ігнорувати ситуаційні при? чини дій і їх результатів на користь диспозиційних.

##### Фундаментальна помилка каузальної атрибуції

Тенденцію спостерігачів недооцінювати ситуаційні і переоціню? вати диспозиційні впливи на поведінку інших Лі Росс назвав фунда? ментальною помилкою атрибуції. Характер фундаментальної помил? ки описують Е. Джонс і Р. Нісбет на такому прикладі. Коли невстига? ючий студент розмовляє з науковим керівником про свої проблеми, то часто можна зафіксувати їх різні думки зцього приводу. Студент, при? родно, посилається на обставини: здоров’я, стрес, домашні справи, втра? ту сенсу життя і т.ін. Науковий керівник хоче вірити в це, але в душі не погоджується, бо добре розуміє, що справа не вобставинах, а в поганих здібностях або ледарстві, неорганізованості студента. Позиції в дано? му випадку різні в учасника події (студент) і спостерігача (викладач). Так само помічено, що в автобіографіях великих людей, особливо по? літичних діячів, часто відмічається, що їх “завжди не розуміли”, вони приписували причину обставинам, хоча справа була не в них. Автори цих біографій –“учасники”, івони апелювали не до своєї особистості, а до обставин. Читачі ж, виступаючи в якості “спостерігачів”, скоріше за все побачать в автобіографії особистість автора. Саме на таких спосте? реженнях і базується виділення фундаментальної помилки атрибуції, яка полягає в переоцінці особистісних і недооцінці ситуаційних при? чин. Л. Росс назвав це явище “зверхатрибуцією”. Він також визначив умови, що спричиняють цю помилку, а саме:

1. ***“Неправдива згода”*** виражається в тому, що сприймаючий приймає свою точку зору як “нормальну” і тому думає, що іншим повинна бути властивою така ж точка зору. Якщо вона інша, зна? чить, справа в “особі” того, хто сприймає. Феномен “неправдивої згоди” виявляється не тільки в переоцінці типовості своєї поведін? ки, але й у переоцінці своїх почуттів і переконань. Деякі дослідники вважають, що “неправдива згода” взагалі є головною причиною, за якою люди вважають власні переконання єдино вірними.
2. “***Нерівні можливості”*** відмічаються в рольовій поведінці: в певних ролях легше виявляються власні позитивні якості, і апеля? ція відбувається саме до них (тобто знову?таки до особистості лю? дини, в даному випадку до її ролі, яка дає їй можливості більшою мірою виразити себе). Тут сприймаючий легко може переоцінити особистісні причини поведінки, просто не прийняв до уваги рольо? ву позицію діючої особи.

Л. Росс продемонстрував це з допомогою такого експерименту. Він розділив групу досліджуваних на “екзаменаторів” і тих, “хто екзаменується”. Перші задавали різні питання, а другі, як могли, відповідали на них. Далі Росс попросив тих і інших досліджуваних оцінити свою поведінку. “Екзаменатори” оцінили себе і тих “хто екзаменується” досить високо, а останні приписали більшу ступінь поінформованості “екзаменаторам”, їх особистості. В даному випад? ку не була уточнена та обставина, що за умовами експерименту “ек? заменатори” виглядали “розумніше” просто тому, що це було зумов? лено їх рольовою позицією. В буденному житті цей механізм вклю? чається у приписування причин в ситуації начальник–підлеглий.

1. ***“Більша довіра взагалі до фактів, ніж до суджень”***, вияв? ляється в тім, що перший погляд завжди спрямовано на особистість. У спостерігаємому сюжеті особистість дана безпосередньо: вона – безумовний “факт”, а обставини ще потрібно “вивести”. У людей різний підхід до поведінки інших, за якими вони спостерігають зі сторони. Коли вони спостерігають дії інших, то людина попадає в центр уваги, а ситуація стає відносно прихованою. Якщо викорис? тати поняття фігури і фона, яке прийнятне в гештальтпсихології, то людина – це фігура, яка виділяється з оточуючого фона середови? ща. Тому людина здається причиною того, що відбувається.
2. ***“Легкість побудови хибних кореляцій”***. Сам феномен хибних кореляцій є добре відомим і описаним. Він полягає в тім, що наївний спостерігач спонтанно з’єднує якісь дві особистісні риси як обов’язково супровідні одна одній. Особливо це стосуєть? ся нерозривного об’єднання зовнішньої риси людини і якоїсь її психологічної властивості (наприклад, “всі повні люди – добрі”, “всі чоловіки невисокого зросту – владолюбні” та ін.). “Хибні кореляції” полегшують процес атрибуції, дозволяючи майже ав? томатично приписувати причину поведінки особистості, яка спо? стерігається, створюючи довільний “зв’язок” рис і причин.
3. ***“Ігнорування інформаційної цінності того, що не відбулося”.*** Основою для оцінки вчинків людей може бути не тільки те, що “спричинилось”, але й те, чого людина “не зроби? ла”. Однак, у наївному спостереженні така інформація про “не? спричинене” часто ігнорується. Поверхово сприймається саме “спричинене”, а суб’єкт “спричиненого” – особистість. До неї, перш за все, і апелює наївний спостерігач.

Існує ряд пояснень того, чому так розповсюджена фундамен? тальна помилка атрибуції. Вважається, що “перша атрибуція” – зав? жди особистісна, вона робиться автоматично, і лише потім почи? нається складна робота з перевірки судження про причину. Ф. Хай? дер стверджував, що “причинну одиницю” створює завжди “діяч і дія”, але “діяч” завжди “більш опуклий”, тому погляд сприймаючо? го перш за все звертається саме на нього.

Більш глибокі пояснення феномена фундаментальної помил? ки даються тими авторами, які апелюють до деяких соціальних норм, представлених в культурі. Так, для західної традиції більш привабливою ідеєю, що пояснює успіх людини, є посилання на її внутрішні, особистісні якості, ніж на ситуацію. Вся Західна інте? лектуальна і моральна традиція забезпечує підтримку пояснення поведінки людини в термінах диспозиції.

В теоріях атрибуції досліджується проблема “***спостерігач – учасник”***. В експериментах Е. Джонса і Р. Нісбета встановлено, що перцептивні позиції спостерігача події і його учасника суттє? во відмінні. І ця відмінність виявляється, зокрема, в тім, в якій мірі кожному з них властива фундаментальна помилка атрибуції.

Виявлено, що вона властива перш за все спостерігачеві. Учасник же часто приписує причину обставинам.

Це пояснюється наступним:

1. Спостерігач і учасник володіють ***різним рівнем інформації:*** спостерігач мало знає про ситуацію, в якій розгортається дія. Він перш за все схоплює очевидне, а очевидне – особистість діяча. Учас? ник же краще ознайомлений з ситуацією і, більш того, – передісто? рією дії. Вона його навчила рахуватися з обставинами, тому він і схильний більшою мірою апелювати до них.
2. Спостерігач і учасник володіють ***різним “кутом зору”*** на спостережуване, у них різний перцептивний фокус. Це було яскраво проілюстровано у відомому експерименті М. Стормса. На бесіду, яка фіксувалась камерами, було запрошено двох іно? земців. Крім того, були присутні два спостерігача, кожен з яких фіксував характер бесіди свого підопічного. Далі суб’єктам бе? сіди було пред’явлено запис їх дій. Тепер вони виступали вже як спостерігачі самих себе. Стормс припустив, що можна зміни? ти інтерпретацію поведінки, змінюючи “візуальну орієнтацію”. Гіпотеза була повністю підтвердженою. Якщо порівняти суджен? ня суб’єкта “А” про себе (в бесіді) в тому випадку, коли він вис? тупав учасником, з тими судженнями, які він висловив, спос? терігаючи себе, то вони суттєво розходились. Більш того, суд? ження суб’єкта “А” про себе, коли він себе спостерігав, практич? но повністю співпадали з судженням його спостерігача. Те ж саме відбулося і з суб’єктом “Б”. Отже, учасники, коли бачать себе на екрані, дають більш “особистісну” атрибуцію своєї по? ведінки, так як тепер вони не є учасниками, а спостерігачами. Разом з тим і “справжні” спостерігачі теж змінюють свій кут зору. На початку експерименту вони були справжніми “спосте? рігачами” і тому бачили особистісні причини поведінки підопі? чних (саме цю їх картинку повторили колишні учасники, поба? чивши себе на екрані). Далі спостерігачі, хоча і залишались спо? стерігачами, але дивились уже не первинні дії свого підопічно? го, а ніби?то вторинне їх відтворення на екрані. Вони тепер кра? ще знають “передісторію” і стають схожими на учасника дії, а тому приписують більшою мірою ситуаційні причини.

**Висновки**

1. Соціальна перцепція – це багатофункціональний процес, який передбачає сприйняття зовнішніх ознак людини, співвіднесен? ня їх з її особистісними характеристиками, інтерпретацію і прогно? зування на цій основі її вчинків.

Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристи? ки об’єкта і суб’єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу між? особистісної перцепції, а такожефектів, що супроводжують цей процес.

1. Об’єкт соціальної перцепції – це автор повідомлень, які сприймаються, інтерпретуються спостерігачем. Він є для суб’єкта спостережень сукупністю значимих ознак, “перцептивних гачків”. “Перцептивні гачки” – це шифр об’єкта сприймання. Історія вив? чення зовнішніх характеристик об’єкта в їх взаємозв’язку з його внутрішніми, психологічними особливостями сягає у давнину. На основі вивчення цього взаємозв’язку в історії науки було створе? но чисельну кількість класифікацій типів особистості.
2. Розпізнавання індивідуально?психологічних особливос? тей особистості шляхом безпосереднього візуального сприйнят? тя має велике значення в процесі спілкування. Знання зовнішніх ознак людини, їх зв’язку з іншими особливостями особистості необхідно спеціалістам, діяльність яких пов’язана з роботою з людьми. В цьому відношенні виникає необхідність засвоєння ними технік візуальної психодіагностики. В зв’язку із засвоєн? ням технік візуальної психодіагностики виникає проблема точ? ності міжособистісної перцепції. Осмислення цієї проблеми пов’язано з урахуванням активної вибірковості сприйняття суб’єкта соціальної перцепції.
3. В соціальній психології досліджуються психологічні особ? ливості суб’єкта сприйняття, які впливають на адекватність сприйняття. У відповідності з ситуацією соціальної перцепції суб’єктом можуть використовуватись різні механізми сприйнят? тя іншої людини.

В ситуації формування першого враження виникає ряд ефектів, які опосередковують процес сприйняття людини людиною. Ефект ореолу полягає в тім, що в образ сприйняття вбудовується попе?

редній досвід суб’єкта. Ефект стереотипізації полягає в тім, що по? будова образу сприйняття відбувається на основі уже існуючих схем, стійких уявлень. Стереотип, що має здатність створювати нову ре? альність, отримав назву “стереотип очікування”. Стереотип очіку? вання є реально діючим фактором педагогічного процесу.

В ситуації міжособистісного розуміння використовуються іден? тифікація, емпатія, атракція, соціальна рефлексія.

В ситуації нерозуміння, яка виникає в сумісній діяльності, зас? тосовується механізм каузальної атрибуції.

1. Каузальна атрибуція – це своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного досвіду. Феномен атрибуції (приписування) виникає тоді, коли у людини є дефіцит інформації про іншу людину.

Теорія каузальної атрибуції – це теорія про те, як люди пояс? нюють поведінку інших, чи приписують вони причину дій внутрішнім диспозиціям людини (стійким рисам, мотивам і уста? новкам), чи зовнішнім ситуаціям.

Дослідники атрибуції виявили схильність людей ігнорувати ситуаційні причини дій і їх результатів на користь диспозиційних. Тенденцію суб’єктів сприйняття недооцінювати ситуаційні і пере? оцінювати диспозиційні впливи на поведінку інших було названо фундаментальною помилкою атрибуції.

#### Основні терміни та поняття

Перцепція, соціальна перцепція, структура перцептивного процесу, предмет соціальної перцепції, детермінанти перцептив? ного процесу, об’єкт соціальної перцепції, фізіогноміка, френо? логія, хіромантія, графологія, астрологія, конституціональні типи особистості, візуальна психодіагностика, точність міжособистіс? ної перцепції, суб’єкт соціальної перцепції, ефект ореолу, ефект новизни, ефект первинності, ефект стереотипізації, стереотип очікування, соціальна рефлексія, атрибуція, каузальна атрибуція, диспозиційна атрибуція, ситуаційна атрибуція, фундаментальна помилка атрибуції.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. В чому полягає відмінність вживання терміну “перцепція” в загальній психології і соціальній психології?
2. Дайте визначення поняттю “соціальна перцепція”. Розкрий? те його зміст, покажіть багатофункціональність цього процесу.
3. Який зміст Ви вкладаєте у вислів, що об’єкт соціальної пер? цепції є автором повідомлення, яке інтерпретується спостерігачем?
4. Розшифруйте вислів: „“перцептивні гачки” є соціальним шифром об’єкта соціальної перцепції”.
5. Що таке фізіогноміка? Назвіть видатних вчених, які при? четні до такого роду знань. Яке місце посідає фізіогноміка в теорії соціальної перцепції?
6. Чому, на вашу думку, розвиток знань з фізіогноміки, фре? нології, хіромантії, графології, астрології загальмувався? Яке зна? чення ці сфери знань мають для розвитку психології індивідуаль? них відмінностей?
7. Назвіть найбільш відомі Вам теорії типологій особистості. Покажіть їх зв’язок з дослідженнями зовнішніх ознак особистості.
8. Що таке візуальна психодіагностика? Покажіть її практич? не значення. Чи використовуєте Ви в своїй практиці яку?небудь із технік візуальної психодіагностики?
9. В зв’язку з чим виникає і в чому полягає проблема точності міжособистісної перцепції?
10. Чи можна розвинути перцептивні здібності за допомогою тренінгу?
11. Дайте визначення суб’єктові перцептивного процесу. Які його особливості впливають на адекватність сприйняття?
12. Покажіть, як рівень культури суб’єкта впливає на його пер? цептивні здібності.
13. Розкрийте значення вікових і статевих особливостей осо? бистості суб’єкта перцепції, які впливають на адекватність його сприйняття.
14. Покажіть особливості процесу соціальної перцепції в ситуа? ції рольової взаємодії.
15. Які ефекти сприйняття виникають в ситуації першого вра? ження про людину?
16. Розкрийте сутність “ефекту ореолу” і покажіть фактори, що впливають на цей ефект.
17. Дайте характеристику стереотипізації як ефекту міжособи? стісного сприйняття.
18. Що таке “стереотип очікування”? Покажіть позитивні і не? гативні його сторони в ситуації педагогічного процесу.
19. Дайте характеристику процесу соціальної перцепції в си? туації діалогічної взаємодії.
20. Які Ви знаєте значення поняття “ідентифікація”? Що озна? чає “зрозуміти людину”?
21. Визначте роль соціальної рефлексії у соціальній перцепції. Покажіть відмінності загальнопсихологічного поняття “рефлексія” і його соціально?психологічного тлумачення як соціальної рефлексії.
22. Що таке каузальна атрибуція? Розкрийте зміст цього фе? номену.
23. Які Ви знаєте способи каузальної атрибуції?
24. Вчому полягає фундаментальна помилка каузальноїатрибуції?
25. Визначте умови, що спричиняють фундаментальну помил? ку каузальної атрибуції.
26. Покажіть, як досліджується в теоріях атрибуції проблема “спостерігач–учасник”.

##### Діагностика домінуючої перцептивної модальності (С. Єфремцева)

Інструкція. Відповідайте на питання, “згоден” чи “не згоден”. В опитувальнику обведіть кільцем номери тих запитань, на які Ви відповіли “згоден”.

Опитувальник

1. Люблю спостерігати за хмарами і зірками.
2. Часто наспівую собі потихеньку.
3. Не визнаю моду, яка незручна.
4. Люблю прогулюватись в садку.
5. Колір автомашини для мене має значення.
6. Пізнаю по кроках, хто увійшов у кімнату.
7. Мене розважає наслідування диалектам.
8. Зовнішньому вигляду надаю серйозного значення.
9. Мені подобається приймати масаж.
10. Коли є час, люблю спостерігати за людьми.
11. Погано себе почуваю, коли не насолоджуюсь рухами.
12. Дивлячись на одяг у вітрині, знаю, що мені буде добре в ньому.
13. Коли почую стару мелодію, до мене повертається минуле.
14. Люблю читати під час їжі.
15. Люблю поговорити по телефону.
16. У мене є схильність до повноти.
17. Віддаю перевагу слуханню оповідання, коли хтось читає, ніж читати самому.
18. Після поганого дня мій організм у напрузі.
19. Охоче і багато фотографую.
20. Довго пам’ятаю, що мені сказали приятелі або знайомі.
21. Легко віддати гроші за квіти, бо вони прикрашають життя.
22. Увечері люблю прийняти ванну.
23. Стараюсь записувати свої особисті справи.
24. Часто розмовляю з собою.
25. Після тривалої їзди на машині довго приходжу до тями.
26. Тембр голосу багато що мені говорить про людину.
27. Надаю значення манері одягатися, яка властива іншим.
28. Люблю потягуватись, розправляти кінцівки, розминатися.
29. Занадто тверда або занадто м’яка постіль для мене є мукою.
30. Мені важко знайти зручне взуття.
31. Люблю дивитись теле? і відеофільми.
32. Навіть після двох років можу впізнати обличчя, які ко? лись бачив.
33. Люблю ходитипід дощем, коликраплістукають попарасольці.
34. Люблю слухати, коли говорять.
35. Люблю займатися рухливим спортом або використовувати будь?які рухальні вправи, іноді і потанцювати.
36. Коли близько тікає будильник, не можу заснути.
37. У мене непогана стереоапаратура.
38. Коли слухаю музику, відбиваю такт ногою.
39. На відпочинку не люблю оглядати пам’ятки архітектури.
40. Не можу терпіти безпорядок.
41. Не люблю синтетичних тканин.
42. Вважаю, що атмосфера у приміщенні залежить від освітлення.
43. Часто відвідую концерти.
44. Само потискання руки багато говорить про дану осо? бистість.
45. Охоче відвідую галереї і виставки.
46. Серйозна дискусія – це цікаво.
47. Через доторкання можна сказати значно більше, ніжсловами.
48. У шумові не можу зосередитись.

Обробка та інтерпретація результатів

Підрахуйте, в якому розділі ключа більше кружечків, – це і є ваш провідний тип.

Ключ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Візуальний | Аудіальний | Кінестетичний |
| 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, | 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, | 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, |
| 21, 23, 27, 31, 32, 39, | 24, 26, 33, 34, 36, 43, | 25, 28, 29, 30, 35, 38, |
| 40, 42, 45 | 46, 48 | 41, 44, 47 |

Рівні перцептивної модальності: 13 і більше – високий

8–12 – середній

7 і менше – низький

#### Література

1. Анкинщикова Г. Соматическая и психофизиологическая организация человека. – Л., 1977.
2. Андрєєва Г.М. Социальное познание. Психология социаль? ного познания: Учебное посибие. – М., 2000. – 288 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология.–М: Изд?во МГУ, 1980.
4. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
5. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
6. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком.

* М.: Изд?во МГУ, 1982.

1. Бодалев А.А. Личность и общение: Избр. труды. – М.: Пе? дагогика, 1993. – 272 с.
2. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
3. Гросс Н. Астрология для всех. – М., 1991.
4. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
5. Кречмер Є. Строение тела и характер: Пер. с нем. – М., 1930.
6. Куликов В. Индивидный тест «Словесный портрет». – Вла? дивосток, 1988.
7. Лазурский А. Классификация личностей. – Л., 1924.
8. Леонгард К. Акцентуированные личности: Пер. с нем. – К.: Вища школа, 1989. – 375 с.
9. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
10. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Лаза? рева. – М.: МГУ, 1982.
11. Ньюренберг Д., Калеро Г. Как читать человека словно кни? гу: Пер. с англ. – М., 1988.
12. Обозов Н.Н., Щекин Г. Психология работы с людьми. Со? веты руководителю. – К., 1990.
13. Орбан?Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. посібник.

* Київ: Академвидав, 2003.

1. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психоло? гии. – СПб, 2000.
2. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.
3. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли других по их жестам: Пер. с англ. – Нижний Новгород, 1992.
4. Психология межличностного познания / Под ред. А.А. Бо? далева. – М., 1983.
5. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.
6. Семиченко В.А., Заслуженюк В.С. Мистецтво взаєморозу? міння. Психологія та педагогіка сімейного спілкування: Навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів. – 2?е видання. – К.: Ве? селка, 1998. – 214 с.
7. Степанов А. Популярная хиромантия. – М., 1990.
8. Томас Ф. Тайны лица: Физиогномика: Пер. а англ. – М., 1991.
9. Трусов В.Н. Социально?психологические исследования когнитивных процессов / По материалам зарубежных эксперимен? тальных работ. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1980. – 144 с.
10. Филатова О.Г. Социальная психология. Конспект лекций.

– СПб, 2000.

1. Фуа П. Графология в повседневной жизни: Пер. с француз.

– Париж, 1980.

1. Хирология: учебный курс Мюнхенского института парапси? хологии: Пер. с нем. – М., 1991.
2. Шекин Г.В. Визуальная психодиагностика: познание людейпо их внешности и поведению: Монография. – К., МАУП, 1995. – 672 с.
3. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в За? падной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.
4. Штангель А. Язык тела. Познание людей в профессиональ? ной и обыденной жизни: Пер. с англ. – М., 1986.

*Розділ VІ.*

***СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ СПІЛЬНОСТЕЙ І ГРУП***

В нашому світі проживає біля 6 млрд окремих індивідів, які в процесі своєї життєдіяльності об’єднуються упевні групування, яких нараховується дуже багато, і всі вони різні. Існує біля 200 націо? нально?державних об’єднань, 4 млн громад у різних населених пун? ктах, 20 млн економічних організацій і сотні мільйонів інших фор? мальних і неформальних груп, чи це сім’я, збори мешканців або по? бачення закоханих. Іноді групи – це просто люди , які знаходяться поруч.

Як же ці групи впливають на своїх членів? Чи може один член групи впливати на інших, і якщо так, то яким чином це відбуваєть? ся і з якими наслідками? Проблема груп, в які об’єднуються люди в процесі своєї життєдіяльності, – це важливе питання не тільки со? ціальної психології, але й соціології. В соціальному аспекті групи виділяються і досліджуються з точки зору місця, яке вони займа? ють в системі суспільних відносин як ячейка цих відносин. Для со? ціально?психологічного підходу є характерним інший аспект дослі? дження груп. Група розглядається з точки зору значимості її для індивіда. Соціально?психологічний аналіз групи передбачає визна?

чення таких її характеристик, які значимі для людини в психологіч? ному плані; визначення норм, цінностей та інших особливостей гру? пи, які формують і зумовлюють свідомість і поведінку людини.

Існування різних об’єднань, груп і їх вплив на психіку окремої людини – це об’єктивний результат історичного розвитку людської цивілізації. Вони об’єктивно існують незалежно від відношень пред? ставників тієї або іншої науки, яка досліджує ці об’єднання. Факт впливу цих об’єднань на індивідуума неоднаково усвідомлювався і оцінювався мислителями різних епох. Соціальна психологія тільки в останні півтора столітя приєдналась до наук, які мають свій спе? цифічний інтерес у вивченні людських спільнот і об’єднань.

Спілкування в контексті конкретної групи, особистісні зміни, що відбуваються під впливом соціального оточення, сама група як суб’єкт цілеспрямованої активності – це найбільш значимий зміст соціальної психології як наукової дисципліни з перших років її існу? вання. В окремі періоди розвитку психологічного знання соціальна психологія і групова психологія вважались синонімами. Так було в Росії на початку ХХ ст. (ідеї В.М. Бехтерєва, Л.С. Виготського), це також значною мірою властиво соціально?психологічним гілкам інтеракціонізма і біхевіоризма. Отже, проблема групи – центральна проблема соціальної психології

### 20. Проблема групи в соціальній психології

##### Визначення поняття „група”

Здається, що відповідь на питання, що таке група, є самозрозу? мілим. В побутовій мові це поняття використовується, щоб визна? чити досить стійку сукупність індивідів, що пов’язані єдиною ціллю, задачею, загальним інтересом. З точки зору даного визначення, група може розглядатись як будь?яка сукупність людей, що включені в послідовну координаційну діяльність, яка свідомо чи підсвідомо підпорядкована якій?небудь загальній цілі, досягнення якої прине? се учасникам певне задоволення.

Щодо наукового визначення поняття група, то тут існують різні його варіанти в залежності від наукової парадигми, в якій воно використовується. Наприклад, спеціаліст з групової дина? міки Марвін Шоу стверджує, що всі групи мають таку загальну ознаку як взаємодія їх членів. Він визначає групу як спільноту, що складається з двох або більше взаємодіючих і взаємовпли? ваючих один на одне індивідів. Австрійський соціальний пси? холог Джон Тернер вважає головною характеристикою групи почуття “ми” і “вони”.

Історія наукового вивчення соціальних груп нараховує майже півтора століття. Чисельна кількість авторів різної теоретичної орі? єнтації займались дослідженнями в цій галузі. Поняття “соціальна група” має давню традицію розробки і його застосування як в західній, так і у вітчизняній науках.

Вітчизняний дослідник А.І. Донцов виділяє три важливих мо? менти, що пов’язані з еволюцією слова “група” і перетворенням його в наукове поняття:

* + В XVIII ст. термін починає використовуватись в європейсь? ких мовах для визначення реальних людських спільностей, члени яких можуть бути об’єднаними деякою загальною ознакою.
  + В 2?й половині ХІХ ст. реальність, що означена цим терміном, стає об’єктом вивчення особливої науки – соціальної психології.
  + В 10–20 рр. ХХ ст. основним об’єктом дослідження соціаль? ної психології стає мала група – об’єднання, в яке людина включена безпосередньо самим ходом життєдіяльності. Поняття групи вхо? дить в активний лексикон кожного соціального психолога. Саме виділення групи в якості предмета дослідження сприяло тому, що соціальна психологія укріпилась як молода, але повноцінна гума? нітарна дисципліна.

А.І. Донцов визначає соціальну групу як відносно стійку су? купність людей, яка історично зв’язана спільністю цінностей, цілей, засобів або умов соціальної життєдіяльності. Сумісна діяльність членів групи більшістю вітчизняних авторів розглядається як важ? ливий фактор функціонування і розвитку соціальної групи (Г.М. Андреєва, В.В. Абраменкова, М.Н. Корнєв та ін.). Сумісна діяльність, її характер й зміст визначають ті відносини, які виника? ють і розвиваються між членами групи на всіх рівнях.

Основними характеристками сумісної діяльності є:

* + присутність її учасників в одному просторі і часі, що дає мож? ливість спілкуватись, обмінюватись діями, інформацією, відносинами;
  + наявність єдиної цілі – передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного з учасників групового процесу;
  + розподіл функцій і ролей між учасниками сумісної діяль? ності, який зумовлено характером самої діяльності і необхідністю цілеспрямованого управління її активністю.

Цими психологічними характеристиками сучасної діяльності визначаються властивості і особливості соціальної групи. Отже, можна сказати, що соціальні групи – це об’єднання з двох або більше людей, які взаємодіють один з одним і залежать один від одного, тому що цього вимагають їх потреби.

Виникає питання: чи можна назвати групою людей, які знахо? дяться поруч, але не взаємодіють (наприклад, в одній аудиторії сту? денти здають екзамен)? Американський соціальний психолог Е. Аронсон визначає такі групи як ***несоціальні групи***. Несоціальні групи визначаються як групи, що складаються з двох або більше лю? дей, які знаходяться в одному й тому ж місці, але не взаємодіють один з одним (наприклад, уболівальники однієї футбольної коман?

ди). Такі групи теж вивчаються соціальною психологією. Основне питання, що стосується цих груп: як впливає на людину сам факт присутності інших людей? Слова “сам факт присутності” означа? ють, що ці люди не спілкуються з нами, не заохочують і не карають, тобто вони нічого не роблять, просто є присутніми або як пасивні спостерігачі або “співдіячі”. Співдіячі – це група людей, яка працює індивідуально, одночасно, але поодинці виконуючи роботу, яка не передбачає суперництва.

Як вже відмічалось в попередніх розділах, 100 років тому психолог Норман Тріплет (1898) помітив, що велосипедисти по? казують кращий результат, коли вони змагаються один з одним, а не з секундоміром. Тріплет поставив один з найперших лабо? раторних експериментів з соціальної психології, в якому нама? гався перевірити цей феномен. Він виявив, що діти, яким про? понували з максимально можливою швидкістю змотати леску спінінга, разом зі співдіячами працювали швидше, ніж наодинці. Подальші експерименти, які проводились в перші десятиріччя 20 ст., показали, що у присутності інших підвищується також швидкість, з якою люди виконують прості приклади на помно? ження і викреслюють в тексті задані літери. Підвищується точність виконання простих завдань на моторику. Цей ефект було названо соціальною фасилітацією. Його було виявлено та? кож у тварин. Наприклад, у присутності інших мурашки швид? ше риють пісок, а курчата скльовують більше зерен.

Однак інші дослідження, які було проведено в той самий час, показали, що у рішенні деяких задач присутність інших погіршує результат. В присутності інших особень свого виду таргани, папуги проходили лабіринт повільніше, ніж звичайно. Такий же негатив? ний ефект спостерігався і у людей. Присутність інших знижувала ефективність у заучуванні безглуздих складів, у проходженні лабі? ринту і у вирішенні складних прикладів на помноження.

Через 25 років після цих експериментів соціальний психолог Роберт Зайенс зробив спробу узгодити між собою суперечливі на перший погляд результати, застосувавши для цього принцип екс? периментальної психології, який полягає в тім, що збудження зав? жди підсилює домінуючу реакцію. Підвищення збудження поліпшує

виконання простих задач, для яких найбільш імовірною (“доміную? чою”) реакцією є правильне рішення. Люди скоріше розгадують прості анаграми, такі як “лебх”, коли вони збуджені. В складних за? дачах, де правильна відповідь сама собою не напрошується, збуд? ження приводить до неправильної реакції. Збуджені люди, як пра? вило, гірше вирішують складні анаграми.

Якщо соціальне збудження підсилює домінуючу реакцію, воно повинно поліпшувати виконання простих задач і погіршувати ви? конання складних. Намотування льоски, рішення простих прикладів на помноження і виконання завдань, пов’язаних з їжею, все це легкі задачі, для яких реакція добре засвоєна або вроджено домінує. Тому природно, що в присутності інших людей виконання таких завдань помітно поліпшується. З іншого боку, засвоєння нового матеріалу, проходження лабіринту і рішення складних математичних задач – це більш важкі завдання, для яких правильна відповідь менш імов? ірна. Тому немає нічого дивного в тому, що в присутності інших людей збільшується кількість невірних відповідей в таких задачах. Одне й те ж саме загальне правило – збудження сприяє домінуючій реакції – в обох випадках спрацьовує.

Отже, соціальна фасилітація в традиційному значенні – це тен? денція, яка спонукає людей краще виконувати прості або дуже знай? омі задачі в присутності інших. У сучасному значенні фасилітація – це підсилення домінантних реакцій в присутності інших.

Гіпотеза, згідно з якою збудження сприяє домінуючій ре? акції, була підтверджена після майже 300 дослідів, які було про? ведено за допомогою більш як 25000 добровільних учасників. В одному з експериментів Зайенс і Стівен Сейлз пропонували до? сліджуваним вимовити кожне слово з деякого набору безглуз? дих слів від 1 до 16 разів. Потім вони пояснювали, що ці слова по одному будуть з’являтись на екрані. Досліджуваним пропо? нували кожного разу відмічати, яке із слів з’явилось. В той час, як в дійсності на екрані протягом однієї сотої секунди експону? вались лише хаотичні чорні лінії, досліджувані “бачили” зде? більшого ті слова, які до цього називали частіше. Ці слова стали домінуючою реакцією. Люди, які виконували те ж саме завдан? ня у присутності двох інших досліджуваних, “вгадували” домі?

нуючі слова ще частіше. Отже, люди вибирають домінантні сло? ва (повторені 16 разів) частіше, а субординантні (повторені лише один раз) – рідше, якщо при цьому є присутніми спостерігачі.

Спортсмени застосовують добре засвоєні навички, і це допома? гає зрозуміти, чому нерідко їх результати поліпшуються завдяки енергійній підтримці вболівальників. Звичайно, несоціальні групи є цікавим об’єктом дослідження в соціальній психології. Проте, коли йдеться про визначення поняття “група”, то більшість соціальних психологів у цьому понятті розуміють не просто різнорідну компа? нію людей, що випадково опинились в одному й тому самому місці. Коли йдеться про групу, то уявляють собі людей, які зібрались ра? зом для виконання якоїсь задачі.

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

Що заставляє людей об’єднуватись вгрупи? Вступаючи у взаємо? відносини з іншими, люди задовольняють декілька основних людсь? ких потреб, які є настільки глибинними, що можна навіть стверджува? ти, що у людини є вроджена потреба належати до соціальної групи. В нашому еволюційному минулому встановлення зв’язків між людьми було дуже суттєвим для виживання. Коли люди об’єднувались один з одним, їм було легше полювати і збирати харчові рослини, знаходити партнерів і піклуватись про дітей. Внаслідок цього потреба у належ? ності стала вродженою і існує в будь?якому суспільстві.

Членство в соціальній групі має також ряд інших переваг. Інші люди можуть бути джерелом інформації, допомагаючи роз? в’язувати сумніви відносно характеру соціальної ситуації. Група стає також суттєвою частиною ідентичності людини, допомагаю? чи їй визначитись відносно того, хто вона така (свідчення тому – велика кількість людей, що носять певні атрибути, які засвідчу? ють про належність до певної групи, наприклад, футболки з зоб? раженням своєї улюбленої групи). Групи також приймають участь у формуванні соціальних норм, тобто певних правил, що визна? чають, яка поведінка буде доречною. Отже, група – це така ре? альність, завдяки якій людина задовольняє багато своїх потреб.

В одній зі своїх робіт відомий дослідник груп Курт Левін ставить питання: “Що означає група для людини?” І відповідає на нього так: 1) група – ґрунт для функціонування особистості; 2) група – засіб для реалізації цілей; 3) людина є частиною групи, носієм її ідей; 4) група – життєвий простір для людини.

Для соціальної психології словосполучення “людина в групі” і “людина як член групи” виступають як синоніми: вив? чати людину в групі – значить розглядати її як члена групи. Людина як член групи – тільки одна з іпостасей самореалізації і самовиявлення людини, але дуже важлива, в ній людина про? живає значну частину свого особистого часу. З приводу цього К. Левін зауважив, що соціальний клімат, в якому живе дитина, є важливим для її розвитку так само, як повітря, яким вона дихає. Група, до якої вона належить, – це ґрунт, на якому вона буде дорослішати. Її ставлення до групи і його статус в ній – найбільш важливі фактори, що забезпечують відчуття безпеки. Не дивно, що та група, частиною якої є людина, і культура, в якій вона живе, значною мірою детермінують її поведінку і ха? рактер. Іншими словами, вони значною мірою визначають її осо? бистий стиль життя, направленість і продуктивність її планів.

В роботах таких європейських психологів ХХ ст., як М. Шеріф (50?ті рр.), Г. Теджфел (80?ті рр.), Дж. Тернер (90?ті рр.) людина в групі – одна з іпостасей її існування. Вона вини? кає на основі самоідентифікації людини з нормами і цінностя? ми своєї групи. Когнітивною основою становлення цієї форми людського буття є процес, який визначається Дж. Тернером як самокатегоризація (співвіднесення себе з певною соціальною ка? тегорією на противагу іншої соціальної категорії). Існує три рівні категоризації: вищий – як людської істоти на відміну від інших форм життя і нежиття; проміжний – як члена деяких соціаль? них груп на противагу іншим соціальним групам; нижчий – як істоти, що унікально відрізняється від інших людських істот (і своєї, і чужої групи).

Група допомагає людині засвоїти її норми і цінності, здійснити соціалізацію. Людина не може перебувати поза якою?

небудь групою довгий час. Поза суспільством, поза групою собі подібних вона деградує, втрачає здатності спілкування, взаємо? діяльності. Прототип Робінзона Крузо (Даніеля Дефо) – моряк А. Селкір після тривалого перебування на безлюдному острові так і не зміг, повернувшись додому, стати знову повноцінним членом суспільства: він шукав самотності, жив в глухому кутку усадьби свого батька і досить скоро помер. На жаль, для люди? ни вільний і широкий вибір групи не завжди є можливим. А тому ми все життя шукаємо найбільш придатну для нас спільноту, ви? бираємо ті або інші групи, адаптуємося до них, стверджуємося в тій або іншій ролі, боремося за змінення статусу, шукаємо ком? проміс між вимогами групи і власними принципами. По відно? шенню до особистості група може грати як позитивну, так і не? гативну роль. Якщо вона забезпечує задоволення потреб особи? стості, а встановлений нею статус відповідає очікуванням осо? би, це можна вважати позитивним моментом у розвитку особи? стості (професійному, соціальному, культурному, фізичному і т.ін.). Якщо цього не спостерігається, можлива деградація осо? бистості, викривлення розвитку, конфлікт між особистістю і групою. Особливо це є важливим для особитості, яка знаходить? ся на стадії задоволення потреб в повазі і самореалізації.

Негативний вплив групи на особистість може виявлятись у здатності групи підпорядковувати собі людину, заставити її вчи? няти дії, які суперечать її власним переконанням, але це відбу? ватиметься в тому випадку, коли перебування в ній людини є більш цінним, ніж збереження власних моральних принципів або якщо вихід з групи ставить під загрозу здоров’я, життя. Отже, основними ознаками групи є: сумісна діяльність (її зміст та ха? рактер); цілі та задачі цієї діяльності; певний тип відносин між індивідами, які складаються на основі взаємодіяльності; прий? няті в групі норми та правила, які б відповідали цим відноси? нам; усвідомлення членами групи своєї належності до неї („ми? почуття”); наявність групових атрибутів (назва, символи, чис? ла), які засвідчують це „ми?почуття”; зовнішня та внутрішня організація, яка відповідає відміченим вище ознакам.

##### Основні характеристики групи

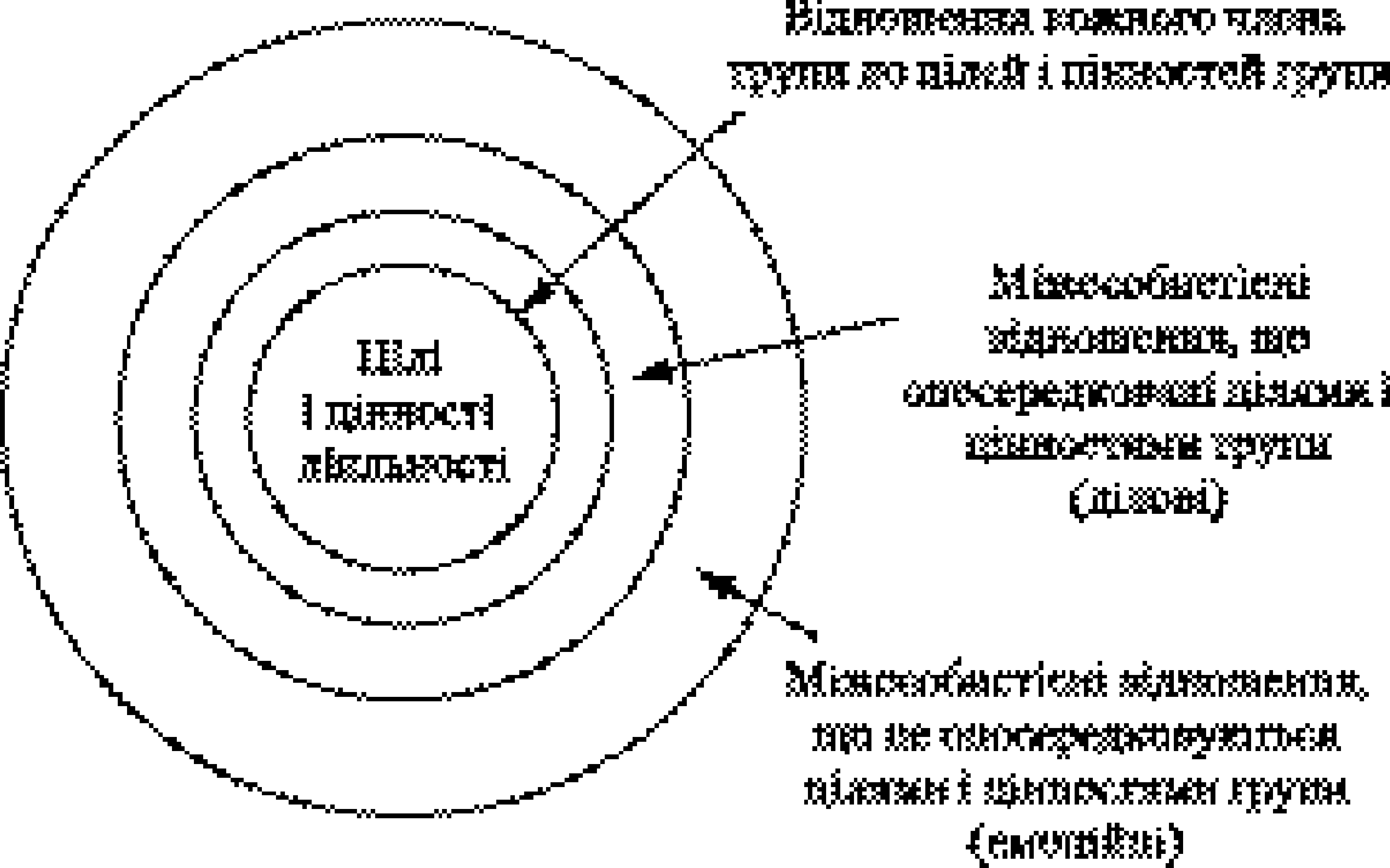
До елементарних параметрів групи належать: композиція гру? пи (або її склад); структура групи, групові процеси, групові норми і цінності, система санкцій. Ці параметри можна класифікувати за двома ознаками: тими, що характеризують групу як ціле, і тими, що стосуються характеристик людини як члена групи.

До першої групи параметрів відносяться: композиція (склад) групи, групові структури і групові процеси. В зв’язку з різноманітн? істю груп ***композицію*** (***склад***) групи можна описувати за багатьма показниками в залежності від їх значимості. В кожному конкретно? му випадку потрібно починати з визначення того, яка реальна гру? па вибирається для вивчення: шкільний клас, спортивна команда, виробнича бригада. В залежності від цього будуть визначатись зна? чимі характеристики: вікові, професійні або соціальні чи моральні. Дослідник задаватиме деякий набір параметрів для характеристи? ки складу групи, враховуючи також тип діяльності. Всі особливості конфігурації, функціонування і розвитку групи будуть залежати від того, якими властивостями характеризується діяльність групи: який спосіб діяльності передбачає, на які цінності взаємовідносин орієн? тує учасників і т.ін. Через різні концепції і теоретичні підходи до цього питання проходить думка про те, що сумісна цілеспрямована групова діяльність членів групи розгортається як мінімум у двох напрямках: реалізація основної цілі групи і підтримка внутрішньої групової цілісності. Відповідно види і форми групової діяльності, що спрямовані на досягнення основної соціальної цілі, заради якої і була створена група, прийнято визначати як інструментальні. Діяль? ності, що спрямовані всередину групи, на її згуртування, розв’язан? ня конфліктів, розвиток емоційних зв’язків, визначаються як експ? ресивні. Наявність двох напрямків діяльності багато що визначає в психології групи, особливостях групової взаємодії, суттєво визна? чаючи також і композицію групи. Ознаки, що входять в компози? цію групи, визначаються з врахуванням специфіки самої групи, типу і змісту її діяльності. Те ж саме можна сказати відносно ***структури групи****.* Групові структури виникають як наслідок стійких функціо? нальних і міжособистісних відносин членів групи між собою. Ви?

діливши певну ознаку, на основі якої утворюються ті чи інші стійкі відносини, можна побудувати деяку структуру, в якій кожен член групи займатиме певну позицію. Прийнято виділяти і вивчати вер? тикальні і горизонтальні групові структури.

До вертикальних структур відносяться структури, які утворю? ються сукупністю позицій членів групи в системі офіційних відно? син, які розвиваються для досягнення інструментальних цілей гру? пи. В організованій групі, що утворена для досягнення певної цілі, можна виділити три рівні вертикальної структури:

* + офіційні ділові відносини, які виникають з приводу діяльності і регламентуються штатним розкладом та посадовими інструкціями;
  + неофіційні ділові відносини, які виникають в процесі вирі? шення ділових задач і змістовно пов’язані з даними задачами, але не визначаються посадовими інструкціями;
  + неофіційні емоційні відносини, які виникають і розвиваються на основі емоційної симпатії/антипатії, змістовно і процесуально не пов’язані з цілями сумісної групової діяльності.

Кожен член групи тією чи іншою мірою включений у взаємо? дію на всіх трьох рівнях вертикальної структури. А.В. Петровським розроблена модель групової структури, в якій існує три шари відно? син в групі, кожен з яких створює свої феномени, процеси і ядро. Графічно ця модель представлена таким малюнком.

В якості ядра розглядається сумісна діяльність, ті її характери? стики, що задають параметри відносин, які навколо них будуються. Це, перш за все, психологічний зміст діяльності. Тут формується і розвивається структура офіційних відносин, розгортаються психо? логічні феномени керівництва.

Внутрішній шар – це відношення кожного члена групи до діяль? ності, її цілей і цінностей. Це відношення буде різним в залежності від того, якою мірою членами групи прийняті ці цілі і цінності.

Середній шар – це міжособистісні відносини членів групи, які опосередковуються змістом цілей і цінностей групи. Вони подібні неофіційним діловим відносинам, бо побудовані на основі відношень кожного учасника групи до її цілей і цінностей. Саме в цьому шарі відносин формується лідерська структура.

Зовнішній шар створює міжособистісні відносиничленівгрупи, які побудовані на емоційних стосунках симпатії–антипатії. Цетой шаремо? ційних відносин, в якому формується і діє соціометрична структура.

Горизонтальні структури визначають позицію членів групи в системі відносин, які побудовані за різними критеріями. Так як діяльність групи є багатомірною і виникає на цій основі багато різних відносин, то, відповідно, утворюється багато структур: структура ко? мунікацій, лідерська структура, структура статусів, структура за за? хопленнями і т.ін. В даному випадку основне – це аналіз структури групової діяльності, що включає всебе аналіз функцій кожного члена групи в цій сумісній діяльності.

***Групові процеси*** характеризують групу в її динаміці. Групові процеси – це міжособистісні відносини з точки зору їх становлен? ня, змін удосконалення і порушень. До них відносяться процеси роз? витку, згуртованості і нормативного тиску. Крім того, ряд групових явищ може існувати тільки в динаміці. До них відноситься процес прийняття групового рішення.

До другої групи параметрів, якими характеризуються групи, відносяться ті, що стосуються місця індивіда в групі в якості її чле? на. Входячи в свою групу, людина розкривається для інших учас? ників взаємодії і для самої себе з певної сторони. Її поведінка, орі? єнтована на досягнення особистісних цілей, набуває деяких типо? вих для даної групи рис. Для описання людини як члена групи в соціальній психології використовуються поняття: групові очікуван? ня (експектації), норми, санкції, статус, позиція, роль.

##### Система групових очікувань (експектацій)

***Система групових очікувань (експектацій)*** є важливим ком? понентом характеристики місця індивіда в групі, що визначає вла? стивості і особливості поведінки людини як члена групи. Поняття

„експектації” (очікування) фіксує той простий факт, що кожен член групи не просто виконує в ній свої функції, але й обов’язково сприймається, оцінюється іншими. З цього приводу Т. Шибутані розмірковує, що люди рідко бувають ізольованими, діючими на? одинці, як незалежні агенти. Навіть коли людина фізично знахо? диться одна, вона орієнтується у своїй діяльності на те, якою буде на це реакція інших. Людська поведінка організується у відповідь на експектації, які приписуються іншим людям. Система групо? вих очікувань – це певна сукупність уявлень про те, як повинен поводитись той або інший член групи в певній ситуації. Група че? рез систему очікуваних зразків поведінки, які відповідають кожній ролі, певним чином контролює діяльність своїх членів. Від кожної ролі очікується виконання деяких функцій. І не тільки простий перелік їх, але й якість виконання цих функцій.

В основі групових очікувань і уявлень про членів групи лежать ***групові норми і групові санкції.*** Групові норми за своєю суттю є уявленнями, що вироблені членами групи в процесі їх життєдіяль? ності про належні для даної групи способи поведінки. Всі групові норми є соціальними нормами, тобто являють собою моделі, зраз? ки, еталони належної з точки зору суспільства в цілому і соціальних груп та їх членів поведінки. У всіх суспільствах існують норми відносно того, яка поведінка буде доречною для членів даного сус? пільства. Деякі з цих норм визначаються всіма членами суспільства (правові закони), інші варіюються від групи до групи (наприклад, неписані правила, що диктують членам групи, який одяг потрібно носити). В неформальних об’єднаннях, наприклад, існують норми і правила, які діють тільки в цих об’єднаннях. Соціальні норми – дуже сильні фактори, що впливають на поведінку людини. Це видно хоча б з того, що відбувається з людьми, які порушують ці норми: інші члени групи починають уникати їх, а інколи, в крайніх випадках, навіть примушують їх вийти з групи. Всі виявлення поведінки членів

групи сприймаються, оцінюються, регламентуються у відповідності з соціальними нормами. Для того, щоб стимулювати нормативну поведінку і знижувати імовірність появи ненормативності як масо? вого явища, в кожній групі створюється і діє система ***санкцій***. Санкції – це механізм, завдяки якому група “повертає” свого члена на шлях дотримання норм. Санкції можуть бути двох типів: заохо? чувальні і каральні, позитивні і негативні. Система санкцій призна? чена не для того, щоб компенсувати недодержування норм, а для того, щоб забезпечити додержування норм. Дослідження групових санкцій потребує конкретного аналізу конкретних груп, бо зміст санкцій повинен відповідати змістові норм, а такий аналіз немож? ливо зробити без аналіза конкретних властивостей групи.

***Статус особистості*** в групі. В роботах соціальних психологів останнього часу це поняття застосовується для пояснення різних феноменів. По?перше, поняття “статус” трактується як деякий набір прав і можливостей, які людина отримує одночасно зі своєю служ? бовою посадою. Наприклад, іноді окремо визначаються статус ав? торитета і статус керівника однієї особи. Найбільш широке засто? сування поняття “статус” отримало у описанні міжособистісних сто? сунків, які вимірюються соціометричною методикою, тобто як ха? рактеристика місця члена групи в системі емоційних переваг. По? няття приросло до методики, його зміст суттєво звузився, в той час як у характеристиці статусу індивіда в групі потрібно враховувати відносини більш широкої соціальної системи, в яку входить дана група, тобто “статус” самої групи. Адекватна трактовка терміна “ста? тус” передбачає, що він розглядається як психологічна величина, яка має відношення до становища людини в різних структурних утворюваннях малої групи (не тільки емоційної). Кожна людина розкривається в групі через властиві їй якості і особливості, які вона змогла задіяти у здійснення сумісної діяльності. Через сприйняття цих якостей інші учасники створюють образ даного члена групи і далі – свою власну поведінку по відношенню до нього. Сам член групи, сприймаючи особливості ставлення до себе, створює влас? ний образ “Я в групі”. В результаті він реалізує поведінку, яка надає йому певне місце, становище в групі.

В інтеракціонізмі існує традиція розведення двох видів групо? вого статусу людини: конвенційного і особистісного. На думку Т. Шибутані, соціальний статус – це позиція людини в суспільстві: повага, якою він користується, і його престиж базуються на тому, до якої категорії вона належить і як оцінюється ця категорія в сис? темі соціальної стратифікації. Людина зберігає свій соціальний ста? тус, якщо вона живе у відповідності з конвенційними нормами, які управляють поведінкою людей цієї групи. Особистісний статус – це оцінка людини “в якості людської істоти”, яку він отримує в своїй первинній групі. Збереження особистого статусу пов’язано зі скоє? нням дій і вчинків, які допомагали б людині підтримувати її стосун? ки з іншими членами первинної групи. Для людини її особистий статус є великою індивідуальною цінністю.

Г.М. Андреєва визначає поняття “статус” як сукупність об’єк? тивно властивих людині характеристик, що визначають сприйнят? тя її іншими членами групи, самосприйняття і, як з цього виходить, її становище в системах групових відносин. Ще одна характеристи? ка індивіда в групі – це ***“роль”***. Поняття “групова роль” концепту? ально краще всього розроблено в інтеракціонізмі. Роль тісно пов’я? зана зі статусом, і в самому загальному визначенні вона є поведін? кою, яка соціально очікується від людини – носія певного статусу. У більшості груп існують чітко визначені ролі. Якщо норми опису? ють, як потрібно поводитись всім членам групи, то ролі – це прави? ла, яким повинні відповідати люди, що займають в групі певні по? зиції. На підприємстві, наприклад, начальник і підлеглий викону? ють різні ролі і передбачається, що в цій ситуації вони і поводити? муться по?різному. Як і норми, ролі мають велике значення для жит? тєдіяльності людей, бо завдяки їм люди знають, що можна очікува? ти один від одного. Коли члени групи слідують ряду конкретних, ясно окреслених ролей, вони почувають себе задоволеними і успіш? но діють. Для забезпечення ефективності групової діяльності, до? сягнення групових цілей потрібні розподіл і кооперація функцій. Типологій групових ролей досить багато, в їх основі лежать відно? сини влади – підпорядкування або переваги – відторгнення. Найбільш яскраве уявлення про рольовий розподіл в групі дає аналіз таких груп, де є жорстка ієрархія, нестача ресурсів і проблеми з їх

розподілом. Статусно?рольовий розподіл в такій групі найчастіше визначається таким набором ролей.

* + Альфа – лідер групи, найбільш енергійний, авторитетний, користується правом першочергового присвоєння благ.
  + Бета – друга особа в групі з відповідним правом на блага, менш енергійна, але часто більш інтелектуальна, ніж “альфа”; часто являється хранителем групових норм і правил.
  + Гамма – 1 – наближені, опора, соратники, команда “альфи”.
  + Гамма – 2 – частіше багаточисельна група інертних членів групи, які підпорядковуються, стають жертвами маніпуляцій пред? ставників верхнього рівня.
  + Гамма – 3 – опозиція, підгрупа незадоволених своїм стату? сом, але змушених підпорядковуватись; по відношенню до них зас? тосовується політика “батога та пряника” (“пряником” може бути введення в число наближених (кооптація), а “батогом” – обмежен? ня прав, отриманого винагородження, достатку, вигнання з групи і навіть до фізичної розправи).
  + Гамма – 4 – блазень, який дозволяє собі (з дозволу лідера) критичні зауваження, підтримує видимість демократії, свободи сло? ва і т.ін., за статусом може бути на рівні від “гамма – 1” до “гамма – 3”.
  + Омега – “козел відпущення”, особа, яка приймає на себе гру? пову агресію. Така роль для групи є необхідною для згуртування, демонстрації єдності, відчуття почуття “ми” (на противагу “омезі”, яка як раз і є “вони”). Якщо особа в позиції омеги не згодна зі своїм статусом і покидає групу, група знаходить іншу на цю роль. Досить сильно такий груповий тиск виявляється і в групах соціально не? зрілих особистостей – дітей, правопорушників.

Існує дві потенційно небезпечні ситуації, пов’язані з соціаль? ними ролями. Перша полягає в тім, що людина може настільки “увійти в роль”, що його особистісна ідентичність і його осо? бистість просто?напросто зникають. Ф. Зімбардо і його колеги провели експеримент, завдяки якому вони довели, що соціальні ролі настільки сильні, що вони здатні поглинути особистісну іден? тичність, в результаті чого людина стає дійсно тим, кого вона грає. Експеримент полягав у наступному. В приміщенні факультету психології Стенфордського університету зробили імітацію тюр?

ми і запросили студентів за платню зіграти ролі ув’язнених і на? глядачів (1973). “Наглядачів” і “ув’язнених” одягнули в належну уніформу. Дослідники планували спостерігати студентів протя? гом двох тижнів, щоб з’ясувати, чи почнуть вони поводитись як справжні тюремні ув’язнені і наглядачі. І як з’ясувалось, студен? ти дуже швидко засвоїли надані їм ролі – настільки швидко, що учені змушені були перервати експеримент уже через шість днів. Багато хто з “наглядачів” почали поводитись агресивно, грубо і навіть жорстоко, вигадуючи різні способи образити “ув’язне? них”. “Ув’язнені”, навпаки, стали пасивними, немічними і замк? неними. Деякі з них “впали” в такий тривожний і депресивний стан, що їх прийшлось звільнити від участі в експерименті ра? ніше за інших. Кожен з учасників знав, що це – психологічний експеримент, і що “тюрма” – лише імітація. Однак люди на? стільки “входили в роль”, що їх особиста ідентичність і почуття розсудливості майже зникли.

Якщо соціальні ролі здійснюють на людей такий сильний вплив у імпровізованій тюрмі, то можна собі уявити, яку силу вони мають у справжній тюрмі, а також і в інших ситуаціях з чітко виз? наченими ролями. Друга небезпечна ситуація, що пов’язана з со? ціальною роллю – це та ціна, яку приходиться платити, якщо дії людини не відповідають очікуванням оточуючих. Очікування, що пов’язані з соціальними ролями, особливо часто приводять до не? порозумінь, якщо розподіл цих ролей довільний або несправедли? вий, як у випадку з суспільними очікуваннями, що базуються на належності людини до певної статі. Як уже йшлося в розділі про гендерну культуру суспільства, у всіх культурах існують конкретні правила відносно маскулінної і феміфнної поведінки. Ці рольові очікування можуть обмежувати свободу дій людини, а також ста? вати причиною негативного ставлення до тих, хто поводиться не так, як від них очікується. Е. Аронсон наводить такий приклад. Гетеросексуальний чоловік 51 років, одружений, має двох дітей, але не хоче відповідати одній деталі традиційної чоловічої ролі – він любить вдягатись в жіночий одяг. Він дорого платить за свою нетрадиційну пристрасть: його будинок двічі піддавався нападу, його арештовувала поліція, і він ледве не втратив роботу.

Гендерні ролі не є чимось таким, що людина може вибрати. Проте більшість ролей в соціальних групах не так жорстко зав? дані, це позиції, які людина вибирає або прагне отримати і на? решті отримує. Наприклад, якщо людина вибрала роль студен? та, і якщо вона буде добре працювати, то імовірно, що колись вона може взяти на себе роль професора, або адвоката, або пре? зидента фірми. Можливо, що найважливішою роллю в групі є роль лідера, бо від здібностей лідера залежить успішність діяль? ності групи, а іноді і саме її виживання. То не дивно, що більшість соціально?психологічних робіт в аналізі соціальної ролі присвя? чено саме ролі лідера.

Розглянуті параметри соціальної групи – це лише певна кон? цептуальна схема, на основі якої можна аналізувати групи. На деякі параметри було звернуто більшу увагу, ніж на інші. Ті параметри, яких в цьому розділі було лише трішки зачеплено, досліджено в со? ціальній психології настільки широко, що вони являють собою са? мостійні розділи, про які потрібно говорити окремо.

##### Класифікація груп

Існують різі класифікації соціальних груп в залежності від принципів, на основі яких вони побудовані. Американський дослід? ник Юбенк виділив сім різних принципів, які можуть бути основою такої класифікації: рівень культурного розвитку, тип структури, за? дачі і функції, тип контактів в групі та ін. Основою класифікації груп можуть бути також і інші фактори, зокрема: тривалість існу? вання групи, принципи її формування, принципи доступності член? ства в ній. Так чи інакше загальною ознакою всіх запропонованих класифікацій є форма життєдіяльності групи. Г.М. Андреєва вва? жає, що якщо виходити з того, що група є суб’єктом соціальної діяль? ності, то принципи класифікації груп будуть іншими. Основою такої класифікації повинна бути соціологічна класифікація груп у відпо? відності з їх місцем в системі суспільних відносин.

З точки зору соціально?психологічного підходу Г.М. Андреєва пропонує класифікацію, яку можна відобразити графічно на тако? му малюнкові.

Групи

реальні умовні

лабораторні природні

великі малі

стихійні стійкі ті, що утворюються

розвинуті

Умовні (номінальні) групи – це групи, які виокремлені за певною формальною ознакою (освіта, вік, стать, професія, етніч? на, політична чи релігійна належність). Члени такої групи мо? жуть не перебувати в безпосередньому контакті. Такі групи час? то називають статистичними.

Соціальна психологія зосереджує увагу на реальних групах, основою яких є об’єктивний процес обміну діяльністю та її резуль? татами. Реальні групи – це об’єднання людей, що взаємодіють між собою. Такі групи утворюються для досягнення спільних цілей, які об’єднують людей на основі їх потреб та інтересів.

Серед реальних груп існує і такий їх вид, як лабораторні гру? пи, які здебільше фігурують в загально?психологічних досліджен? нях. На відміну від них існують природні групи. Соціально?пси? хологічний аналіз здійснюється в обох різновидах реальних груп. Природні групи можуть бути великими і малими. Кри? терієм такого розподілу є безпосередність та опосередкованість спілкування. Ще однією суттєвою ознакою цих груп є їх чи? сельність. Кількісний склад групи – важлива її характеристи? ка. Її нижня та верхня межі – важливий чинник взаємодії, прий? няття рішення, керівництва, а також її динамічних процесів. З приводу нижньої та верхньої меж психологами висловлюють?

ся різні думки. Вважається, що група може мати двох осіб (діа? ди). Деякі дослідники висловлюють думку, що нижньою ме? жею малої групи є 3 особи (тріади). Існують також різні думки щодо верхньої межі малої групи (від 7?10 до 45 і більше її членів). Деякі психологи, посилаються на магічне число 7±2. Досвід людства показує, що різні функціональні первинні уг? рупування (дитячі, виробничі, наукові, військові) коливають? ся десь у цих межах.

У малій групі спілкування відбувається як безпосереднє, ве? лика група характеризується опосередкованим, здебільшого анон? імічним характером спілкування, що зумовлено неможливістю пря? мого контакту членів групи через численність її членів. До великих груп належать нації та етнічні спільності, класи, соціальні рухи, вікові групи. В окремих випадках (вікові, статеві) великі групи збігаються з номінальними групами. В соціальній психології ве? ликі групи досліджені неоднаково. Одні з них мають солідну тра? дицію дослідження (масові явища і рухи), інші (класи, нації) – представлені менше в якості об’єкта соціальної психології. Великі групи поділяються на організовані і неорганізовані. Перші мають певні структурно?формальні, організаційні (склад групи, система комунікацій та ін.) та відповідні соціально?психологічні (групові цінності, норми та ін.) характеристики. Неорганізовані групи ха? рактеризуються стихійністю виникнення (натовп).

В соціальній психології деякі дослідники висловлюють дум? ку щодо доцільності виокремлення поряд з малими та велики? ми середніх груп. Критеріями їх виділення є наявність єдиного простору, в якому відбувається взаємодіяльність, наявність пев? них повноважень координуючих і керівних осіб, з якими періо? дично контактують члени середніх груп, а також наявність ма? лих груп, які входять до складу середніх груп (клас в школі, ви? робничий колектив на підприємстві). У середніх групах порівня? но з малими безпосередній контакт здійснюється з певними уповноваженими представниками групи. У великих групах кон? такти з уповноваженими особами набувають багатощаблевого опосередкованого характеру.

Психологічний впливгрупи на особистість може бути різним (по? зитивним або негативним) взалежності від кількості членів цієї групи.

***Позитивні наслідки*** збільшення кількості членів групи.

1. Зі збільшенням групи в ній з’являється більше людей із яск? раво вираженою індивідуальністю. Це створює сприятливі умови для широкого і різнобічного обговорення різних питань
2. Чим більше група, тим легше розподілити обов’язки між її членами у відповідності з їх можливостями і здібностями в інтере? сах загальної цілі.
3. Більша за чисельністю група може зібрати і переробити за той самий час більшу кількість інформації.
4. В більшій групібільша кількість людей може приймати участь у виробітці і прийнятті рішення.
5. З ростом групи підвищується її “ресурс талантів”. Це збільшує імовірність прийняття оптимальних рішень. Для задач, що мають багато альтернативних варіантів рішення, ця обставина є вельми суттєвою.

***Негативні наслідки*** збільшення кількості членів групи.

1. Зі збільшенням числа членів групи може зменшуватись її згуртованість, зростає імовірність утворення і розпаду на маленькі угрупування. Це суттєво утруднює досягнення єдності в обговоренні в групі питань.
2. Великою групою важко управляти, організовувати взаємо? дію її членів, налагоджувати між ними нормальні ділові і особисті взаємостосунки.
3. Ріст групи може привести до збільшення розходжень у дум? ках і загострення взаємовідносин.
4. Зі збільшенням групи статус і авторитет одних її членів зро? стає, інших – зменшується, збільшується психологічна дистанція між ними. Можливості для розвитку і використання своїх здібнос? тей, задоволення потреб у спілкуванні, самовираженні, визнанні у одних членів групи зростає, у інших – зменшується, що створює несприятливі умови для розвитку особистості.
5. Зі збільшенням групи середній внесок кожного учасника в результаті сумісної діяльності здебільше знижується.

**Висновки**

1. Соціальна група – це об’єднання двох або більше людей, які взаємодіють один з одним і залежать один від одного в тому розумінні, що загальні потреби і цілі заставляють їх розрахову? вати один на одного.

Група – це така реальність, завдяки якій людина задовольняє багато потреб, а саме: потребу у виживанні, у функціонуванні осо? бистості, у засвоєнні людського досвіду, у самооцінці, у самоіден? тичності, у позитивних емоціях і т.ін.

1. До елементарних параметрів групи належать: композиція (склад), структура групи, групові процеси, групові норми і цінності, система санкцій. Ці параметри можна класифікувати за двома озна? ками: тими, що характеризують групу як ціле, і тими, що стосують? ся характеристик людини як члена групи.

Композиція групи визначається в залежності від того, яка ре? альна група досліджується і які ставляться цілі в досліджені. Зна? чимі характеристики (стать, вік, професійні чи моральні якості задаються дослідником). Теж саме можна сказати відносно гру? пових структур. Визначають горизонтальні структури (лідерсь? ка структура, структура статусів, структура комунікацій та ін) та вертикальні структури (неофіційні відносини, офіційні відноси? ни, неофіційні ділові та ін.).

До групових процесів відносяться процеси розвитку, згуртова? ності, нормативного тиску, прийняття рішення.

До другої групи параметрів відносяться характеристики гру? пи, що стосуються місця індивіда в групі в якості її члена. Для цього використовуються такі поняття: групові очікування (експектації), цінності, норми, санкції, статус, позиція, роль.

1. Існують різні класифікації соціальних груп в залежності від принципів, на основі яких вони побудовані. В залежності від кількості членів групи поділяються на великі і малі. За мірою безпосереднього впливу на особистість виділяються первинні і вторинні групи: за мірою зв’язку з іншими групами виділяють? ся закриті і відкриті групи. В залежності від сили впливу на осо? бистість розрізняють групи членства і референтні групи. За

мірою організації розрізняють неорганізовані, випадкові групи і цільові організовані. В залежності від тривалості існування виділяються короткочасні і довготривалі (сталі) групи. За мірою міцності і стійкості внутрішніх зв’язків розрізняють згуртовані, малозгуртовані і роз’єднані групи.

Основою класифікації можуть бути й інші критерії. Амери? канський дослідник Юбенк виділив сім різних принципів, які мо? жуть бути основою класифікації: рівень культурного розвитку, тип структури, задачі і функції, тип контактів в групі та ін. Так чи іна? кше, загальною ознакою всіх існуючих класифікацій групи є фор? ма життєдіяльності групи.

#### Основні терміни та поняття

Соціальна група, несоціальна група, сумісна діяльність, само? категоризація, композиція групи, склад групи, структура групи, гру? пові процеси, групові норми, санкції, інструментальна діяльність, експресивна діяльність, вертикальна структура групи, горизонталь? на структура групи, групові експектації, групові норми, групові пра? вила, групові атрибути, групові санкції, статус особистості, позиція особистості, соціальна роль, типологія групових ролей, класифіка? ція груп, критерії класифікації, номінальні групи, реальні групи, лабораторні групи, природні групи, великі групи, малі групи, групи членства, референтні групи, первинні і вторинні групи, довготри? валі і короткочасні групи, закриті і відкриті групи, організовані і неорганізовані групи.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. Чим відрізняються соціальні групи від несоціальних груп? Що є основною характеристикою соціальних груп?
2. Дайте визначення поняттю “соціальна група”.
3. Співвіднесіть історію розвитку соціальної психології з ево? люцією поняття “група”. Чи згодні Ви з думкою про те, що саме ви? ділення групи в якості предмета дослідження сприяло тому, що со? ціальна психологія виділилась в окрему дисципліну?
4. Покажіть зв’язок основних характеристик сумісної групо? вої діяльності з основними параметрами соціальної групи.
5. Чому сам факт присутності людей в одному місці не може визначити соціальну групу? Аргументуйте свою відповідь.
6. Назвіть причини об’єднання людей в групи. Які потреби людини можуть задовольнятись тільки в групі і чому?
7. Назвіть елементарні параметри групи. За якими двома оз? наками можна їх класифікувати?
8. Дайте характеристику композиції (складу) групи.
9. Охарактеризуйте групу за її структурою, розкрийте верти? кальну і горизонтальну структуру групи. Дайте характеристику моделі групової структури, розробленої А.В. Петровським.
10. Який зміст Ви вкладаєте в поняття “групові процеси”?
11. Яке значення для функціонування групи має система гру? пових очікувань (експектацій)? Аргументуйте свою відповідь.
12. Як пов’язані групові норми і групові санкції? Розкрийте зміст взаємозалежності цих феноменів.
13. Який зміст вкладається в поняття “статус особистості”? Чому особистий статус людини є великою індивідуальною цінністю? Аргументуйте свою відповідь.
14. Дайте визначення поняттю “соціальна роль”. Як соціальна роль пов’язана з виконанням функцій людиною?
15. Покажіть, які існують потенційно небезпечні ситуації, що пов’язані з соціальними ролями. Що означає поняття “увійти в роль”? Прокоментуйте експеримент Ф. Зімбардо з приводу впливу соціальної ролі на ідентичність особистості.
16. Скільки класифікацій груп Ви знаєте? Що покладено в основу класифікацій груп? Наведіть приклади відомих Вам кла? сифікацій груп.
17. Чи може кількість членів групи впливати на характеристи? ки самої групи? Якщо так, то яким чином?
18. Покажіть позитивні і негативні наслідки збільшення кількості членів групи.

#### Література

1. Андреева Г.М. Социальная психология: Учебник для вузов. – М.: Наука, 1995. – 324 с.
2. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
3. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998. – 517 с.
4. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
5. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд?во МГУ, 1984. – 208 с.
6. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
7. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. – СПб, 2000.
8. Орбан?Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник. – К.: Академвидав, 2003.
9. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
10. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.
11. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М.: Политиздат, 1982.
12. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб, 2000.
13. Обер М.А., Гильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с фр. – М.: Прогресс, 1988.
14. Смелзер М. Социология. – М., 1994.
15. Шибутани Г. Социальная психология: Пер. с англ. – Рос? тов на дону: Феникс, 1998. – 544 с.
16. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.

### Соціальна психологія малих груп

Вже понад 100 років мала група залишається предметом дослі? дження численної кількості соціально?психологічних шкіл і на? прямків. Інтерес соціальної психології до малих груп настільки ве? ликий, що всю традиційну соціальну психологію можна розглядати як соціальну психологію малих груп.

Мала група – це безпосереднє соціальне оточення індивіда. В цьому розумінні вона виконує функції зв’язуючого кільця в системі “особистість – суспільство”. Людина усвідомлює свою належність до суспільства і свої суспільні інтереси через належність до певних соц? іальних груп і організацій, завдяки яким вона приймає участь у житті суспільства. Мала група відіграє важливу роль у вихованні і станов? ленні особистості, її соціалізації, являючись провідником тих ідей, установок, цінностей і норм поведінки, які існують в даному суспільстві як цілісній системі. Малі групи є відносно самостійними суб’єктами суспільних відносин. З одного боку, вони відображають в собі ті суспільні відносини, в які вони органічно включені, і транс? формують їх у своєрідні внутрішньогрупові відносини, з іншого – на основі особистих контактів між членами групи виникає мережа емо? ційних, психологічних відносин. Обидві системи відносин – об’єктив? них (суспільних) і суб’єктивних (психологічних) зливаються вєдину систему міжособистісних групових відносин, що надає малим групам особливої якості, яка відрізняє їх від інших соціальних груп.

Родовою ознакою малої групи є належність саме до груп соц? іальних, видовою – безпосередній стійкий особистісний контакт (спілкування, взаємодія). Прикладами малих груп є сім’я, виробнича бригада, шкільний клас, науковий, військовий та інший колективи.

Мала група стала фокусом інтересу соціальної психології з де? кількох причин. По?перше, ускладнення самого суспільного життя, що було зумовлено посиленням диференціації видів людської діяль? ності і включенням людей у чисельні утворення за цими видами діяльності, посилило роль малих груп в житті людини і вимагало уваги дослідників до цих груп, бо саме в них приймаються групові рішення, від яких залежить успіх всього виробництва. По?друге,

важливою причиною інтересу дослідників до малих груп був також і той факт, що проблема малих груп з’явилась немов би на перехресті психології і соціології, на стику яких і формувалась соціальна пси? хологія. Малі групи стають тим предметом дослідження, в якому віддзеркалюється специфіка самої соціальної психології. Третя при? чина полягає в тім, що мала група виявилась тією одиницею аналі? зу, де був можливий соціально?психологічний експеримент. Як відо? мо, метод лабораторного експерименту стає на перехресті ХІХ?ХХ ст. критерієм науковості психології, зокрема й соціальної психології. Отже, мала група немов би “допомогла” соціальній психології укрі? питись в якості експериментальної дисципліни.

Будь?який дослідник, що приступає до аналізу об’єднань людей, яке є чимось “надіндивідуальним”, інтуїтивно розуміє, що це надінди? відуальне утворення є малою групою, з якою людина пов’язана з пер? ших днів свого життя, і не просто відчуває на собі її вплив, але через цю групу (групи) отримує першу інформацію про зовнішній світ і надалі організує свою діяльність. В цьому розумінні феномен малої групи немов би лежить на поверхні і зрозумілий на основі здорового глузду. Проте з факту очевидності існування малих груп не випливає зрозумілості їх глибинних сутнісних характеристик, механізмів зв’яз? ку між членами групи та їх впливів на особистість. Перш за все зали? шається проблемою саме визначення поняття “малих груп”.

##### Головні підходи до вивчення малих соціальних груп

Оскільки проблема малих груп як основна проблема соціаль? ної психології заявила про себе на Заході, то цікаво хоча б в загаль? них рисах нагадати початок історії її дослідження. Г.М. Андреєва виділяє три етапи в дослідженні малих груп, кожен з яких вніс щось нове в саму трактовку сутності малої групи, її ролі для особистості.

Найбільш ранні дослідження малих груп було проведено в США в 20?хрр. ХХ ст. Це були дослідження так званих “коактних” груп, тоб? то груп, які трактувались як “факт присутності інших”. Ці досліджен? ня виявили феномен фасилітації. Другий етап – це переходу від вив? чення коактних груп до вивчення взаємодіяльності індивідів в малій

групі. Було виявлено, що найважливішим параметром групової взає? модіяльностіє не просто “факт присутності”, а сумісна діяльність. Було доведено, що ті ж самі проблеми в умовах сумісної взаємодії вирішу? ються в групі більш коректно, ніж в умовах їх індивідуального вирі? шення. У більш детальних дослідженнях було встановлено також, що результати вирішення задачвгрупізалежать також івід характеру самої діяльності, але ця ідея на цьому етапі дослідження не отримала роз? витку. Третій етап дослідження малих груп характеризується їх більшою розгалуженістю. Дослідження малих груп було спрямовано не тільки на виявлення впливу групи на індивіда, але й характеристи? ки групи як малої групи: її структуру, типи взаємодій індивідів в групі. Було удосконалено також і методи вимірювання різних групових ха? рактеристик. Вгалузі дослідження малих груп поставлено багато важ? ливих питань, проведено сотні цікавих івитончених у технічному відно? шенні експериментів, вивчено в деталях чисельні процеси і ефекти малих груп. Ці питання вирішувались в рамках різних теоретичних схем, з точки зору різних методологічних підходів, а томуі відповіді на них отримано неоднозначні. Досих пірзалишаються дискусійними такі питання, як визначення поняття “мала група”, принципи виділення малих груп, кількісні їх характеристики, зокрема їїнижняі верхня межі. Отже, проблема малої групи рівною мірою цікавить представ? ників різних теоретичних орієнтацій. Серед їх строкатості найбіль? ше виділяються три напрямки: соціометричний, соціологічний і

школа “групової динаміки”.

##### Соціометричний напрямок вивчення малих соціальних груп

***Соціометричний напрямок*** вивчення малих груп пов’язано з ім’ям Якоба (Джекоба) Леві Морено (1892?1974) американського психіатра, соціального психолога. Він закінчив Віденський універ? ситет за двома спеціальностями: філософії і медицини. В період на? вчання у Відні захоплювався поглядами Фрейда, а пізніше – соціо? логічною теорією Ч. Кулі (автор теорії “дзеркального Я” і один з засновників теорії малих груп). З 1925 р. Дж. Морено працював у

США, де в 1940 році заснував інститут соціометрії і психодрами. Дж. Морено є засновником ***соціометрії.***

Поняття соціометрія (від лат *societas –* суспільство і грец. *metreo*

*–*вимірюю) в сучасному його тлумаченні означає: 1) теоретичний напрямок у вивченні малих соціальних груп у соціальній психології та соціології, який досліджує емоційні міжособистісні відносини і екстраполює свої висновки на великі соціальні групи та суспільство в цілому; 2) кількісне вимірювання емоційних відносин в малих гру? пах (соціометричні техніки).

Термін “соціометрія” виник в кінці ХІХ ст. в зв’язку з описан? ням можливих способів вимірювання соціального впливу одних груп людей на інші. Теоретичне і ідеологічне обґрунтування соціометрії як методу пізнання і вимірювання соціальних явищ здійснено Дж. Морено. Морено виходив з необхідності створення “наскрізної науки”, яка б охопила всі рівні соціального життя людей і включила б не тільки вивчення соціальних проблем, але й їх вирішення. Згідно цього, в розумінні Морено ***“соціономія”*** (наука про основні со? ціальні закони) повинна реалізувати себе в ***“соціодинаміці”*** (науці більш низького рівня про процеси, насамперед ті, що відбуваються в малих групах), ***“соціометрії”*** (системі методів виявлення і кількісного вимірювання емоційних, міжособистісних взаємовідно? син людей в малих групах), а також у ***“соціатрії”*** (системі методів лікування людей, чиї проблеми і труднощі пов’язані з недостатніми навичками поведінки в малих групах).

Об’єктом соціометричної теорії є реально існуючі малі соціальні групи, які мають достатній досвід сумісного групового життя. Пред? метна галузь – емоційні стосунки в групах (симпатії, антипатії та ін.). Згідно з концепцією Дж. Морено, емоційні стосунки людей в групах являють собою атомістичну структуру суспільства, яка не? доступна пересічному спостерігачеві і може бути виявленою тільки за допомогою соціальної мікроскопії – теорії, яку Дж. Морено ство? рив як елемент більш широкої концепції – мікросоціології. Як зау? важує Морено, “соціальна мікроскопія” у з’єднанні з соціометрич? ними прийомами поклала початок теоретичним і практичним осно? вам ***мікросоціології***. Вивчення “первинних атомістичних структур

людських відносин” розглядалось Морено як “попередня і необхід? на основна робота для більшості макросоціологічних досліджень”. Сутність “загальної теорії соціометрії” полягає у ствердженні того,

що соціальні системи включають в себе не тільки суб’єктивні, зовніш? ньо виявлявлені відносини (макроструктуру), але й суб’єктивні, емоційні відносини, які часто є прихованими (мікроструктуру). Як заз? начає Морено, всі напруги, конфлікти в суспільстві зумовлено неспівпа? данням макро? та мікроструктур, тобто система симпатій /антипатій, яка відображає відносини на рівні мікроструктури, часто не вміщуєть? ся в рамки заданої індивіду макроструктури. Отже, задача полягає в тім, щоб перебудувати макроструктуру таким чином, щоб привести її у відповідність з мікроструктурою. Тобто необхідна своєрідна ***“соціо- метрична революція”***, сутність якої полягає в тому, щоб розв’язати всі конфлікти в сучасному суспільстві шляхом підбору або переста? новки людей відповідно до їх симпатій. Недаремно головна робота Дж. Морено називається “Соціометрія. Експериментальний метод і наука про суспільство. Підхід до нової політичної орієнтації” (1958).

***Соціометрична методика***, що виявляє симпатії і антипатії для того, щоб здійснити деякі переміщення в середині групи, отримала ши? рокерозповсюдження.Наосновізастосування цієїметодики виник цілий напрямок дослідження малих груп, особливо в прикладних галузях.

Прикладна соціометрія техніки опитування і збору даних (со? ціометричний тест, соціоматриці, соціограми, соціометричні індек? си), було розроблено у дослідженнях з ліквідації різних конфліктів у малих групах. Соціометричний тест, аутосоціметрія, ретроспек? тивна соціометрія та інші процедури базуються на вербальних звітах досліджуваних про внутрішньогрупові міжособистісні “вибори” у відповідних ситуаціях. Окрім загальної картини симпатій/ антипатій (соціограми) ці методи дозволяють описати індивідуальні самооці? нки становища людини в групі, виділити неформальних лідерів і “ізольованих”. Отримані за допомогою розрахунків групові індекси показують ступінь згуртованості індивідів в групі, її інтегрованість, обсяг і інтенсивність взаємодії людей, що входять в групу і т.ін.

Сучасні соціально?психологічні і соціологічні дослідження ма? лих груп і первинних (контактних) колективів майже завжди вклю? чають метод соціометрії (як основного, так і допоміжного). Особли?

вим розділом прикладної соціометрії є так званий ***соціометричний театр*** – метод групового тренінгу, що використовує закономірності групової міжособистісної взаємодії. Цей метод має два різновиди: ***психодрама і соціодрама.*** В першому випадку створюється експе? риментальна група, яка виступає аналогом театральної трупи. “На сцені” програються ситуації взаємодії людей, досліджувані тренують? ся у виконанні міжособистісних ролей. В соціодрамі “грають” при? родні групи (сім’я, виробничий колектив), в яких “актори” можуть мінятись ролями (наприклад, син виконує роль батька, начальник – підлеглого). Розігруються реальні життєві ситуації, відпрацьовують? ся навички виконання ролей і розуміння інших людей, що викону? ють ті або інші ролі. На думку Дж. Морено, психічне здоров’я, адек? ватність поведінки людини залежить від її становища у внутрішній, неформальній структурі відносин в малій групі. Нестача симпатій породжує життєві труднощі. Соціометричні процедури дозволяють визначити становище людини в неформальних зв’язках, зрозуміти її проблеми. В психотерапевтичному театрі пацієнт отримував полег? шання завдяки програванню певних психічних станів і соціальних ролей на сцені, навчався необхідним навичкам дії в умовах кожного даного “моменту” і “спонтанної творчості”.

Соціометрія Дж. Морено здійснила значний вплив на роз? виток соціальної психології малих груп. Методи соціометрії, пси? ходрами і соціодрами стали робочими інструментами, що дають корисну інформацію і використовуються у лікуванні неврозів, для профілактики і пом’якшення конфліктів, вимірювання соціаль? но?психологічного клімату групи, виявлення в них неформаль? них лідерів та ін.

В нашій країні соціометрія використовується як метод до? слідження, який дає можливість одержати кількісні характерис? тики групи: величину статусу кожної групи, наявність угрупу? вань всередині групи, міру згуртованості або роз’єднання, дані про напружені або конфліктні діади, тріади, мікрогрупи. У роз? робку соціометричної методики зробили значний вклад вітчиз? няні дослідники (І.П. Волков, Я.Л. Коломинський, А.О. Реан, В.І. Паніотто та ін.), які досліджували соціометричний статус групи в залежності від віку, мотивації виборів і т.ін.

##### Соціологічний напрямок вивчення малих соціальних груп

***Соціологічний напрямок*** у вивченні малих груп пов’язано з тра? дицією, яка була закладена в експериментах американського соціаль? ного психолога Елтона Мейо (1880?1949), зокрема його відомими Хо? торнськими дослідженнями, що було проведено в США протягом 1924–1932 рр. на Хоторнських підприємствах (Чикаго). Хортонсь? кий експеримент складався з трьох основних фаз. Перша розпочина? лась експериментами з освітлення в спеціальній “дослідній кімнаті”. На цій фазі передбачалось виявити залежність між змінами в інтен? сивності освітлення і виробництвом праці. Результат виявився не? сподіваним: зі збільшенням освітлення виробництво у робітників підвищилось не тільки у “дослідній кімнаті”, але й у контрольній групі, де освітлення залишалось незмінним. Коли жосвітленість почали зни? жувати, то продуктивність продовжувала зростати як у експеримен? тальній, так і в контрольній групах. На цій стадії було зроблено два основних висновки: немає прямого механічного зв’язку між однією змінною в умовах праці і продуктивністю; потрібно шукати більш важ? ливі чинники, що визначають трудову поведінку. З цією метою екс? перименти було поглиблено, в число змінних було включено темпе? ратуру приміщення, вологість, різні сполучення робочого часу і пауз відпочинку. Тут також були несподіванки: продуктивність стійко зро? стала протягом перших двох з половиною років без будь?якого зв’яз? ку зі змінами, які вводились в експеримент і, збільшившись більш як на 30 %, надалі стабілізувалась. Як засвідчили самі робітники, їх фізичний стан, здоров’я теж поліпшилось, що підтвердилось також скороченням порушень (запізнень, прогулів і т.ін.). Ці явища тоді пояснювались зниженням втомленості, монотонності, збільшенням матеріальних стимулів, зміною методів керівництва. Але головним з тих факторів, що було виявлено, був так званий “груповий дух”, що виявився у робітників “дослідної кімнати” завдяки системі пауз відпочинку. Підсилення “групового духу” виявлялось у допомозі захворілим товаришам, у підтримці тісних контактів у позаробочий час і т.ін. В результаті стало ясно, що, по?перше, умови праці впли? вають на трудову поведінку не безпосередньо, а опосередковуються

через їх відчуття, сприйняття, установки і т.ін.; і, по?друге, що міжо? собистісне спілкування в умовах виробництва здійснює сприятли? вий вплив на ефективність праці.

Наступна фаза експерименту стосувалась тільки суб’єктивної сфе? ри відношення заводських робітників до своєї роботи, умов праці, кер? івництва і т.ін. З цією метою було опитано 21 тис. чоловік. На основі отриманих даних було зроблено висновок про те, що лише у рідкісних випадках незадоволеність робітників була об’єктивно детермінованою. Головна причина цього бачилась в індивідуальному відчутті, останні зумовлювались попереднім досвідом індивіда, його стосунками з това? ришами, в сім’ї і т.ін. А це означає, що проста зміна будь?яких елементів зовнішнього середовища може не принести бажаного результату. Дос? лідники зробили також висновок, що подібніінтерв’ю можна викорис? товувати також як засіб психологічної “розрядки” незадоволених, пол? іпшення “розуміння” ними ситуації; як імітацію “обговорення” набол? ілих питань тощо. Отже, під часексперименту було несподівано додат? ково виявлено таку змінну як факт участі у самому заході. Цей факт зумовив підвищення виробництва праці навіть у тих випадках, коли були відсутніми об’єктивні покращання її умов. Мейо пояснив це як виявлення особливого ***почуття соціабельності*** – потреби відчувати себе “причетним” до якоїсь групи. Потім було побудовано цілу програ? му заходів з психологічної адаптації персоналу до умов праці.

На третій фазі Хоторнського експерименту дослідники звер? нулись до методу “дослідної кімнати”, але поставили іншу задачу

* вийти за рамки індивідуально?психологічного підходу і розгля? нути поведінку індивіда у світлі його стосунків, контактів, взає? модії з іншими членами колективу. Результати дослідження (спо? стереження і інтерв’ю) показали, що виробнича група має складну соціальну організацію зі своїми нормами поведінки, взаємними оц? інками, різноманітними зв’язками, що існують, окрім тих, які вста? новлювались організацією формальною. Зокрема, ці незадані фор? мально норми регулювали вироблення, відношення з керівницт? вом, “сторонніми” та інші аспекти внутрішньогрупового життя. Кожен з членів робітничої групи займав той або інший статус у відповідності зі ступенем визначення, престижу, якими наділяло його дане мікросередовище. Серед контингенту робітників в

“дослідній кімнаті” було виділено невеликі групи (їх було названо неформальними) на основі соціально?психологічної спільності їх членів. На думку дослідників, ці групи виявились такими, що здійснювали визначний вплив на трудову мотивацію робітників. А це означало відповідь на питання, що було поставлено на почат? ку про головні фактори виробництва праці.

Основний результат Хоторнських експериментів полягає в наступному: 1) перегляду ролі людського фактора у виробництві, відхід від концепції робітника як “економічної людини”, виведен? ня на перший план психологічних і соціально?психологічних ас? пектів трудової поведінки; 2) відкриття явища неформальної організації, яке розкрило багато сторін складного соціального життя виробничого колективу.

Е. Мейо, вивчаючи вплив різних факторів на підвищення про? дуктивності праці, прийшов до відкриття ролі людського і групо? вого факторів. В основі концепції Е. Мейо лежать наступні поло? ження: 1) людина являє собою “соціальну тварину”, що орієнтована і включена в контекст групової поведінки; 2) жорстка ієрархія підпо? рядкованості і бюрократична організація несумісні з природою лю? дини і її свободою; 3) керівники промисловості повинні орієнтува? тися більшою мірою на людей, ніж на продукцію, що забезпечува? тиме соціальну стабільність суспільства і задоволеність індивіда своєю роботою. Раціоналізація управління з врахуванням соціаль? них і психологічних факторів трудової діяльності людей – основ? ний шлях вирішення суспільних суперечностей.

На основі експериментальних досліджень Е. Мейо виникла те? орія “людських стосунків”, основні положення якої стали опозицією тейлоризму. Вона критикує тейлорівську концепцію “економічної людини”, яка вважала головним стимулом людської діяльності лише матеріальну зацікавленість і замінила властивий тейлоризмові біо? логічний підхід до людини аналізом психо?соціальної діяльності індивіда, висунувши вимогу “людина – головний об’єкт уваги”. Те? орія “людських стосунків” перетворилась в офіційну програму уп? равління, в яку входить вивчення широкого спектру проблем: аналіз впливу групи на поведінку, мотиви, цінності індивіда в процесі тру? дової діяльності; дослідження структури і механізмів функціону?

вання неформальних груп; вивчення ролі і місця підприємництва в структурі району, міста. Теорія “людських стосунків” включає та? кож і соціолінгвістичний аспект: вона вивчає засоби спілкування і засоби передачі інформації робітників в процесі трудової діяльності, специфіку мови, структуру їх мови. Теорія “людських стосунків” викладається як учбова дисципліна у всіх школах бізнесу.

##### Школа “групової динаміки”

Школа “групової динаміки” являє собою найбільш психологі? чний напрямок досліджень малих груп і пов’язана з ім’ям ***Курта Левіна*** (1890?1947) – німецького і американського соціального пси? холога, який в 1933 році емігрував з Німеччини в США, де викла? дав в Стенфордському і Корнельському університетах. Два роки він проводив дослідження з проблем дитячої психології, за резуль? татами якої його було запрошено в Мессачусетський технологічний інститут з пропозицією заснувати і очолити новий дослідницький Центр групової динаміки. Хоча він помер всього через декілька років після призначення на цю посаду, його програма досліджень вияви? лась настільки ефективною, що і в наші часи зберегла свою акту? альність для наукової діяльності дослідницького центру, який те? пер відноситься до штату Мічіган.

Протягом тридцяти років своєї професійної діяльності К. Левін багато сил віддав вивченню широкого кола питань, повза? них з проблемами мотивації. Найбільший внесок зроблено ним в експериментальне вивчення волі, афектів, проблем особистості, соц? іальної психології малих груп. В основі поглядів на особистість і її соціальну поведінку у Левіна лежить взяте ним з фізики поняття “поле”. “Поле”– це “психологічна єдність” особистості і її оточення, що створюється потребами людини і валентністю (значимістю) ото? чуючих людей і предметів та пов’язана з оцінкою їх можливості спри? яти або перешкоджати задоволенню потреб. Соціальна поведінка (відображення подій, які відбуваються в “полі”, пересування з однієї її області в іншу під впливом валентності об’єктів, зміна самої струк? тури поля) описувалось К. Левіним в поняттях топології і вектор? ного пересування. В концепції поля виявилось прагнення перебу?

дувати соціально?психологічні уявлення за зразком точних наук, перш за все фізики. К. Левін був одним з першопроходців в соціаль? но?психологічній науці, і його досягнення дають йому право зайня? ти достойне місце в історії науки.

Головною особливістю соціальної психології К. Левіна є вве? дення поняття “групова динаміка”, яке застосовуване як по відно? шенню до індивідуальної, так і групової поведінки. Згідно з його поглядами, так само, як індивідуум і його оточення формують ***пси- хологічне поле***, так і група і її оточення формують ***соціальне поле***. Соціальна поведінка виявляється всередині групи і визначається конкуруючими підгрупами, окремими членами, обмеженнями і ка? налами спілкування. Таким чином, групова поведінка в будь?який момент часу стає функцією загального стану соціального поля.

К. Левін проводив дослідження в різних соціальних ситуаціях. Його експерименти з групою хлопчиків, які стали класичними, включали в себе вивчення різних стилів керівництва: авторитарно? го, демократичного і заснованого на невтручанні, а також їх вплив на продуктивність праці і поведінки. Експерименти такого роду відкрили нову сторінку в галузі соціальних досліджень і зробили значний внесок в розвиток соціальної психології.

Окрім цього К. Левін підкреслював важливість вивчення колек? тивних дій і супутніх проблем з метою проведення корекціїсоціальної поведінки. Занепокоєний зростанням міжрасової напруги, він провів групове дослідження з широкого кола питань, присвячених сумісно? му мешканню і наданн рівних можливостей працевлаштування осіб з різним кольором шкіри, а також запобіганню появи расових забобонів у їх дітей. Його підхід до вивчення цих питань дозволив розробити строгі експериментальні методи аналізу соціальних проблем. У про? веденні занять зі зниження міжгрупових конфліктів і підвищення потенціалу кожного члена суспільства К. Левін всіляко заохочував тренування з розвитку сприйнятливості. Його групи соціально?пси? хологічного тренінгу стали попередниками груп розв’язання конфліктів, таких популярних в 60?70?ті роки.

Відмічені тут три традиційні напрямки дослідження малих груп, кожен з яких зумовив певну лінію у їх вивченні, не вичерпують всьо? го різноманіття уявлень про малу групу. Останнім часом розподіл

досліджень малої групи за традиційними напрямками змінюється поділенням їх за такими функціональними процесами, які найбіль? шою мірою цікавлять дослідників: напрямок дослідження лідерства; “саморегуляції” індивідів; проблем спілкування з іншими; механізмів прийняття рішень в групі; комунікативних, інтерактивних зв’язків і процесів; соціально?психологічної перцепції та ін. Дослідження ма? лих груп мають прикладний характер. Вони включають питання уп? равління в малих групах, особливо взаємовідносини між керівником і підлеглими, проблеми оптимізації соціально?психологічного кліма? ту спілкування, виховання і освіти, корекція девіантної поведінки, соціально?психологічної допомоги у деяких психічних розладах і т.п. Існує багато підходів, визначень, постановок проблеми, а ще більше – критики на адресу опонентів. Як на ілюстрацію цього можна послатись на різні ***визначення малої групи***, які вже на? водились, і які ще можна навести. Наприклад, П. Сорокін виз? начає малу групу як “сукупність індивідів, які знаходяться у психічній взаємодії один з одним”, а Ф. Олпорт – як “сукупність ідеалів, уявлень і навичок, що повторюються в кожній індиві? дуальній свідомості і існують тільки в цих свідомостях”. Дж. Тернер визначає групу “як зібрання індивідів, які поділя?

ють соціальну категоризацію себе і діють на її основі”.

Неможливо уявити собі визначення, яке б влаштувало всіх без винятку і мало б також хоча б якийсь конкретний зміст. Московсь? кою соціально?психологічною школою (Г.М. Андреєва) запропоно? вано визначення малої групи як нечисельної за своїм складом гру? пи, члени якої об’єднані загальною діяльністю і знаходяться в без? посередньому особистісному контакті, що є основою для виникнен? ня групових норм, процесів і міжособистісних стосунків. Такого ж напрямку у визначенні малої групи дотримуються українські со? ціальні психологи, визначаючи “малу соціальну групу як кількісно невелику групу, де люди об’єднані спільною діяльністю. Безпосе? редньо контактують один з одним, мають спільну мету та інтереси, які визначають певну організацію, тривалість існування та деяку однорідність поведінки її членів (М.Н. Корнєв. А.Б. Коваленко). У відповідності з цими визначеннями дві ознаки утворюють основу для виникнення малої групи як психологічного феномена: сумісна

діяльність в її психологічному аспекті – цінності, цілі, задачі і засо? би взаємодіяльності – та безпосередній контакт, тобто можливість організації міжособистісного спілкування. На цій основі виникає і розвивається власне мала група як соціально?психологічне явище.

Розвиваючи даний підхід до визначення малої групи, А.І. Донцов виділяє 8 ознак, які характеризують взаємодію людей в малій групі:

* 1. регулярно і тривало контактують без посередників;
  2. мають загальну ціль, реалізація якої дозволяє задовольнити їх значимі потреби і інтереси;
  3. приймають участь в загальній системі розподілу функцій і ролей у внутрішньогруповій взаємодії;
  4. поділяють загальні норми і правила взаємодії всередині гру? пи і міжгрупових ситуаціях;
  5. задоволені членством у групі і тому відчувають солідарність і вдячність групі;
  6. мають ясне і диференційоване уявлення один про одного;
  7. пов’язані стабільними емоційними стосунками;
  8. уявляють себе як членів однієї групи і аналогічно сприйма? ються з боку.

Як уже зазначалось, кількісні ознаки групи мають суттєве зна? чення у її характеристиці. Інтерес до цього питання з’явився пізніше, ніж розпочались інтенсивні дослідження малих груп. Більшу час? тину досліджень особливостей малих груп проведено на діадах, тобто парах, однак є всі підстави вважати, що дійсна мала група починаєть? ся з тріади. Діада є специфічною малою групою, структури і проце? си розгортаються в ній не в повному обсязі, набувають усіченої фор? ми. Виходить, що де?юре мала група починається з трьох чоловік, а де?факто – з двох. Спроби встановити для малої групи “верхню межу” теж вважаються незадовільними. Зрозуміло, що вона знахо? диться не вище рівня 2?3 десятків. А конкретно? Для учбової групи

* це буде одна межа, для тренінгової – інша, для спортивної коман? ди – третя. Найбільш вдалим можна визнати функціональний підхід до визначення верхньої межі малої групи. Суть його полягає в на? ступному: в групі стільки людей, скількох можна ефективно об’єдна? ти для досягнення даної конкретної цілі. Психологічний зміст су? місної діяльності зумовлює і можливе число учасників даної групи.

##### Класифікація малих груп

Чисельність малих груп у суспільстві передбачає їх велику різноманітність, а тому з метою дослідження потрібна їх класи? фікація. Неоднозначність поняття потрібна їх класифікація. Нео? днозначність поняття малої групи породжує також неодноз? начність різних класифікацій. На сьогодні відомо біля п’ятдеся? ти різних основ їх класифікацій. З цих класифікацій найбільш поширеними є три: 1) поділ малих груп на “первинні” і “вторинні”;

1. поділ їх на “формальні” і “неформальні”; 3) поділ на “групи членства” і “референтні групи”.

Історично першим є розподіл малих груп на ***“первинні”*** і ***“вторинні”***, що було запропоновано американським дослідником Ч. Кулі (1864?1929). Первинні групи (сім’я, дитячі групи, сусі? ди) є, згідно з визначенням Ч. Кулі, основними соціальними осе? редками і характеризуються інтимними, особистісними, нефор? мальними зв’язками, безпосереднім спілкуванням, сталістю і ма? лочисельністю. Первинна група характеризується високим рівнем солідарності, глибоко розвинутим почуттям “ми”. Ці групи здійснюють найбільший вплив на формування соціальних ідеалів індивіда і є первинними в тому розумінні, що індивід отримує в них перший досвід соціальної єдності.

Через первинну групу людина найбільш ефективно засвоює цінності і традиції суспільства, в них відбувається первинна со? ціалізація особистості. Вважається, що відсутність або нестача міжособистісних зв’язків в період первинної соціалізації може вилитися у погіршення особистих якостей людини і основних ха? рактеристик людської природи взагалі, що може ускладнитись духовною неповноцінністю, і негативною поведінкою людини.

Ч. Кулі вказує на дві основні функції первинних груп: 1) бути джерелом моральних норм, які людина отримує в дитинстві і яки? ми керується протягом всього свого життя; 2) бути засобом підтрим? ки і стабілізації дорослої людини. Ч. Кулі визначав особистість як суму психічних реакцій людини на думку про неї оточуючих (тео? рія “дзеркального”Я”). Первинна група формує особистість, але кож? на первинна група є частиною суспільства, великої соціальної гру?

пи, тому вона є трансформатором ідей, установок і норм, що існу? ють в суспільстві як цілісній системі. Отже, первинні групи форму? ють особистість не самі по собі, а як органічна частина всієї соціаль? ної системи вцілому.

Хоча формально первинні групи притаманні людському сус? пільству на всіх етапах його розвитку, зміст групових відносин і значення цих груп для особистості змінюється в зв’язку з перетво? ренням як соціально?економічних відносин в суспільстві в ціло? му, так і окремих соціальних процесів. На противагу терміну “пер? винна група” введено термін “вторинна група”, яка визначається як сукупність людей, які опосередковано зв’язані загальною діяль? ністю у досягненні загальної цілі. В соціальних зв’язках вторин? ного типу відсутня повністю або частково безпосередня взаємодія членів соціального об’єднання. Наприклад, для робітника підприє? мства бригада є первинною, а колектив підприємництва в цілому

* вторинною групою.

Вторинні групи (суспільні інститути, класи, нації, партії), згідно з концепцією Ч. Кулі, утворюють соціальну структуру сус? пільства, в яку сформований індивід втягнений лише частково як носій певної функції. Як стверджує Ч. Кулі, “людське життя” по? стійно еволюціонує, і уявити його можна лише описуючи окремі соціальні факти, якими є досвід первинної групи, що синтезує в собі індивідуальну і загальну свідомість. Первинну групу і сусп? ільство зв’язує ідеал “морального співтовариства” – домінуючого соціального уявлення відносно найбільш загальних питань зміни і розвитку. Цей ідеал потребує розширення демократії, комунікації, гуманізації соціальних реформ еволюційного характеру. Отже, пер? винні і вторинні групи тісно взаємопов’язані і характер цього взає? мозв’язку визначає стан суспільства.

Історично другою із запропонованих класифікацій малих груп є розподіл їх на ***формальні і неформальні***. Вперше такий розподіл груп було запропоновано теж американським дослідником Е. Мейо у проведенні ним відомих хоторнських експериментів. Згідно кон? цепції ***Е. Мейо, формальна група*** – це вид малої групи, становище і поведінка окремих членів якої строго регламентується офіційни? ми правилами організації і соціальними інститутами. Це такий тип

організації соціальних відносин, який характеризується розподілом функцій, знеособленістю і домовленістю відносин; однією строго визначеною ціллю співробітництва, сильною раціоналізацією функцій (як загальногрупових, так і індивідуальних), низькою за? лежністю від традицій і т.ін. Формальна група – це об’єктивне со? ціальне утворення, елемент соціальної структури суспільства (на? приклад сім’я) або елемент його структурної підсистеми (виробни? ча бригада, наукова кафедра, військовий підрозділ та ін.). Формальна група утворюється для виконання функцій, які чітко визначені пев? ною системою більш високого рівня. Так, наприклад, виробниче підприємство визначає основну функцію виробничої бригади. Все? редині бригади відбувається диференціація цієї функції в залежності від індивідуальної позиції кожного члена бригади.

Структура формальної групи і тип її поведінки визначаються групою більшого масштабу або суспільства в цілому. У відношенні до індивідів, які в неї входять, формальна група є чимось зовнішнім, незалежним від їх волі, бажань, емоцій. Формальна група приписує кожному члену певну функцію; визначає певний режим її виконан? ня, безвідносно до їх особистісних особливостей; передбачає відповідні норми відносин з іншими членами групи а також форми і критерії оцінки його діяльності, винагороду і стимулювання.

Міжособистісні стосунки у формальних групах складаються в межах встановлених офіційних рамок. Авторитет визначається по? садою, а не особистими якостями. Прикладом може бути виробни? ча бригада, в якій розмір, структура, функції, виробниче завдання і лідер регламентовані правилами виробничої організації.

Всередині формальних груп Е. Мейо було виявлено також і “неформальні” групи. Після хоторнських експериментів, в яких було виявлено сутність робітничої бригади як такої малої соціальної гру? пи, в якій кожен робітник почуває себе не одинаком, а членом спая? ної соціальної організації, термін “неформальна група” став широко застосовуватись в соціальній психології.

***Неформальна група*** – це вид малої групи, яка виникає в рам? ках формальної соціальної організації на основі міжособистісних відносин, загальних інтересів, взаємних емпатій і т.ін. Це такий тип організації соціальних відносин, який характеризується віднос?

ною незалежністю від соціальних структур, нечітко вираженою ціллю групової діяльності і неформальним контролем, основаним на традиції і залежним від міри усвідомленості групового член? ства. Неформальну групу називають також “психологічною” або “групою за інтересами”, бо в основі її утворення лежать або чисто психологічні, емоційні відношення, або загальні особисті інтере? си. Суттєву роль у її утворенні відіграє ситуація. Вона утворюєть? ся на особистісній основі в результаті ініціативи індивідів, які її складають. В групі в цілому довільно розвивається система пове? дінки, яка сприяє задоволенню потреб її членів.

Неформальна група може утворюватись як в рамках формаль? ної групи, так і поза формальною групою. В першому випадку вона вторинна по відношенню до загальної групової організації. У дру? гому випадку вона не залежить від формальної, утворюється на основі просторової близькості (сусіди), спільності інтересів (“не? формальні”), єдності психологічних характеристик (підлітки?од? нолітки), особистої симпатії (друзі) та ін. Контакти членів носять яскраво виражений особистісний характер. Ця група не завжди має чітку організацію, її порядок базується на традиції, повазі і авто? ритеті. Факторами згуртованості виступають симпатії, навички, інтереси її членів. Вона має неформального лідера, контроль здійснюється за допомогою неформальних норм і традицій, сутність яких залежить від рівня згуртованості групи, ступеня її “закритості” для членів інших соціальних систем.

Основна функція неформальної групи, за концепцією Е. Мейо, полягає у захисті робітниками своїх економічних інтересів: збере? ження незалежної норми виробітки, що відповідає неформальному груповому стандартові. Дослідження показали, що індивідуальна продуктивність праці знаходиться під сильним впливом міжособи? стісних відносин в бригаді. Суспільна думка на рівні малої групи є моральним регулятором відношення до праці. Тому Е. Мейо і його послідовники в розумінні і поясненні неформальних робочих груп в цілому і діяльності їх членів зокрема, бачили центральну пробле? му соціально?психологічного дослідження малих груп.

Виявлення двох структур в малих групах (формальної і нефор? мальної) має велике значення для соціальної реальності. З дослід?

ження цих структур було зроблено висновки, які мають певний со? ціальний смисл, а саме: можливість використовувати неформальну структуру відношень в інтересах організації. Здійснено велику кількість експериментальних досліджень, присвячених виявленню впливу певного співвідношення формальної і неформальної струк? тур групи, наприклад, на її згуртованість, продуктивність і т.ін. Особ? ливе значення ця проблема має у дослідженні питання управління і керівництва групою. Співвідношення формальної і неформальної структур в малій групі визначає її ***соціально-психологічний клімат***. За допомогою цього поняття визначаються моральна і емоційна сто? рони системи людських відносин, які склались в групі. Психологіч? ний клімат включає в себе сукупність моральних норм і цінностей, якими керуються члени групи в своєму ставленні до справи, що їх об’єднує а також до інших членів групи. Психологічний клімат сут? тєво характеризує емоційний настрій, який переважає в групі.

Третя традиційна класифікація малих груп виділяє ***групи член- ства і референтні групи***. Поняття “референтна група” було введе? но американським соціальним психологом Г. Хайменом. В його ек? спериментах було показано, що частина членів малих груп (це були студенти) поділяє норми поведінки, що прийнятні не в цій групі, а в якійсь іншій, на яку вони орієнтуються. Такі групи, в яких індивіди не включені реально, а норми цих груп приймають, Хаймен назвав референтними групами. Розглядаючи малі групи, що здійснюють вплив на поведінку індивіда, інший американський дослідник М. Шеріф розділив їх на два види: групи членства, членом яких індивід являється, проте з їх цінностями і нормами не співвідносить свої погляди і поведінку, і референтні групи, цінності і норми якої індивід поділяє. Пізніше інші дослідники (Р. Мертон, Т. Ньюком) пошири? ли поняття “референтна група” на всі об’єднання, які є для індивіда еталоном в оцінці їх власного соціального становища, дій, поглядів і т.ін. Це може бути як група, до якої належить даний індивід, так і група, членом якої він хотів би стати або був раніше.

Розрізняють ***реальну і умовну референтну групу***. Реаль? на – це група людей, які є для особистості еталоном реалізації оптимальних для неї соціальних норм і цінностей; умовна – це відображені у свідомості індивіда його ціннісні і нормативні орі?

єнтації, його життєві ідеали, що виступають в формі персоні? фікованих еталонів і ідеалів. Ці персоніфіковані образи людей являють собою “внутрішню аудиторію”, на яку особистість орі? єнтується в своїх думках і діях.

В системі відносин “особистість – суспільство” референтна гру? па виконує три головних функції:

* 1. статусну (інформативну), яка сприяє формуванню в індиві? да уявлення про його місце в соціальній структурі суспільства, його соціальний статус і еталоні виконання соціальних ролей, що відпо? відають цьому статусу;
  2. регулятивну (або нормативну), яка встановлює і інтерпретує для особистості соціальні норми суспільства та інших соціальних груп і через них певний тип поведінки, який зумовлюється цими нормами;
  3. світоглядну (ціннісно?оціночну), яка визначає установки, цінності, ідеали і цілі особистості.

Розподіл малих груп на групи членства і референтні групи відкриває цікаві перспективи для практичних досліджень, зокрема теорія референтних груп застосовується у вивченні соціальної мо? більності, процесу адаптації особистості до різного соціального се? редовища; ефективності засобів масової комунікації.

**Висновки**

1. Мала група – це малочисельна за своїм складом соціальна група, члени якої об’єднані спільною діяльністю і знаходяться у без? посередньому стійкому особистому спілкуванні один з одним, що є основою для виникнення як емоційних відносин, так і особливих групових цінностей і норм поведінки. Родовою ознакою малих груп є належність до соціальних груп, видовою – безпосередній стійкий особистий контакт (спілкування, взаємодія). Мінімальний розмір малої групи – два чоловіки, максимальний – декілька десятків чо? ловік. За даними соціально?психологічних досліджень найбільш ефективною є мала група з 5?7 чоловік.
2. Історія дослідження малих груп розпочалась разом зі станов? ленням соціальної психології як самостійної емпірико?експеримен? тальної науки. На початку ХХ?го століття американський соціолог

Ч. Кулі запропонував для визначення груп, де домінує безпосереднє спілкування, термін “первинні групи”. Саме в групах такого типу дослідники бачили основний аспект впливу на особистість, на відміну від “вторинних” або неформальних груп.

З 20?30?х рр. розпочинається етап експериментально?емпі? ричного дослідження малих груп. Формується школа “групової динаміки” К. Левіна, яка вперше розпочала вивчати такі групові феномени, як лідерство, управління, прийняття групового рішення і т. ін. Під її впливом розповсюджується культура ла? бораторного експерименту в дослідженнях групової поведінки. Цікаві дослідження в умовах лабораторного експерименту з вивчення групових норм і групового тиску на особистість про? водили М. Шеріф і С. Аш.

На основі даних досліджень поступово сформувалось знання про соціальну групу як про конкретну реальність, яка відрізняється від суми індивідів, які в неї входять.

Значним внеском у вивчення малої соціальної групи були ро? боти американського соціального психолога Е. Мейо, який став зас? новником теорії людських відносин, що виникла в 20?х роках як альтернатива теорії і практиці управління Ф. Тейлора. Завдяки Е. Мейо і його “хоторнським експериментам” (вивчення факторів, які впливають на виробництво праці) дослідники вперше вияви? ли дію соціально?психологічних (групових, колективних) власти? востей, таких, як характер міжособистісних відносин, психологіч? ний клімат групи, неформальна сторона відносин в керівництві, групові норми і правила.

1. Головними підходами до вивчення малих соціальних груп є: соціометричний, соціологічний і “школа групової динаміки”.

Соціометричний напрямок, що пов’язаний з ім’ям Дж. Море? но, включає: 1) теорію вивчення малих груп, яка досліджує емоційні міжособистісні відносини і поширює свої висновки на великі со? ціальні групи та суспільство в цілому; 2) кількісне вимірювання емо? ційних відносин в малих групах; 3) систему методів лікування лю? дей (соціатрія), проблеми і труднощі яких пов’язано з нестачею на? вичок поведінки в малих групах. Соціометрія використовується як метод дослідження, що дає можливість одержати кількісні характе?

ристики групи; величину статусу кожної групи, наявність угрупу? вань всередині групи; міру згуртованості або роз’єднання, дані про напружені або конфліктні діади, триади, мікрогрупи.

Соціологічний напрямок у вивченні малих груп пов’язано з традицією, яку було закладено хоторнськими експериментами Е. Мейо. Вивчаючи вплив різних факторів на підвищення продук? тивності праці, він прийшов до відкриття ролі людського і групово? го факторів. В основі концепції Мейо лежать наступні положення:

1. людина являє собою “соціальну істоту”, яка орієнтована і вклю? чена в контекст групової поведінки; 2) жорстка ієрархія підпоряд? кованості і бюрократична організація несумісні з природою люди? ни і її свободою; 3) керівники промисловості повинні орієнтувати? ся більшою мірою на людей, ніж на продукцію, що забезпечуватиме соціальну стабільність суспільства і задоволеність індивіда своєю роботою. Раціоналізація управління з врахуванням соціально?пси? хологічних факторів трудової діяльності людей – основний шлях вирішення соціальних суперечностей.

Школа “групової динаміки” є найбільш психологічним на? прямком дослідження малих груп, що пов’язано з ім’ям К. Леві? на, який ввів поняття “групова динаміка”, застосувавши його як по відношенню до індивідуальної, так і групової поведінки. Згідно з його поглядами, так само, як індивідуум та його оточення фор? мують психологічне поле, так і група та її оточення формують соціальне поле. Соціальна поведінка виявляється всередині гру? пи і визначається конкуруючими підгрупами, окремими члена? ми, обмеженнями і каналами спілкування. Таким чином, групо? ва поведінка в будь?який момент часу стає функцією загального стану соціального поля.

1. З існуючої чисельності класифікацій малих груп найбільш поширеними є три: 1) поділ малих груп на “первинні” і “вторинні”;
2. поділ їх на “формальні” і “неформальні”; 3) поділ на “групи член? ства” і “референтні групи”.

Первинні групи – це такі групи, в яких індивід отримує пер? ший досвід соціальної єдності. Вони характеризуються інтимними, особистісними, неформальними відносинами, безпосереднім спілку? ванням, сталістю і малочисельністю. Вторинні групи – це сукупність

людей, які опосередковано зв’язані загальною діяльністю. Вони ут? ворюють соціальну структуру суспільства, в яку особистість втяг? нена лише частково як носій певної функції.

Формальні групи – це вид малих груп, поведінка і становище окремих членів яких строго регламентується офіційними правила? ми організації і соціальними інститутами. Неформальні групи – це вид малих груп, який виникає на основі міжособистісних відносин, загальних інтересів, взаємних симпатій / антипатій.

Референтні групи – це такі об’єднання, які є для індивіда ета? лоном в оцінці ним власного соціального становища, дій, поглядів і т.ін. Групи членства – це групи, норми і цінності яких не засвою? ються індивідами, хоча вони є членами цих груп.

#### Основні терміни та поняття

Соціальна група, мала соціальна група, соціометрія, соціоно? мія, соціодинаміка, соціатрія, мікросоціологія, психодрама, соціод? рама, почуття соціабельності, хоторнські експерименти, теорія “людських стосунків”, соціальна поведінка, групова динаміка, пси? хологічне поле, соціальне поле, первинні групи, вторинні групи, формальні групи, неформальні групи, групи членства, референтні групи, соціально?психологічний клімат групи.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

* 1. Співвіднесіть поняття “соціальна група” і “мала група”.
  2. Дайте визначення поняттю “мала соціальна група”.
  3. Укажіть причини, з яких мала група стала фокусом інтере? су соціальної психології у ХХ столітті.
  4. Визначте головні підходи до вивчення малих соціальних груп у соціальній психології.
  5. В якому значенні вживається поняття “соціометрія”? Дай? те характеристику соціометрії як теорії малих груп.
  6. Наведіть приклади використання на практиці соціатрії. Чим відрізняється психодрама від соціодрами?
  7. Дайте характеристику мікросоціології Дж. Морено. Чи мож? лива в реальності “соціометрична революція”?
  8. Які ви знаєте соціометричні техніки? Для чого вони вико? ристовуються?
  9. Що таке соціально?психологічний клімат групи і як він ви? мірюється? Яке значення має соціально?психологічний клімат гру? пи для окремого індивіда?
  10. В чому сутність хоторнських експериментів? Хто їх прово? див і з якою метою?
  11. Яке основне наукове відкриття було зроблено в результаті проведення хоторнських експериментів?
  12. Хто є засновником теорії “людських стосунків”? Розкрий? те її основний зміст.
  13. В чому полягає протилежність “теорії людських стосунків” і тейлоризму? Аргументуйте свою відповідь.
  14. В чому полягають особливості вивчення малих груп шко? лою “групової динаміки” К. Левіна?
  15. Як ви розумієте поняття “психологічне поле”, “соціальне поле” і “соціальна поведінка”?
  16. Які ознаки взаємодії людей, що характерні для ситуації малої групи, виділяє А. Донцов?
  17. Дайте кількісну характеристику малої групи. Визначте їх нижню та верхню межі.
  18. Які вам відомі класифікації малих груп? Визначте ті з них, які є найбільш поширеними.
  19. Що таке первинна група? Покажіть її значення для життє? діяльності особистості. Чому первинні групи потрібно розглядати в єдності з вторинними?
  20. Яку функцію в суспільстві і життєдіяльності індивіда викону? ють формальні групи? Дайте визначення поняттю “формальна група”.
  21. Яке значення в життєдіяльності людини мають нефор? мальні групи? Дайте визначення поняттю “неформальна група”.
  22. Чому потрібно розглядати формальні і неформальні групи у взаємозв’язку? Аргументуйте свою відповідь.
  23. Що таке соціально?психологічний клімат групи? Яке зна? чення має цей феномен для соціально?психологічної науки і со? ціальної реальності?
  24. Дайте визначення поняттю “референтна група”. Які функції в системі “суспільство – особистість” виконує референтна група?
  25. Визначте сфери прикладних соціально?психологічних до? сліджень, де застосовується теорія референтних груп.

***Діагностика психологічного клімату в малій виробничій групі (В.В. Шпалінський, Е.Г. Шелест)***

Інструкція. Перед вами опитувальник з двома колонками з про? тилежними за смислом судженнями. Кожне з них – своєрідний па? раметр психологічного клімату первинного колективу. В лівій ко? лонці – судження, що відповідають ознакам здорового психологіч? ного клімату, в правій – антипод кожного судження. Між антипода? ми – п’ятибальна шкала. Чим ближче до лівого або правого суджен? ня в кожній парі ви зробите відмітину, тим більше виражено дану ознаку у вашому колективі. Середня відповідь “3” являється про? міжною, яка свідчить про наявність обох ознак.

Опитувальник

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ознаки здорового психологічного клімату** | **Шкала оці- нки** | **Ознаки нездорового психологічного**  **клімату** |
| 1. Я рідко бачу на початку робочого дня похмурі і піс? ні обличчя своїх колег. | 5?4?3?2?1 | 1. Більшість членів ко? лективу приходять на роботу з буденним на? строєм, не відчуваючи  натхнення і підйому. |
| 2. Більшість з нас радіє, ко? ли з’являється можливість поспілкуватись один з од?  ним. | 5?4?3?2?1 | 2. Члени нашого коле? ктиву виявляють бай? дужість до емоційного  спілкування. |

Продовження на наступній сторінці

Продовження таблиці

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ознаки здорового психологічного клімату** | **Шкала оці- нки** | **Ознаки нездорового психологічного клімату** |
| 3. Доброзичливість і довір? ливі інтонації переважають в нашому діловому спілку?  ванні. | 5?4?3?2?1 | 3. Нервозність, явна або прихована дратів? ливість забарвлює на?  ші ділові стосунки. |
| 4. Успіхи кожного з нас щиро радують всіх інших і майже ні у кого не викли?  кають заздрощів. | 5?4?3?2?1 | 4. Успіх майже кожно? го з нас може виклика? ти хворобливу реакцію  оточуючих. |
| 5. В нашому колективі но? вак скоріше за все зустріне доброзичливість і привіт?  ність. | 5?4?3?2?1 | 5. В нашому колективі новак ще довго буде почуватись чужаком. |
| 6. У випадку неприємнос? тей ми не спішимо звину? вачувати один одного, а на? магаємося спокійно розі? братись у їх причинах. | 5?4?3?2?1 | 6. У випадку неприєм? ностей у нас будуть намагатись звалити провину один на одно? го або знайдуть винно?  го. |
| 7. Коли поряд з нами наш керівник, ми почуваємося природно і розкуто. | 5?4?3?2?1 | 7. В присутності кері? вника багато з нас від? чувають себе скуто і  напружено. |
| 8. У нас прийнято ділитись своїми сімейними радоща?  ми і турботами. | 5?4?3?2?1 | 8. Багато хто з нас вважає за краще “своє”  носити “в собі”. |
| 9. Несподіваний виклик до керівника у більшості з нас не викликає негативних емоцій. | 5?4?3?2?1 | 9. Несподіваний ви? клик до керівника у багатьох з нас супро? воджується негатив?  ними емоціями. |

***Продовження таблиці***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ознаки здорового психологічного клімату** | **Шкала оці- нки** | **Ознаки нездорового психологічного клімату** |
| 10. Той, хто порушує тру? дову дисципліну, відпові? дає у нас не тільки перед керівником, але й всім  колективом. | 5?4?3?2?1 | 10. Той, хто порушує трудову дисципліну, відповідає у нас лише перед керівником. |
| 11. Більшість критичних зауважень ми висловлюємо один одному тактично, ви? ходячи з найкращих поба?  жань. | 5?4?3?2?1 | 11. У нас критичні за? уваження частіше за все носять характер явних або прихованих  випадів. |
| 12. Поява керівника викли? кає у нас приємне пожвав? лення. | 5?4?3?2?1 | 12. Поява керівника у більшості з нас особ? ливих радощів не ви?  кликає. |
| 13. В нашому колективі гла? сність – це норма життя. | 5?4?3?2?1 | 13. До справжньої гла? сності в нашому коле? ктиві ще далеко. |
| Разом балів |  |  |

***Обробка та інтерпретація***

Підсумкові результати психологічного клімату за даною шка? лою знаходяться в діапазоні від 65 до 13 балів.

Високої сприятливості психологічного клімату відповідають показники в діапазоні 42?65 балів; середньої сприятливості – 31?41 бал; незначної сприятливості – 20?30 балів.

Кількісні показники менш як 20 балів свідчать про несприят? ливий психологічний клімат.

#### Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология.–М: Изд?во МГУ, 1980.
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Совре? менная социальная психология на Западе. – М., 1978.
4. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
5. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
6. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
7. Белкин П.Г., Емельянова Е.Н., Иванов М.А. Социальная психология научного коллектива. – М.: Наука, 1987. – 214 с.
8. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд?во МГУ, 1984. – 208 с.
9. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – М.: Изд?во БГУ, 1976.
10. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
11. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой груп? пы. – М.: Изд?во МГУ, 1991. – 207 с.
12. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Лаза? рева. – М.: МГУ, 1982.
13. Немов Р.С., Кирингнин А.Г. Путь к коллективу. Книга для учителей о психологии ученического коллектива. – М.: Педагоги? ка, 1988. – 145 с.
14. Орбан?Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. по? сібник. – Київ: Академвидав, 2003.
15. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психоло? гии. – СПб, 2000.
16. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.
17. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
18. Парыгин Б.Д. Социально?психологический климат коллек? тива. Пути и методы изучения. – Л.: Наука, 1981. – 192 с.
19. Петровский А.В. Личность.Деятельность.Коллектив.–М., 1982.
20. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психоло? гия коллектива. – М.: Просвещение, 1978. – 176 с.
21. Платонов Ю.П. Психология коллективной деятельности. Теоретико?методологический аспект. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1990. – 184 с.
22. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб, 2000.
23. Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1988.
24. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
25. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии. – Ростов на Дону, 2003.
26. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
27. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.

### Глава 22. Соціально-психологічні дослідження динаміки малих груп

##### Визначення поняття “групова динаміка”

Проблематика тих явищ, які можна віднести до динамічних процесів малої групи, досить широка. По?перше, це група проблем в руслі “особистість – мала група”. Сюди можна віднести ті з них, що стосуються механізмів трансформації групою загальних норм і цінностей суспільства і доведення їх до індивідів. Разом з тим важ? ливим питанням є виявлення способів засвоєння особистістю цих цінностей, норм і установок. Отже, ці проблеми стосуються такого ракурсу дослідження, в якому з’ясовується, що відбувається всере? дині малої групи. По?друге, важливим аспектом дослідження дина? міки малих груп є розвиток самої групи, особливості групових про? цесів, їх модифікація на кожному з етапів розвитку.

В широкому розумінні слова групова динаміка, на відміну від статики є сукупністю тих динамічних процесів, які одночасно відбу? ваються в групі в якусь одиницю часу і які знаменують рух групи, тобто її розвиток.

Вперше поняття “групова динаміка” було використано К. Ле? віном у статті “Експерименти в соціальному просторі”, що була опуб? лікована в одному з американських наукових журналів в 1939 році. В 30?х рр. ХХ ст. завдяки роботам К. Левіна і його членів виник науковий напрямок групової динаміки, який спирався на загальний системний підхід до груп, розроблений в гештальтпсихології. Ос? новні теоретичні принципи групової динаміки такі:

* група є ціле, яке існує у великому соціальному “полі” з ба? гатьма перехресними динамічними зв’язками;
* група є дещо більше, ніж сума її членів, вона має свою влас? ну структуру і свої цілі;
* критерій визначення групи є взаємозалежність її членів;
* група є “динамічним цілим”, зміна в будь?якій її частині при? водить до зміни цілого;
* кожен член групи існує в соціальному полі, в якому всі інди? відуальні проблеми безпосередньо пов’язані з груповими;
* кожна група має певні структурні (тип організації, рівень єдності і диференціації частин) і динамічні властивості (групові цілі, групова ідеологія, яка представлена системою цінностей).

Особливостями досліджень групової динаміки є широке вико? ристання лабораторних контрольованих експериментів з групами і практична направленість отриманих результатів. Найбільш відомі дослідження групової динаміки пов’язані з вивченням стилей лідер? ства, мотивації прийняття групового рішення, що були здійснені в 30?40?х роках під безпосереднім керівництвом К. Левіна. Методи? ки, що розроблено школою “групової динаміки” широко викорис? товуються і в інших теоретичних схемах, тому поняття “групова динаміка” не обов’язково прив’язується до школи К. Левіна, а озна? чає також особливий вид лабораторного експерименту, спеціально призначений для вивчення групових процесів.

Сучасні дослідження групової динаміки включають практич? но всі питання, що пов’язані зі структурою і функціонуванням груп та поведінкою індивідів в груповій ситуації. Найважливішими з динамічних процесів малої групи є: процес утворення малих груп; психологічні механізми, які роблять групу групою: феномен гру? пового тиску на індивіда, розвиток групової згуртованості; проце? си лідерства і прийняття групового рішення. Інший аспект дина? мічних процесів може бути представлено явищами групової жит? тєдіяльності, етапами розвитку групи, один з яких може бути пред? ставлено такою стадією, як колектив.

##### Утворення малої групи

Оскільки малі групи існують в різноманітних сферах суспіль? ного життя, то способи їх утворення є досить різними. Найчастіше вони диктуються зовнішніми по відношенню до групи факторами, наприклад, умовами розвитку якоїсь організації, в рамках якої ви? никає мала група. Можна сказати, що мала група утворюється відпо? відно з потребою суспільного розподілу праці і взагалі з потребою функціонування суспільства. Наприклад, виробнича бригада ство? рюється у зв’язку з виникненням нового виробництва, а шкільний клас – у зв’язку з приходом дітей у систему освіти і т.ін. У всіх цих

випадках причини утворення малої групи знаходяться поза самою групи і поза індивідами, якідо неї входять, ці причини лежать в більш широкій соціальній системі, з якої група набирає систему приписів відносно своєї структури, розподілу ролей і статусів, а також цілі групової діяльності. Всі ці фактори складають зовнішні обставини, передумови виникнення і існування групи і не є психологічними механізмами її утворення, які могли б пояснити, як ззовні задана група стає групою в психологічному значенні цього слова.

Питання психологічних механізмів утворення групи (психоло? гічне оформлення групи) можливо досліджувати двома шляхами. Перший передбачає аналіз механізму прийняття кожним членом гру? пи уже існуючої групової ціннісно?нормативної системи. Це пробле? ма, яка стосується не стільки утворення групи, скільки “підключен? ня” до неї нового члена. В цьому випадку аналіз передбачає дослід? ження феномену тиску групи на індивіда, підпорядкування його групі. Другий шлях дослідження механізму утворення групи передба?

чає вивчення процесу створення групових норм та цінностей за умо? ви одночасного вступу вгрупу багатьох індивідів та наступне все більш повне прийняття цих норм, сприйняття всіма членами групи групо? вих цілей. В цьому випадку аналіз психологічного механізму утво? рення групи здійснюється в плані вивчення групової згуртованості.

##### Феномен групового тиску. Конформізм

Феномен групового тиску отримав в соціальній психології на? зву феномена конформізму. ***Конформізм*** (від лат. *conformis –* под? ібний, схожий) – це пристосування, пасивне прийняття існуючого порядку речей, пануючої думки і т.ін.

Як зауважив І. Кон, на рівні побутової свідомості цей феномен зафіксовано давно в казці Андерсена про голого короля. А тому в по? всякденній мові поняття “конформізм” набуває негативного відтінку. Щоб позбавитись цього негативного відтінку, в соціально?психо? логічній літературі частіше говорять не про конформізм, а про кон? формність, або конформну поведінку, маючи на увазі чисто психоло? гічну характеристику позиції індивіда відносно позиції групи, прий? няття або неприйняття ним певного стандарту думки, яка притаман?

на групі, міру підпорядкування індивіда груповому тиску. Протилеж? ними конформності поняттями є поняття “незалежність”, “са? мостійність позиції”, стійкість по відношенню до групового тиску.

Конформність полягає не просто в тому, що індивід діє так само, як всі, але в тім, що він піддається впливові загальної дії, тобто він поводиться не так, як це було б, коли б він був наодинці. Кон? формність констатується там і тоді, де і коли фіксується наявність конфлікту між думкою індивіда і думкою групи та подолання цього конфлікту на користь групи.

##### Інформаційний і нормативний соціальний вплив

Людина може підпорядковуватись групі або для того, щоб бути прийнятою, а не відкинутою нею, або тому, що вона прагне отрима? ти деяку інформацію. М. Дойч і Х. Джерард назвали ці причини відповідно ***нормативним*** та ***інформаційним впливом***. Три класич? них експерименти показують, як соціальні психологи вивчають кон? формізм і те, в якій мірі люди можуть бути конформними: це експе? рименти М. Шеріфа, С. Аша і С. Мілрама.

В 1936 році американський соціальний психолог Музафер Шеріф провів експеримент з метою виявлення впливу на індивіда інформації, яка надходить від інших людей групи. Для цього він використав ***ав- токінетичний ефект*** від джерела світла в темній кімнаті. Цей ефект полягає в тім, що якщо довго дивитись на яскраве світло в абсолютно темному середовищі (наприклад, на одиноку зірку в безлуння), то починає здаватись, що світло коливається і переміщується. Це відбу? вається тому, що у людей немає точки відліку (дефіцит інформації), до якої можна було б прив’язати положення світла. Відстань, на яку світло може зсуватись, для різних людей різна, проте коли людина наодинці, то ця відстань завжди залишається однаковою. Шеріф ви? рішив скористатись для свого експерименту автокінематичним ефек? том тому, що хотів, щоб ситуація була дійсно неоднозначною. В екс? перименті Шеріфа люди оцінювали, як далеко точка світла пересу? валась в темній кімнаті. Коли вони дивились на світло поодинці, їх оцінки дуже варіювались від людини до людини. Коли ж вони були об’єднані в групи і могли чути, як інші вголос виражають свої суд?

ження, то досліджувані погоджувались з загальною думкою групи відносно того, наскільки переміщується світло. Шерифом було ви? явлено важливу особливість інформаційних впливів, яка полягає в тім, що вони можуть приводити до особистого прийняття, тобто згоді наслідувати поведінці інших людей з причини відвертої впевненості в тому, що вони думають і діють правильно. Може відбуватись також так звана публічна поступка, тобто згода публічно копіювати поведі? нку інших людей без того, щоб обов’язково вважати все, що вони го? ворять або діють, правильним.

Вповсякденному житті існує багато ситуацій, в яких люди покла? даються на інших, намагаючись визначити, що відбувається. Інфор? маційні соціальні впливи є частиною нашої життєдіяльності. Особли? во дієвими ці впливи виявляються в періоди соціальних криз, коли людина зустрічається з ситуацією, яка її лякає і до якої вона погано підготовлена. Людина може не розуміти, що насправді відбувається, або не знає, що їй слід робити. Коли зачіпаються питання особистої безпеки, потреба в інформації стає особливо гострою, аповедінка інших

* цінним джерелом інформації. Коли ситуація стає кризовою, у люди? ни немає часузупинитись і подумати, яким чином потрібно якнайкра? ще діяти, бо потрібно діяти якнайшвидше. Окрім нестачі інформації є також інша причина підпорядкування людини чужому впливові, асаме: люди виявляють конформність, щоб інші люди їх сприймали, визна? вали. Люди підпорядковуються соціальним нормам групи, тобто пра? вилам, яким повинна відповідати їх поведінка, цінності і переконання. У групи є певні очікування (експектації) відносно того, як повинні поводитись її члени. Члени групи підпорядковуються цим правилам тому, що не хочуть, щоб їх сприймали як таких, поведінка яких відхи? ляється від норми. Враховуючи таку важливу потребу людей, як по? требу в соціальних контактах, не дивно, що вони часто виявляють кон? формність для того, щоб бути прийнятими іншими. Конформізм з нор? мативних причин виникає в ситуаціях, коли люди роблять те, що роб? лять інші люди, не тому, що використовують їх як джерело інформації, а тому, що не хочуть привернути непотрібної уваги до себе, бути знех? туваними. Отже, ***нормативний соціальний вплив*** виявляється тоді, коли вплив інших людей спонукає індивіда до конформізму, тому що він хоче бути ними визнаним.

##### Експерименти С. Аша

На відміну від інформаційного соціального впливу, норматив? ний тиск приводить до публічної поступливості без особистого прий? няття, тобто людина підпорядковується групі, навіть якщо не по? діляє її переконань або вважає їх помилковими. Проблема конфор? мізму отримала широкий резонанс в світовій літературі після опуб? лікування результатів дослідження американського соціального пси? холога, професора Корнельського університету Соломона Аша. С. Аш здійснив серію експериментів (1951, 1956) з метою визначен? ня нормативного соціального впливу, поставивши задачу перевіри? ти міру виявлення конформності людини. Ці експерименти стали для соціальної психології класичними.

В експериментах Шеріфа досліджувані виявляли кон? формність в умовах неоднозначної ситуації – необхідності оці? нити, на яку відстань переміщується точка світла в темній кімнаті. Аш вважав, що якщо ситуація однозначна, люди будуть підходи? ти до проблеми раціонально і об’єктивно. Якщо група говорить або робить щось таке, що суперечить істині, людина, звичайно, відмовиться підкоритись тиску суспільства і буде сама вирішу? вати, що відбувається. Для перевірки цієї гіпотези С.Аш провів наступний експеримент. Сутність цього експерименту полягала в тім, що досліджуваний повинен був порівняти довжину різних ліній в умовах, коли інші учасники експерименту (“підставна гру? па”), знаходячись у змові з експериментатором, давали завідомо неправильні відповіді. Досліджуваний (“наївний”) таким чином опинявся в ситуації, коли його думка суперечила неправильний, але одностайній думці інших людей. Коли завдання виконувалось індивідуально, всі вирішували задачу правильно. Смисл експе? рименту полягав в тім, щоб виявити тиск групи на індивіда шля? хом “підставної групи”.

Аш побудував ситуацію так, щоб можна було вияснити, чи бу? дуть люди виявляти конформність навіть тоді, коли правильна відповідь очевидна. Виявилось протилежне тому, що передбачав Аш, експеримент виявив вражаючий рівень конформності. Було вияв? лено, що в цих умовах 37 % досліджуваних виявляють конформну

поведінку, тобто підпорядковують свою думку думці групи. Аш провів серію інших експериментів (1957), результати яких добре ілюструють силу соціального схвалення у формуванні поведінки.

В дослідженнях Аша, які було проведено з точки зору техні? ки експерименту дуже ретельно, було отримано ряд цікавих да? них. Перш за все, вказані дослідження завдяки застосуванню чіткої методики експериментально підтвердили відомий в житті факт, що поведінка людини, її думки, оцінки, погляди суттєво залежать від вчинків, думок, оцінок, поглядів інших людей. Праг? нення бути прийнятим іншими закладено в людській природі. Нормативний соціальний вплив діє в нашому повсякденному житті на багатьох рівнях.

На основі бесід, які проводились після експерименту, Аш виявив, що не було жодного досліджуваного, для якого оцінки групи були б байдужі. Як ті, що піддались тиску групи, так і не? залежні відчували дискомфорт, тривогу. В конформній по? ведінці Аш виділив три рівні: а) підпорядкування на рівні сприй? няття, коли під впливом підставної групи змінюється (викрив? ляється) сприйняття досліджуваного: він починає бачити об? ’єкти такими, якими їх оцінює підставна група; б) підпорядку? вання на рівні оцінки, коли досліджуваний приєднується до думки групи, вважаючи її правильною, а свою оцінку вважає хибною; в) підпорядкування на рівні дії, коли досліджуваний усвідомлює, що група помиляється, але, не бажаючи вступати з нею в конфлікт, присвоює її оцінки.

Конформна поведінка зумовлюється не тільки особливостя? ми групи, але й особливостями самої людини – члена групи. Досл? ідження цього питання фокусуються на двох аспектах індивіда: осо? бистість і стать. С. Аш припустив, що люди з низькою самооцін? кою більш схильні до конформності, бо вони бояться бути знехту? ваними або покараними групою. Дослідження, яке проводив Р. Крачфілд, розглядаючи особистісні риси і конформність, підтвер? дило існування взаємозв’язку між самоповагою і нормативною конформністю. Інші дослідження також показали, що люди, які відчувають сильну потребу в схваленні оточуючими, частіше ви? являють нормативну конформність.

Друга особистісна змінна, яка розглядається у зв’язку з кон? формністю, це стать. Відмінності між чоловіками і жінками найбільш характерні для ситуацій, в яких є тиск групи, тобто коли оточуючі люди можуть безпосередньо спостерігати, на? скільки ви з ним згодні (наприклад, в експерименті Аша, де ко? жен може чути, як ви відповідаєте: так як інші або інакше). Зу? стрічаючись з цим типом соціального тиску, жінки виявляють більшу схильність до конформності, ніж чоловіки. Слід зазна? чити, що відмінності між статями в стійкості до чужого впливу загалом не дуже великі, до того ж вони залежать від ситуації, в якій здійснюється цей вплив.

Отримано цікаві дані відносно вікової динаміки ефекту впли? ву групи. Співставляючи дані про молодших школярів, підлітків і студентів коледжу, Аш прийшов до висновку про суттєве зменшен? ня схильності до конформності з віком. Конформізм пов’язано не тільки з особливостями окремої людини, але й з певними зовнішні? ми умовами і характеристиками групи.

##### Теорія соціального поштовху

Коли ж саме люди більш за все схильні підпорядковуватись нормативному соціальному впливу? Відповідь на це дає ***теорія соціального поштовху*** Біба Латане (1981). Згідно цієї теорії, ймовірність того, що індивід стане звертати увагу на нормативний вплив, що виходить від інших людей, змінюється в залежності від трьох факторів:

* + ***сили групи***, тобто того, наскільки важливою для індивіда є дана група людей;
  + ***безпосереднього впливу***, тобто того, як близько у часі і просторі розташована до індивіда група, яка намагається впливати на нього;
  + ***чисельність***, тобто кількість людей, що входять в дану групу. Теорія соціального поштовху передбачає, що ступінь конфор? мності буде зростати зі зростанням сили групи і безпосередності впливу. Зрозуміло, що чим важливішим для індивіда є думка гру? пи, і чим більше він вступає з нею в контакт, тим скоріше він стане підпорядковуватись її нормативному впливу. Дія фактора чисель?

ності виявляється трішечки інакше. По мірі того, як чисельність групи зростає, кожен додатковий член менше і менше добавляє до її сили – збільшення кількості людей в групі від трьох до чотирь? ох має набагато більший ефект, ніж збільшення від 53 до 54 чо? ловік. Б. Латане побудував математичну модель, що охоплювала ці гіпотетичні ефекти сили безпосередності і чисельності і засто? сував отриману форму до результатів багатьох досліджень, пов’я? заних з конформністю. З’ясувалось, що модель здатна дати хоро? ше передбачення рівня конформності.

***Дія фактора чисельності групи*** виявляється в тому, що го? товність підпорядкуватись тиску групи збільшується зі збільшен? ням числа людей в групі, але тільки до певного рівня. Досліджен? ня Аша і пізніші роботи інших вчених встановили, що рівень кон? формності практично не збільшується після того, як чисельність групи зростає від чотирьох до п’ятнадцяти чоловік. Мілграм з ко? легами провели експеримент (1969) з дослідження конформізма. Група зівак (підставних) стояла на тротуарі і дивилась на одне з вікон шостого поверху. Експериментатори фіксували відсоток про? хожих, які приєднувались до групи зівак. Коли ця група нарахову? вала п’ять чоловік, до них приєдналось 16 % прохожих, а коли вона зросла до п’ятнадцяти чоловік, було зафіксовано 40 % прохожих, що приєднались. Після цієї відмітинки розмір вже не здійснював особливо помітного впливу

Інший принцип соціального поштовху полягає в тім, що ве? лике значення має ***сила групи***, яка визначена як важливість цієї групи для індивіда. Нормативний вплив набагато сильніше діє на індивіда, якщо він здійснюється людьми, чия дружба, любов і повага високо цінується ним і він боїться їх втратити. Отже, гру? пи, які нам дуже привабливі і з якими ми найбільш схильні себе ідентифікувати, будуть здійснювати на нас більший норматив? ний вплив, ніж ті групи, до яких ми не маємо відношення. Аме? риканський соціальний психолог Е. Аронсон стверджує, що один з наслідків цього факту полягає в тім, що можливо небезпечно довіряти прийняття політичних рішень високозгуртованим гру? пам, оскільки члени таких груп будуть більше турбуватись про

те, щоб догодити один одному і уникнути конфлікту між собою, ніж про те, щоб знайти дійсно найбільш розумне і логічне рішен? ня. Е. Аронсон наводить також приклад. Президент США Дж. Кеннеді, зразу ж після обрання його в 1961 р. на цю посаду, пови? нен був прийняти рішення відносно висадки на узбережжі Куби десанту з метою організації повстання проти Ф. Кастро. Кеннеді попросив своїх радників ретельно перевірити всі доводи за і про? ти такого плану. Група біла міцно згуртованою командою і підійшла до питання з хорошим бажанням знань і досвіду. Після тривалого обговорення було вирішено слідувати плану і десант висадився на ділянці узбережжя Куби, відомому як Залив Сви? ней. Результатом була повна катастрофа. Війська Кастро взяли в полон і повбивали майже всіх десантників, дружні держави Ла? тинської Америки були ображені тим, що США організували на? пад на одного з їх сусідів, а стосунки Куби з СРСР стали ще більш міцнішими. Президентові Кеннеді прийшлося потім запитувати себе: “Як ми могли припуститись такої помилки?”

Ще один принцип соціального поштовху полягає в одностай? ності групи, а саме: нормативний соціальний вплив найбільш сильно відчувається тоді, коли всі члени говорять або думають однаково. Чинити опір такому ***одностайному*** соціальному впли? вові дуже важко, а інколи навіть неможливо. Однак, якщо хоча б одна людина не згодна з групою, то її поведінка допомагає висто? яти перед тиском групи. Щоб проілюструвати важливість такого фактору як наявність союзника, Аш поставив ще один експери? мент з лініями, змінивши його умови. В цьому варіанті експери? менту шість з семи асистентів давали невірні відповіді, в той час як один з них кожного разу відповідав вірно. Тепер досліджува? ний (“наївний”) не був одинаком. В цьому випадку люди виявля? ли конформність в середньому тільки в 6 % випадках, на відміну від ситуації, коли всі асистенти давали неправильну відповідь і досліджувані погоджувались з ними у 37 % випадках. Потім нео? дноразово проводились дослідження, які підтвердили висновок вчених про те, що підтримка, отримана хоча б від одного члена групи, підвищує нонконформативність. Такий ефект наявності

союзника приводить в повсякденному житті до деяких цікавих феноменів, а саме: людина, яка дотримується непопулярних пе? реконань, виявляється здатною відстоювати ці переконання навіть у випадку дуже сильного тиску групи, якщо їй вдається запевнити в своїй правоті хоча б декількох інших людей.

Конформізм – явище культурно?історичне. Це було дове? дено кросс?культурними дослідженнями. Соціальні психологи Род Бонд і Пітер Сміт провели (1996) метааналіз (***метааналіз***

* це статистична техніка, яка дозволяє комбінувати дані вели? кої кількості досліджень і отримувати статистично значимий за? гальний результат) 133 експериментів за схемою Аша з оцінки довжини ліній, поставлених в 17 країнах: США, Канаді, Вели? кобританії, Франції, Голландії, Португалії, Японії, Гонконзі, Фіджі, Зімбабве, Заірі, Гані, Бразилії, Кувейті і Лівані. Вчені прийшли до висновку, що на характері нормативного соціаль? ного впливу суттєво виявляються культурні цінності суспіль? ства. Учасники експерименту, що належали до колективістсь? ких культур, виявили більш високу ступінь конформності в своїх судженнях про довжину лінії, ніж такі ж учасники, що на? лежали до індивідуалістичних культур. В колективістських культурах конформізм є позитивною характеристикою, що ви? соко ціниться. Оскільки в таких культурах група має пріоритет над окремою особистістю, люди, що належать до них, позитив? но оцінюють нормативний соціальний вплив, бо він забезпечує гармонічні стосунки і взаємну підтримку всередині групи. Дж. У. Беррі (1993) досліджував питання про конформізм як культурну цінність, порівнюючи між собою дві культури, що практикували різний спосіб добування харчів. Він припустив, що суспільства, в яких основними засобами добування харчів є полювання і рибалка, будуть цінити в своїх членах незалежність, впевненість в собі і підприємливість – риси, що необхідні для того, щоб приносити додому їжу, тоді як суспільства, в яких пе? реважають сільськогосподарські культури, будуть цінити го? товність до співробітництва, конформність і поступливість – риси, що допомагають більш успішно вести сумісне господарство.

##### Експерименти С. Мілграма

Існують чисельні модифікації методики Аша, проте суть їх залишається незмінною – це ***метод “підставної групи”***. В 60?х рр. ХХ ст. американський соціальний психолог ***Стенлі Мілграм*** провів серію експериментів, метою яких було визна? чити, що буде, коли авторитетні накази розійдуться з совістю. Мілграм в своїх експериментах вивчав сутність впливу на по? ведінку і моральні цінності особистості іншої авторитетної осо? би або групи. В експерименті досліджуваному пропонувалось “вчити іншу людину, застосовуючи в якості покарання елект? ричний струм різної сили у випадку “недостатньої” старанності. Удар струмом міг бути доведеним до смертельно небезпечної сили. Природно, що ситуація була інсценізованою, але дослід? жуваний цього не знав. Так от, більшість досліджуваних дово? дила ступінь свого покарання (не дивлячись на галас “жертви учіння”) до рівня, на якому об’єкт їх впливу повинен був заги? нути. Отримані результати С. Мілграм пояснив так: люди, які живуть в суспільстві, схильні довірятись тим, хто вважається ними за аторитет, займає більш високе становище, має більш високий статус, володіє більшими знаннями. Ступінь довіри авторитету може простягатися аж до нанесення під його впли? вом непоправної шкоди собі.

Досліджувані пояснювали свою поведінку такими причинами:

* + вони попали “в пастку”, погодившись з самого початку прий? мати участь в роботі і виконувати інструкції експериментатора. По? чавши діяти, вони вже не могли зупинитись, вийти з експерименту;
  + давши обіцянку приймати участь в експерименті, вони не? мов би взяли на себе обов’язок поводитись так, як вимагає екс? периментатор, і ці “етикетні” правила порушувати їм було не? зручно. Але ж коли ті самі дії здійснювались з участю ще двох людей, і ті відмовлялись продовжувати експеримент, коли з’яв? лялась небезпека для здоров’я “жертви”, то і досліджувані та? кож відмовлялись продовжувати дослід. Це відбувалось також і в тому випадку, коли авторитет експериментатора ким?небудь в групі ставився під сумнів;
  + якщо насильство здійснювалось не самим досліджуваним, а лише під його керівництвом чужими руками, бар’єр опору експери? ментаторові, співчуття до об’єкта впливу різко зменшувались. Крім того, неможливість безпосередньо спостерігати результати свого впливу також знижувала поріг співчуття;
  + відсутність нагляду за досліджуваним приводила до змен? шення ступені слухняності;
  + авторитет науки, яка немов би прийняла в експерименті відповідальність на себе, впливав на досліджуваних у напрямку збільшення слухняності.

Мілграм не тільки виявляв те, до якої міри люди підкоряють? ся авторитету, він також проаналізував умови, що викликають підпорядкування. Вирішальними факторами виявились наступні: емоційна віддаленість від жертви; близькість і легітимність авто? ритета, обставина, чи є авторитет інституціоналізованим; а також вплив непідпорядкування колеги?досліджуваного. Досліджувані Мілграма діяли з меншим співчуттям до “учнів”, коли не могли їх бачити. Коли жертва знаходилась на значній відстані і “учитель” не чув її скарг, майже всі спокійно йшли до кінця. Якщо учень зна? ходився в тій самій кімнаті, то лише 40 % застосовували найсиль? ніший електричний струм (450 вольт). Повне підпорядкування падало до 30 %, коли від “учителя” вимагали притискати руку “учня” до струмопровідної пластини.

Теж саме відбувається і в повсякденному житті, коли легше виявити жорстокість по відношенню до того, хто деперсоналізо? ваний або знаходиться на відстані. Тоді люди можуть бути бай? дужими навіть до великих трагедій. Військова етика дозволяє бомбити беззахисне селище з висоти 12 км, але не допускає роз? стрілу в упор таких же беззахисних селян. Люди більше співчу? вають тим, хто персоналізований.

Фізична присутність експериментатора теж впливає на підпо? рядкування. Коли Мілграм давав розпорядження по телефону, йому підпорядковувалось лише 21 % досліджуваних. Інші досліди підтвер? дили, що коли той, хто надає накази знаходиться у безпосередній близькості, то відсоток поступливих зростає.

Авторитет, однак, повинен бути законним. В одному з експери? ментів, коли після того як “експериментатор” змушений був нена? довго покинути лабораторію і інший досліджуваний, якому відво? дилась роль клерка (“підсадного”), брав на себе роль експеримента? тора, то більшість досліджуваних (80 %) відмовлялась йому підпо? рядковуватись. Таке повстання проти нелегітимного авторитету різко контрастує з ввічливою поважливістю, яка звичайно виявля? лась до експериментатора.

Експерименти С. Аша, С. Мілграма продемонстрували силу соціальних впливів і ту легкість, з якою поступливість тягне за со? бою схвалення. Ці експерименти засвідчили, що зло, яке існує в на? шому світі – це не просто справа рук поганих людей, а є результа? том могутності ситуацій, які змушують людей погоджуватись з не? правдою або капітулювати перед жорстокістю. Подальше досліджен? ня феномену конформності сприяло висновку, що тиск на індивіда може здійснювати не тільки більшість групи, але й меншість. Аме? риканські соціальні психологи М. Дойч і Т. Джерард розглядають вплив меншості як інформаційний тиск, тобто як такий вибір члена групи, що здійснюється на основі інформації, яку він отримує не від більшості, а від меншості членів групи. Експерименти Д. Лемена, І. Депорта і Ж. Луерна показали також, що досліджувані з високим статусом мало змінюють свою оцінку під впливом тиску більшості, причому групова норма змінюється в бік оцінки цих осіб. Отримані результати суперечили моделі однобічного впливу М. Шеріфа і С. Аша. Виник новий об’єкт дослідження – вплив меншості.

##### Вплив меншості

В дослідженнях С. Аша і С. Мілграма було виявлено ***феномен “соціальної підтримки”***, який полягає в тім, що в перцептивних судженнях досить одного вислову, який суперечить більшості, щоб досліджуваний не піддавався груповому впливу. Для стійкості нон? конформістського соціального судження необхідно, щоб хтось підтримав судження, причому не обов’язково публічно. Важливо, щоб індивід, відстоюючи свою точку зору, знав, що він не один. Роз? виток уявлень про природу “соціальної підтримки” привів до побу?

дови інтеракціоністської моделі групового впливу. На відміну від функціональної моделі вона будується з урахуванням того, що в групі під впливом зовнішніх змін співвідношення сил постійно змінюється і меншість може виступати провідником цих зовнішніх соціальних впливів. Тим самим асиметричність відносин “меншість

* більшість” нібито вирівнюється.

Важливою особливістю такого підходу є ***тлумачення “мен- шості”***. У традиційних дослідженнях соціальної психології цей термін використовується в його буквальному значенні як чи? сельна меншість. У дослідженнях впливу меншості сама “меншість” визначається як та частина групи, яка має менші можливості впливу (статус, влада). З цієї точки зору чисельна меншість фактично може бути “більшістю”, якщо вона здатна нав’язати свої оцінки, думки, уявлення іншим членам групи. У низці досліджень ставилось завдання виявити умови, які дають змогу меншості впливати на групу.

Експерименти, що було здійснено в Парижі Сержем Московічі визначили декілька факторів впливу меншості, а саме: послідовність, впевненість у собі, здатність приваблювати прибічників з числа представників більшості.

***Послідовність.*** Меншість, яка твердо стоїть на своїх позиці? ях, більш впливова ніж меншість, що коливається. Московічі і його помічники виявили, що, якщо меншість постійно називає блакитні смужки зеленими, представники більшості епізодично погоджу? ються з цим. Але якщо меншість коливається, називаючи блакит? ними третину блакитних смужок і “зеленими” – інші, практично ніхто з більшості не назве їх “зеленими”. С. Московічі вважає, що слідування меншості за більшістю означає просто публічну поступ? ливість, а слідування більшості за меншістю відображає справжнє схвалення – дійсне сприйняття блакитної смужки зеленою. Лю? дям може просто не подобатись публічно виявляти свій зв’язок з поглядами меншості, яка відхиляється. Для впливу меншості більш імовірним є аналітичний прямий спосіб переконання. По? слідовність поведінки меншості справляє вплив на групу тим, що сам факт стійкості опозиції підриває згоду в групі. Показовим щодо цього є експерименти С. Московічі і К. Фошо. В одному з них до?

сліджуваним пропонувались малюнки із зображенням різних пред? метів для вибору тих, які за одним з чотирьох параметрів можуть бути використаними у разі створення приладів. Спільник експе? риментатора, постійно орієнтуючись на один і той самий параметр, помітно впливав на вибір, що його робили досліджувані. У кла? сичних дослідженнях С. Московічі, в яких перевірялась нова мо? дель соціального впливу, вивчалась залежність впливу меншості від таких змінних: порядок відповідей підставних осіб; тип відпо? відей досліджуваних; збереження позиції в часі. Крім того, вивча? лось питання тактики, якої повинна дотримуватись меншість, щоб зберегти свій вплив. Виявилось, що із існуючих тактичних засобів застосування стилів “переговорів” меншість повинна дотримува? тись гнучкого стилю. На противагу ригідному стилеві (безкомп? ромісність, категоричний, схематичний і суворий у висловлюван? нях), який може погіршити позицію меншості, гнучкий стиль (адаптивний, м’який у формулюваннях; з повагою до думки інших, готовність до компромісу) є більш ефективним у збереженні впли? ву меншості. Хоча, як показують дослідження, вплив більшості на прийняття позиції індивідів сильніший, ніж вплив меншості, але послідовність меншості може зробити її впливовою. Зіткнувшись із розходженнями всередині своєї власної групи, люди шукають допоміжну інформацію, обдумують її з нової точки зору і часто приймають більш вдале рішення. У випадку прийняття індивідом позиції більшості, він не шукає можливих альтернатив, у тому числі більш правильних. У разі впливу меншості стимулюється пошук різних точок зору, що приводить до різноманітних, оригінальних рішень, і врешті?решт підвищує їхню ефективність. Отже, меншість стимулює творче мислення.

***Упевненість в собі.*** Послідовність і наполегливість свідчать про упевненість в собі. Крім того, всезагальна увага дозволяє лю? дині висловити непропорційно велику кількість аргументів. Більш того, як стверджують дослідники, будь?яка дія меншості, яка вира? жає упевненість – така, наприклад, як наміри зайняти місце в го? лові столу, – схильна породжувати у більшості сумнів у собі. Відчут? тя сильної і непохитної упевненості меншості підштовхує більшість до того, щоб переглянути свою позицію.

***Відступники з боку більшості.*** Вперта меншість розхитує всяку ілюзію однодумства. Коли меншість постійно піддає сум? ніву мудрість більшості, деякі члени більшості не соромляться висловити свої сумніви і можуть навіть перейти на позиції мен? шості. В експерименті зі студентами університету Пітсбурга Джон Левін виявив, що відступники з боку більшості набагато більше переконливі, ніж стійкі представники самої меншості. В своїх експериментах з імітації суду присяжних Немет виявила, що як тільки з’являються перебіжчики, часто за ними відразу тягнуть? ся всі інші, викликаючи ефект снігової лавини.

Дослідження впливу меншості дедалі поширюються. Ба? гато питань з цього предмету, зокрема, природа впливу мен? шості, все ще залишається дискусійними. Проте, значення до? слідження нормативного впливу групової меншості все більше зростає, особливо за умов демократизації суспільства. Оскіль? ки перехід від більшості до меншості і навпаки у наш час здійснюється доволі швидко, то аналіз впливу як більшості, так і меншості є дуже актуальним.

##### Групова згуртованість

Другою стороною проблеми формування малої групи є про? блема групової згуртованості. Групова згуртованість – це про? цес формування особливого типу зв’язків в групі, що дозволя? ють зовнішньо задану структуру перетворити в психологічну спільноту, в системний психологічний організм, який живе за своїми законами.

***Історія питання.*** Проблема групової згуртованості має со? лідну традицію вивчення. Існують різні підходи до аналізу цієї проблеми. В руслі ***соціометричного дослідження*** малих груп згуртованість пов’язується з таким рівнем розвитку міжособис? тісних відносин, який характеризується високим відсотком ви? борів на основі взаємних симпатій. Соціометрія запропонувала спеціальний “індекс групової згуртованості”, який вираховуєть? ся як відношення загального числа взаємних позитивних виборів до числа можливих виборів.

Інший підхід до визначення згуртованості запропоновано в рам? ках ***когнітивістської концепції*** Л. Фестінгера, який визначає згур? тованість як результат всіх сил, що діють на членів групи з метою утримати їх в ній. “Сили” інтерпретуються як привабливість групи для індивіда, або як задоволення членством у ній. Розвиваючи та? кий підхід до розуміння суті згуртованості, Д. Картрайт розробив теоретичну модель згуртованості. Згідно з цією моделлю, існує чо? тири основних детермінанти згуртованості:

* + якою мірою учасники розглядають дану групу як можливість задоволення своїх потреб і цілей;
  + якою мірою сама група (її цілі, перспективи, становище в організації, престижність членства в ній та ін.) має властивості, що спонукають людей приймати участь у її діяльності;
  + як кожен окремий член групи оцінює наслідки свого член? ства в даній групі (позитивно, негативно і якою мірою);
  + як люди оцінюють своє членство в даній групі порівняно з досвідом участі в діяльності інших груп.

У підході до розуміння групової згуртованості Л. Фестінгера відчувається вплив К. Левіна, особливо у інтерпретації “сил”, які реалізують згуртованість. Проте когнітивістський підхід відрізняється від позиції К. Левіна за своєю сутністю. Для К. Ле? віна всякий динамічний процес в людській спільноті – це перш за все виявлення життєдіяльності групи як цілого групового явища. Для Л. Фестінгера згуртованість – явище скоріше індивідуально? психологічної (мотивації, суб’єктивного порівняння), ніж соціаль? но?психологічної природи.

В соціальній психології існує також програма дослідження згур? тованості, що пов’язана з роботами ***Т. Ньюкома***, який ввів поняття “згода”, за допомогою якого розглядав згуртованість. Порівняно з підходами Дж. Морено, Л. Фестінгера він висунув нову ідею про необхідність виникнення схожих орієнтацій членів групи по відно? шенню до якихось значимих для них цінностей.

Існує також цілий ряд експериментальних робіт з виявлен? ня групової згуртованості або, як часто їх визначають, з виявлен? ня групової єдності. З цих робіт можна назвати дослідження ***А. Бейвеласа***, в яких особливе значення надається характеру гру?

пових цілей, від реалізації яких залежить згуртованість (єдність) групи. В роботах ***Стайнера*** звертається увага на характер постав? лених задач в групі. Для прогнозування групової взаємодії Стай? нер розробив класифікацію задач, однією з яких є співробітниц? тво членів групи в чистому вигляді, яке відбувається за умови, що всі члени групи рівною мірою поділяють загальний успіх і загальну поразку, що всі члени групи в інтересах кожного дося? гають загальної цілі.

##### Теорія діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків в групі

Підходи до дослідження згуртованості у вітчизняній соціальній психології спираються на ідею про те, що головним інтегратором групи є сумісна діяльність її членів. Процес формування групи та її подальшого розвитку представлено як процес все більшої згуртова? ності на основі включення індивідів в процес сумісної діяльності.

Трактування ***“згуртованість”*** групи відрізняється від трак? тування ***“сумісність”*** людей в групі. Хоча ці феномени тісно по? в’язані, але кожен з них означає різний аспект характеристики гру? пи. Сумісність членів групи означає, що даний склад групи може забезпечити виконання групою її функцій. Згуртованість групи означає те, що даний склад групи не просто може взаємодіяти, а що він інтегрований найкращим чином, що в ньому досягнуто особ? ливий ступінь розвитку відносин, а саме, такий ступінь, у відпові? дності з яким всі члени групи якнайбільше поділяють цілі групо? вої діяльності і ті цінності, які пов’язані з цією діяльністю. Підхід до вивчення згуртованості з цих позицій у вітчизняній соціальній психології розроблено А.В. Петровським в рамках “стратометрич? ної концепції групової діяльності”, яка пізніше була названа ***“те- орією діяльнісного опосередкування міжособистісних сто- сунків в групі”.***Основна ідея полягає в тім, що структуру групи можна представити як таку, що складається з декількох шарів – про що вже йшлося в попередньому розділі. Зовнішній рівень гру? пової структури (зовнішня страта) – це емоційні міжособистісні відносини. Це ті відносини, що традиційно вимірюються соціомет?

рією. Емоційні відносини мають одну особливу здатність: відособ? люючись, вони починають існувати своїм власним життям, суттє? во впливаючи на ділові відносини і навіть на продуктивність гру? пи. Без емоційної привабливості членів групи, поза їх сумісницт? ва, важко створити згуртовану групу. Друга страта являє собою більш глибоке утворення, яке характеризується тим, що відноси? ни тут опосередковані сумісною діяльністю, відображенням чого є збіг для членів групи орієнтацій на основі цінності, яка стосуєть? ся сумісної діяльності. Цей шар (страта) означається терміном “ціннісно?орієнтаційна єдність” (ЦОЄ). Третій шар групової струк? тури – є ще більш глибоким шаром і передбачає ще більше вклю? чення індивіда у сумісну групову діяльність. На цьому рівні відно? син члени групи розділяють загальні цілі групової діяльності. Мотиви вибору на цьому рівні пов’язані теж з прийняттям загаль? них цінностей, але таких, які мають загальне відношення до праці, до оточення, до світу. Цей третій шар відносин було названо “яд? ром” групової структури. Ця структура має безпосереднє відно? шення до розуміння згуртованості групи, вона являє собою пев? ний процес розвитку внутрішньогрупових зв’язків.

Три шари групової структури можуть бути розглянутими як три рівні розвитку згуртованості групи. На першому рівні згурто? ваність виражається розвитком емоційних контактів. На другому рівні відбувається подальша згуртованість групи, що виражається у співпаданні основної системи цінностей, які пов’язані з процесом сумісної діяльності. На третьому рівні інтеграція групи виявляєть? ся в тому, що всі члени групи починають поділяти загальні цілі гру? пової діяльності. Суттєвим моментом в цьому процесі є та обстави? на, що розвиток згуртованості здійснюється не за рахунок комуні? кативної практики, а на основі сумісної діяльності. За такої інтерп? ретації згуртованості в її аналізі потрібно встановити не тільки єдність ціннісних орієнтацій, але й цілей групової діяльності як ви? раження згуртованості.

Проблема згуртованості малої групи розглядається у вітчиз? няній літературі також і іншими дослідниками. Один із варіантів розвитку згуртованості пропонується авторами підручника з со? ціальної праці А.А. Дикарьової та М.І. Мірської.

1. Орієнтування членів групи в соціальній ситуації, формуван? ня загальних ціннісних орієнтацій.
2. Взаємоадаптація членів групи, закріплення позитивних осо? бистісних відносин між більшістю з них.
3. Глибока інтерналізація (засвоєння всіма членами групи її норм, правил, цілей, установок).
4. Перетворення групи в узгоджено діючу спільність.

На кожному етапі можливі негативні тенденції повернення гру? пи на попередню стадію розвитку або взагалі розпадання.

##### Мала група як колектив

Мала група, яка розглядається як вищий рівень розвитку групи, що характеризується високою згуртованістю, єдністю ціннісно?нормативної орієнтації, глибокою ідентифікацією і відповідальністю за результати сумісної групової діяльності ви? значається поняттям ***“колектив”***. Як уже відзначалось, побу? дова концептуальної моделі колективу – це заслуга наших вітчизняних науковців. Ще в 20?ті рр. ХХ ст., коли вітчизняні вчені почали вивчати соціальні відносини на підприємстві, ко? лектив став предметом дослідження. Так, розглядаючи адміні? стративні проблеми управління, Н.А. Вітке приділяє особливу увагу не тільки координації сумісних дій людей, але й “соціаль? но?психологічному стану колективу”. З соціально?психологіч? них позицій здійснювали дослідження колективу В.М. Бехтерєв, В.А. Артемов та ін. Значний внесок в розуміння соціальної сут? ності колективу і психологічних механізмів його функціонуван? ня було зроблено А.С. Макаренко. Плідною виявилась його ідея виділити рівні колективу – від малої контактної групи до сус? пільства в цілому.

Сучасна психологічна наука збагачує теорію колективу ро? зумінням механізмів соціально?психологічних відносин, сим? патій і домагань особистості, очікувань і ціннісних орієнтацій малої групи, організуючою основою яких виступає принцип діяльнісного опосередкування. Це дало змогу виділити колек? тив не за формальними ознаками (інтенсивність спілкування,

розмір групи, її структура), а за змістовними критеріями як таку групу людей, в якій міжособистісні стосунки опосередковані суспільно цінним і особистісно значимим змістом сумісної діяльності. Слід сказати, що в колективі формується певний тип міжособистісних відносин, для яких є характерним: висока згур? тованість, колективістське самовизначення – на противагу кон? формності, нонконформності, які виявляються у групах низь? кого рівня розвитку. Колективістська ідентифікація, висока ре? ферентність членів колективу у відношенні один до одного; об’єктивність у покладанні і прийнятті відповідальності за ре? зультати сумісної діяльності.

В колективі виявляється ряд соціально?психологічних зако? номірностей, які якісно відрізняються від закономірностей в гру? пах низького рівня розвитку. Так, зі збільшенням колективу не зменшується внесок, що робиться його членами; не знижується рівень діючої групової емоційної ідентифікації; не послаблюєть? ся мотивація сумісної діяльності; відсутні гострі суперечності між груповими та індивідуальними інтересами; є позитивний зв’язок між ефективністю сумісної діяльності і сприятливим психологі? чним кліматом; складаються найкращі можливості для процесів інтеграції і персоналізації.

Цікавим є факт: у випадкових спільнотах імовірність надання допомоги постраждалому зменшується зі збільшенням кількості очевидців, але в колективі цей ефект відсутній.

Мала група, що складається з унікальних особистостей, є системою, унікальним явищем. Тому, хоча і виявлені деякі за? гальні для малих груп проблеми і характеристики, значення їх параметрів в кожній конкретній групі є унікальним. На резуль? тати сумісної діяльності може впливати така велика кількість різноманітних особистісних факторів (мотиви, потреби, особ? ливості темпераменту і характеру, психологічний стан, очіку? вання, моральні якості, ставлення один до одного, до власне су? місної діяльності, до лідера та ін.), що можна говорити тільки про можливе підвищення ступеня імовірності прогнозу резуль? татів сумісної діяльності у випадку, якщо застосовується нау? ковий підхід до дослідження.

##### Лідерство і керівництво в малих групах

Проблема лідерства і керівництва – одна з кардинальних про? блем соціальної психології. Вона стосується не тільки питань інтег? рації групи, але й психологічно описує суб’єкта цієї інтеграції.

Лідерство (від англ *leader* – провідний, керівник) визначаєть? ся, по?перше, як провідне положення окремої особи соціальної гру? пи, класу, партії, держави, що зумовлене більш ефективними резуль? татами діяльності (економічної, спортивної та ін.), по?друге, як про? цеси внутрішньої самоорганізації і самоуправління групи, колекти? ву, що зумовлені індивідуальною ініціативою їх членів.

Поняття “лідер” пов’язано з поняттями “управління” і “керів? ництво”. На відміну від лідера керівник завжди виступає посеред? ником соціального контролю і адміністративно?державної влади. Лідер – це член групи, який добровільно взяв на себе значну міру відповідальності у досягненні групових цілей, ніж того вимагають формальні приписи або суспільні норми. Формальний лідер при? значається або вибирається, набуваючи таким чином офіційного статусу керівника. Неформальний лідер – це член групи, який найбільш повно в своїй поведінці відповідає груповим цінностям і нормам. Він веде групу, стимулюючи досягнення групових цілей і виявляючи при цьому більш високий рівень активності порівняно з іншими членами групи.

У вітчизняній соціальній психології визначені відмінності в змістові понять ***“лідер”*** і ***“керівник”***. В.Д. Паригін відмічає такі відмінності:

* + лідер покликаний здійснювати переважно регуляцію міжо? собистісних стосунків у групі, керівник здійснює регуляцію офі? ційних відносин;
  + лідерство виникає за умов мікросередовища, керівництво – елемент макросередовища, воно пов’язане з усією системою сус? пільних відносин
  + лідерство виникає стихійно, керівник або призначається, або обирається (процес підконтрольний соціальній системі);
  + явище лідерства менш стабільне, залежить від настрою гру? пи, керівництво – більш стабільне;
  + керівництво підлеглими порівняно з лідерством має визна? ченішу систему санкцій;
  + процес прийняття рішення керівником значно складніший, він опосередкований обставинами, які не обов’язково мають вито? ки в цій групі, лідер приймає безпосередні рішення, які стосуються групової діяльності;
  + сфера діяльності лідера – здебільшого мала група, де він є лідером; сфера дії керівника ширша, оскільки він репрезентує малу групу в більш широкій соціальній системі.

Однак лідер і керівник мають справу з однопорядковим типом проблем, а саме – вони повинні стимулювати групу, націлювати її на вирішення певних задач. В психологічних характеристиках їх діяль? ності є багато спільних рис. Однак, лідерство – це чисто психологіч? на характеристика поведінки окремих членів групи. Керівництво у більшості є соціальною характеристикою відносин в групі, перш за все з точки зору розподілу ролей управління і підпорядкування.

Щоб вивчити психологічний зміст діяльності керівника, можна використати знання механізму лідерства, але одне знання цього ме? ханізму не дасть повної характеристики діяльності керівника. По? слідовність в аналізі даної проблеми може бути такою: спочатку ви? явлення загальних характеристик механізму лідерства, а потім інтер? претація цього механізму в рамках конкретної діяльності керівника.

##### Теорії сутності і виникнення лідерства

Як і керівництво, лідерство стало об’єктом дослідження на по? чатку 20 ст., коли почав виявлятись інтерес до управління як науки. Ранні дослідження мали на меті виявити загальні властивості або особистісні характеристики ефективних керівників. Однією з ранніх теорій є ***“теорія рис”*** (особистісна теорія лідерства). Згідно з цією теорією лідером може бути лише така людина, яка має певний набір особистісних якостей або сукупність певних психологічних рис. Різні автори намагались виділити необхідні для лідера риси або ха? рактеристики. На жаль, незважаючи на велику кількість проведе? них досліджень, вчені так і не дійшли єдиної думки про те, яким має бути набір якостей, необхідних лідеру.

В 1940 р американський дослідник ***К. Берд*** склав список із 79 рис, що визначались дослідниками як “лідерські”. Серед них фігуру? вали – ініціативність, комунікативність, почуття гумору, ентузіазм, впевненість, доброзичливість. Пізніше Р. Стокділл добавив ще пильність, популярність, красномовність. Але жодна з рис не посіда? ла надійного місця в переліках: 65 % названих рис були згадані один раз, 20 % – двічі і лише 5 % – чотири рази. Незважаючи на це, взає? мозв’язок між конкретними особистісними характеристиками ілідер? ством має місце. Наприклад, лідери виділяються більш високим інте? лектом порівняно з нелідером. Вони мають більше прагнення до вла? ди, краще соціально підготовлені, виявляють більшу гнучкість і здатність до адаптації. Однак можна сказати, що сильних взаємозв’? язків не існує. Виявилось, що дуже мало особистісних характеристик корелює з лідерською ефективністю, і знайдений взаємозв’язок вия? вився доволі слабким. Тим не менше теорія рис має право на існуван? ня. Дослідження найбільш типових рис окремих груп і їх лідерів, а також властивостей особистості, які складають структуру задатків, здібностей, схильностей до тієї чи іншої діяльності, до досягнення успіху в ній, повинно проводитись, і в цьому напрямку є певні успіхи. Ангілійські соціальні психологи Пітер Сміт і Монір Тейеб (1989) виявили, що найбільш ефективні керівники нижчої ланки у вугільній промисловості, банківській справі і державній адміністрації показують високі результати по двом тестам – цільового і соціального лідерства. Вони виявляють енергійну турботливість у ході роботи і емпатійні по відношенню до підлеглих. Дослідженнями також виявлено, що для ба? гатьох ефективних лідерів груп характерна поведінка, що підтримує вплив меншості. Лідери часто наділені харизмою впевненості, яка по? роджує підтримку з бокуїх прихильників. Для харизматичного лідера є типовими уявлення про бажане становище справ, здатність повідом? ляти про це оточуючим простою і ясною мовою, достатній запас опти? мізму і віри в своїх людей, щоб надихати їх. Особистісні тести часто виявляють у ефективних лідерів незвичайність, енергійність, добро?

совісність, емоційну стійкість і впевненість в собі.

За Максвеллом, потенційний лідерповиненмати позитивне сприй? няття,служити загальним інтересам, мати потенціалросту, бути послідов? ним, відданим справі, гнучким, порядним, мати широкий кругозір, дот?

римуватись дисципліни і виявляти вдячність організації та її людям. В іншому місті згадуються такі риси: характер, вплив, позитивне сприй? няття,вміння працювати злюдьми,природна обдарованість. Досвід,впев? неність, самодисципліна, високий рівеньсуб’єктивного контролю,вміння спілкуватись з людьми, незадоволеність існуючим порядком речей.

Американські дослідники О. Крегер і Дж. Тьюсон, спираючись на типологію особистостей за “Індикатором типів Майерс – Бріггс”, використовуючи також класифікацію К. Юнга, в результаті десяти? річного збору інформації про типологію вищих керівників, вияви? ли, що на вищих посадах 90 % складають представники типу “мис? лителі–вирішуючі”. Проте, керуючись одним з основних положень соціальної психології про значення соціальної ситуації в поведінці людини, розглядати ефективність лідера, враховуючи тільки риси особистості, недостатньо. Потрібно враховувати також соціальну ситуацію. Існує декілька теорій лідерства, які фіксують увагу одно? часно на особистісних властивостях лідера, а також ситуації, в якій він діє. Це ***ситуаційні теорії лідерства***, згідно з якими лідерство тлумачиться як продукт певної ситуації. Теорія рис не відкидаєть? ся повністю, але стверджується, що в основному лідерство – про? дукт ситуації. В різних конкретних ситуаціях групового життя зви? чайно виділяються окремі члени групи, які мають перевагунад інши? ми хоча б за однією рисою, а оскільки саме вона є необхідною в даній ситуації, людина стає лідером.

Найбільш відомою з теорій такого роду є ситуаційна теорія лідер? ства Фреда Фідлера (1967, 1978), яка стверджує, щоефективністьлідера залежить від того, наскільки даний лідер орієнтований на задачу або на взаємовідносини, а також від того, якою мірою лідер контролює гру? пу і реалізує свій вплив на неї. Перше положення теорії Фідлера поля? гає втім, що лідерів можна поділити на два типи: орієнтованих на зада? чу і орієнтованих на взаємовідносини. Лідер, орієнтований на задачу, більше занепокоєний тим, щоб робота була виконаноюяк слід, ніж взає? мовідносинами між робітниками і почуттями робітників. Лідер, орієн? тований на взаємовідносини, в першу чергу цікавиться тим, які почут? тя і взаємостосунки виникають в середовищі робітників. Наріжний камінь ситуаційної теорії Фідлера – це ствердження, що жоден з цих двох типів лідера не є більш ефективним, ніж інший поза обставинами.

Все залежить від характеру ситуації, а саме від того, якими є ступінь контролю лідера і його впливу серед членів групи. В ситуації “високо? гоконтролю” у лідера існують чудовіміжособистісні відносини з підлег? лими, його положення в групі однозначно сприймається як впливове і панівне, а робота, яку виконує група, добре структурована і чітко виз? начена. В ситуації “низького контролю” має місце зворотнє – у лідера погані взаємовідносини з підлеглими, і робота, яку повинна виконува? ти група, визначена нечітко.

Лідери, що орієнтовані на задачу, є найбільш ефективними в ситу? аціях або з дуже високим, або з дуже низьким контролем. У випадку дужевисокогоконтролю люди задоволені іщасливі, все йдерівно, і немає потреби хвилюватись про почуття підлеглих або їх взаємостосунки. Тут лідер, що звертає увагу тільки на виконання задачі, отримує найкращі результати. Коли контроль ситуації дуже низький, лідеру, який орієн? тований на задачу, краще вдається організувати ситуацію івнести хоча б якийсь порядок в заплутану і невизначену робочу обстановку. Однак в ситуаціях середнього ступеня контролю найбільш ефективними є ліде? ри, що орієнтовані на взаємовідносини. В цьому випадку робочий ме? ханізм працює добре, але все ж потрібно приділяти деяку увагу “непо? ладкам”, які виникають через погані взаємовідносини. Лідер, який зда? тен уладнати ці жорстокості, діє в такій ситуації найбільш успішно. Си? туаційна теорія Фідлера пройшла утішну перевірку на чисельних гру? пах лідерів, включаючи директорів підприємств, адміністраторів ко? леджів, армійських командирів, начальників поштових відділень та ін.

##### Стилі лідерства і керівництва

Поняття “лідерство” стало широко застосовуватись в со? ціальній психології після відомих експериментів К. Левіна (30?ті рр. ХХ ст.), який вивчав “стиль лідерства” – систему прийомів впливу лідера на групу. Ці експерименти виявили три типи лідерства, які по?різному впливають на ефективність групо? вої діяльності. Експерименти проводились в групі школярів, які зібрались для виготовлення масок із пап’є?маше. Ці групи було вирівняно за індивідуальними і груповими характеристиками, але вони відрізнялись стилем керівництва: авторитарним (всі дії членів

групи визначались дорослим лідером), демократичним (всі дії виз? начались самою групою) і ліберальним (анархічним), коли група була віддана сама собі. Дослідження показали прямий вплив сти? лей лідерства на “групову атмосферу” – соціально?психологічний клімат групи, робочу мотивацію дітей і виробництво їх праці.

Типологія лідерства К. Левіна у вітчизняній науці знайшли найбільше поширення. Проте в сучасній соціальній психології на? були визнання багато інших теорій стилів лідерства. Наприклад, існує теорія Дугласа Мак Грегора, яка виділяє стилі “***Х***” і “***У***” в за? лежності від сприйняття лідером людської сутності. Для стиля “***Х***” характерно сприйняття підлеглих як маси людей, що взагалі не люб? лять працювати, прагнуть уникати роботи, як таких, що не мають честолюбства, безвідповідальних, несамостійних, як таких, що праг? нуть до захищеності. Тому їх потрібно заставляти працювати, вико? ристовуючи примушування, погрозу покарання, жорсткий контроль. Керівники стилю “***У***” виходять з того, що праця – це природний про? цес, властивий людині. У відповідних умовах люди не тільки не уни? кають відповідальності, але й прагнуть до неї. Якщо люди приєдну? ються до цілей організації і поділяють їх як власні цілі, то в своїй діяльності вони будуть застосовувати самоуправління і самоконт? роль. Приєднання в цьому випадку розцінюється як акт довіри і несе функцію винагороди. Здібності до творчості властиві багатьом лю? дям, і задача керівника – використати ці здібності.

Відомою є теорія Ренсіса Лайкерта, яка виділяє чотири стилі управління: експериментаторсько?атворитарний, прихильно?авто? ритарний, консультативно?демократичний, партисіпативний (зас? нований на участі). Вчені Хьюстонського університету Блейк і Му? тон розробили управлінську матрицю. На їх думку, стиль керівниц? тва визначається місцем поля, обмеженого осями “турбота про ви? робництво” і “турбота про людей”.

Існують також теорії стилей управління, які виділяються в за? лежності від характеру взаємодіяльності керівника з підлеглими в процесі прийняття рішення. Існують моделі, що пов’язують стиль керівництва зі ступенем зрілості групи, яка, в свою чергу, пов’язана зі ступенем втягнення членів групи в справи організації, ступенем відчуття причетності до цих справ.

Наявність чисельності теорій стилів керівництва і лідерства по? казує, що велику соціальну систему суспільства, яка є живим органі? змом, важко змоделювати, описати, а її поведінку точно спрогнозува? ти. Враховуючи унікальність системи і обставин принципово немож? ливо жорстко рекомендувати застосування того чи іншого стилю ке? рівництва. В деяких умовах найбільш, здавалося б, одіозний стиль керівництва – авторитарний – може бути оптимальним. Говорити про перевагу одного стилю порівняно з іншим було б неправильно, бо стиль повинен бути адекватним особливостям організації як великої і складної системи, її стану і перспективам розвитку, її персоналу. Знайомство з теоріями, що визначають стиль керівництва і лідерства, здатне збагатити знання, підвищити професіоналізм керівника.

##### Проблема прийняття групового рішення

Однією з головних функцій груп є розв’язання проблеми прий? няття рішення. Прийняття єдиного рішення з важливих для групи питань – цескладна проблема для будь?якої реальної малої групи. Група не може існувати як ціле, якщо у неї немає загальних підходів і думок з насущних або принципових питань. Крім того, важливим є знайти таке загальне рішення, яке було б найбільш ефективним. Групове рішення

* це не результат групового компромісу, а найбільш оптимальне для всієї групи і кожного її члена рішення важливої задачі.

Проблема прийняття групового рішення традиційно розгля? дається в соціальній психології в двох аспектах: феноменологіч? ному і прагматичному. Перший аспект передбачає розгляд таких питань: як здійснюється процес прийняття групового рішення в реальних соціальних групах; що відбувається з індивідуальними точками зору; чим є по суті загальне рішення; яка ефективність групових рішень та ін.

Прагматичний аспект передбачає розглядання різних техно? логій прийняття групового рішення, стратегій цілеспрямованого управління цими процесами.

Той факт, що групове рішення в багатьох випадках є більш ефек? тивним ніж індивідуальне, є давно відомим в соціальній психології. Один індивід може бути схильним до різного роду забобонів, примхів,

в той час як декілька чоловік можуть обмінюватись думками і разом виробити найкраще рішення. Отже, “дві голови краще, ніж одна ”. Однак, іноді буває, що дві голови – це зовсім не краще однієї голови. Згадаємо приклад, коли президент Кеннеді і його радники після три? валого обговорення проблеми прийняли зовсім безрозсудливе рішен? ня організувати вторгнення на Кубу. Отже, важливим є питання про те, за яких умов група може приймати ефективні рішення.

##### Прийняття рішення і тип задачі

Одним із важливих параметрів прийняття ефективного рішен? ня є ***тип задачі***, яку вирішує група. Американський соціальний психолог Айвен Стейнер показує, що потрібно виділяти ***роздільні і унітарні задачі.*** Роздільні задачі можна розбити на декілька підзадач і визначити для кожного члена групи свою підзадачу, тоді як для унітарних задач такий розподіл праці неможливий. Якість групового рішення буде залежати від того, наскільки правильно і точно розподілені задачі між членами групи. Якщо електрика при? значити відповідальним за водопровід, а водопровідника – за елек? трифікацію, неминуче виникнуть проблеми. Ключ до вирішення проблеми в унітарних задачах в тому, як поєднуються зусилля всіх членів групи в загальній роботі, що спрямована на досягнення цілі. Те, яким чином внесок кожного індивідуума входить в загальний результат, залежить від типу унітарної задачі. ***Аддітивна задача*** (від. лат*. addito –* прибавка) – це задача, яка передбачає, що всі члени групи виконують приблизно однакову роботу, і загальний результат є сумою внесків всіх учасників, як, наприклад, загальна кількість шуму, що створює група підтримки на стадіоні. Але в ситуації такого типу, скоріше за все, виникне явище соціального розслаблення. Отже, може трапитись, що група з чотирьох осіб, які виконують адітивну задачу, справиться з нею гірше, ніж четве? ро людей, які будуть працювати поодинці.

При виконанні ***кон’юнктивної*** (від лат *conjunctivas* – з’єдналь? ної) ***задачі*** результат діяльності групи залежить від здібностей най? менш підготовленого члена групи або “найслабкішої ланки в лан? цюгові”. Наприклад, команда альпіністів може лізти в гору тільки з

такою швидкістю, з якою може йти найслабший член команди. Якщо задача відноситься до ряду кон’юнктивних, то результати окремих людей звичайно перевершують результати групи, оскільки слабкі? ший її член знижує якість роботи групи до свого рівня.

Більш розповсюдженим типом групових задач є ***диз’юнктивна*** (від лат. *disjunctias –* роздільний) задача, в якій результат роботи гру? пи визначається тим, як добре справиться зі справою найсильніший член групи. Наприклад, якщо в групі є хоча б один математик, який знає, як вирішити математичну задачу, то він поділиться своїми знан? нями з іншими, які вирішують таку ж саму задачу, піднімаючи якість роботи інших до свого рівня. Така стратегія буде більш успішною, ніж орієнтація на тих членів групи, які знають дуже мало про те, як вирішувати проблему. Проте, такого стану не завжди можна легко досягти. Група, яка працює над диз’юнктивною задачею, доб’ється хорошого результату, тільки якщо найбільш талановитий з її членів зможе переконати інших в своїй правоті. А це не так просто.

##### Феномен руйнування процесу прийняття групового рішення

Айвен Стейнер визначив феномен ***руйнування процесу*** як та? кий, коли будь?який елемент групової взаємодії перешкоджає пра? вильному вирішенню проблеми. Руйнування процесу може відбу? ватись від того, що група не дуже старається вияснити, хто з її членів є найбільш компетентним, від того, що найкомпетентніший член гру? пи має низький статус і ніхто реально не сприймає його ідеї серйоз? но, або від того, що найбільш компетентній людині в групі важко подолати нормативний тиск. Інші причини руйнування процесу по? в’язані з комунікаційними проблемами всередині групи: в деяких групах люди просто не слухають один одного, а в інших – хтось один домінує в дискусії, тоді як інші відсторонені від неї.

Інша причина, з якої групі не вдається перевершити окремих лю? дей у розв’язанні проблем – це те, що члени групи не завжди здатні поділитись один з одним унікальною інформацією (інформацією, якою володіє хтось один). Часто буває, що жоден з членів групи не є експер? том у всіх питаннях, пов’язаних з проблемою. Щоб виробити найкра?

ще рішення, група повинна об’єднати ресурси. Проте це не так просто. Соціальні психологи виявили, що групи більш схильні обговорювати інформацію, якою володіють всі, замість того, щоб фокусувати увагу на унікальній інформації, яка є лише у деяких. Один із способів обійти цю тенденцію – це дати людям зрозуміти, що різні члени групи відпо? відають за різні види інформації. Коли члени групи зарання знають, хто за яку галузь інформації відповідає, їм легше об’єднати свої інфор? маційні ресурси. Отже, групова дія і якісно і кількісно перевершує дію “середньої” людини, однак вонанерідкопоступається ефективності діям нерядової особистості. Особливо яскраво це виявляється в тому ви? падку, коли група стикається з вирішенням складної проблеми, або якщо серед членів групи немає яскравого лідера. Крім того, групові рішення часто стають малоефективними, коли група працює в склад? них, експериментальних або ізольованих умовах.

##### Групомислення

В 70?х рр. ХХ ст. американським соціальним психологом Ірвінгом Джанісом було описано феномен, який отримав назву ***гру- помислення***. Групомислення він визначив як такий спосіб мислен? ня, коли збереження єдності і солідарності групи вважається більш важливим, ніж реалістичний погляд на речі.

Джаніс виявив вісім симптомів групомислення:

* + Ілюзія невразливості. Всі досліджувані Джанісом групи ви? являли надлишковий оптимізм, який не давав їм можливості поба? чити ознаки небезпеки.
  + Ніким не оспорювана віра в етичність групи. Члени групи вірять в невід’ємно присутню їй доброчинність і відкидають всі роз? мови про мораль і моральність.
  + Раціоналізація. Група справляється з труднощами, колектив? но виправдовуючи свої рішення. Кожна ініціатива обговорення рішення перетворюється в акцію його виправдовування.
  + Стереотипний погляд на супротивника. Ті, хто потрапляє в болото групомислення розглядають своїх супротивників як занад? то зловмислених, щоб вести з ними переговори, або занадто слаб? ких і незрозумілих, щоб захистити себе від запланованих ними дій.
  + Тиск конформізму на тих, хто висловлює відсіч, іноді навіть не аргументами, а за допомогою насмішок, які зачіпають особистість.
  + Самоцензура. Так як розходження часто дискомфортні, а в групі існує видимість консенсусу, її члени намагаються приховати або відкинути погляди, які суперечать думці групи.
  + Ілюзія одномислення. Самоцензура і конформізм не дають порушитись консенсусу, який створює ілюзію одномислення. Більш того, ілюзорний консенсус підтверджує правильність гру? пового мислення.

Згідно теорії Джаніса, групомислення частіше виникає, якщо існують певні передумови, зокрема, коли група дуже згуртована, ізольована від протилежних думок і керується рішучим лідером, який не приховує своїх побажань від інших. Небезпечний стан групомислення погіршує якість прийняття рішення. Група не об? говорює повний спектр можливих альтернатив, не розробляє пла? ну на випадок виникнення непередбачуваних обставин і не роз? глядає достатньою мірою ризиковані сторони вибраного варіан? ту. Слід зауважити, що теорія Джаніса передбачає збільшення імовірності виявлення групомислення в згуртованій групі, тільки якщо є також і інші умови, зокрема наявність сильного лідера і високий стрес. Достовірність моделі групомислення підтверд? жується як систематичним аналізом історичних подій, так і доб? ре контрольованими лабораторними експериментами.

##### Феномен групової поляризації

Досліджуючи проблему групового рішення, соціальні психоло? ги відкрили ***феномен групової поляризації***. Суть його полягає в тім, що в процесі дискусії, що спрямована на виробітку значущого для групи рішення, відбувається своєрідна екстремалізація групової думки. Вона починає тяжіти до тих виборів, до яких спочатку були схильні члени групи: до більшого ризику або до більшої обережності, якщо до цього вони були схильні з самого початку. Кількість се? редніх, проміжних рішень суттєво скорочується.

Поляризація відбувається в повсякденному житті, наприклад, в громадських об’єднаннях населених пунктів. Під час конфліктів се? ред населення відбувається об’єднання однодумців. Це підсилює за? гальні для них тенденції. Злочинність виникає в процесі взаємного підсилення думок сусідніх банд, члени якої мають однакове соціаль? но?економічне і етнічне походження. На основі аналізу терористсь? ких організацій всього світу американські соціальні психологи Кларк Мак?Клі і Марі Сегал (1987) зробили висновок, що тероризм не ви? никає на пустому місці. Він виникає серед людей, яких об’єднують образи. При взаємодії в ізоляції від стримуючих впливів їх настрій стає все більше екстремістським. На виході соціального підсилення виникає могутній сигнал. Результатом стають акти насильства, які індивідууми у відриві від групи, можливо, ніколи б не здійснили.

##### Феномен “зрушення до ризику”

Окремим випадком групової поляризації є ***феномен “зрушен- ня до ризику”***. Дж. Стоунер був одним з перших, хто виявив цей феномен в експериментальній ситуації. Стоунер так характеризує сутність цього феномену: групове рішення виявляється більш ри? зикованим порівняно з середнім індивідуальних рішень, що були прийнятими до проведення групового обговорення. Цей феномен показує, що не слід спрощено дивитись на групову життєдіяльність: в ній багато таємного, непередбачуваного. В різні періоди було ви? сунуто декілька гіпотез, які пояснюють виникнення феномена зру? шення до ризику. Згідно з однією гіпотезою, групове обговорення проблеми породжує у членів групи відчуття загальної відповідаль? ності (отже і особистої безвідповідальності), що сприяє прийняттю більш “сильних”, пограничних рішень. Друга гіпотеза в якості ос? новного “винного” експериментальних рішень розглядає лідера: маючи схильність до ризикованих рішень, він у процесі обговорен? ня запевняє у своїй правоті інших. Існує також гіпотеза ризику як цінності: готовність ризикувати підвищує статус людини в групі, а тому в процесі групового обговорення члени групи будуть прагну? ти демонструвати наявність у себе такої здібності.

##### Технології прийняття групою ефективних рішень

Проблеми прийняття групових рішень пов’язано з розроб? кою технологій прийняття групою ефективних рішень. В роз? гляданні цього питання будемо виходити з припущення, що гру? пове рішення в багатьох випадках має переваги перед індивіду? альним рішенням як в плані своєї продуктивності для групи, так і по відношенню перспектив виконання прийнятого рішення кожним членом групи. Важливо ці переваги реалізувати. Найбільш дослідженою є техніка проведення ***дискусії***, яка відбу? вається перед прийняттям рішення. На експериментальному рівні ця проблема, як і інші питання групової динаміки, була досліджена К. Левіним. В групах, які просто слухали лекції про необхідність переходу в умовах війни і дефіциту м’яса на вжи? вання субпродуктів, було зареєстровано 3 % змін на користь суб? продуктів, а в групах, де пройшли дискусії – 32 %.

К. Левін інтерпретує це так. В момент лекції рішення не було прийнято, тому що в групі не виникло норми, якій повинні сліду? вати. В дискусії ж кожен відчував свою включеність в прийняття рішення, і це послабило опір нововведенню. Прийняття рішення не було нав’язаним, воно поступово перетворилось в групову нор? му. В подальших дослідженнях, пов’язаних з вивченням техніки дискусії, було акцентовано увагу на пошуках різних нових форм групової дискусії, які б стимулювали прийняття рішення. Серед цих форм було виділено ***„нараду”*, *„брейнстормінг”*** (розроб? лено А. Огборном). Суть останньої полягає в тім, що група по? діляється на „генераторів ідей” і „критиків”. Спочатку „генерато? ри” пропонують різні рішення (їх збирають якомога більше). Потім „критики” сортують пропозиції. Далі аналізуються ідеї і отримується рішення.

Інший метод групової дискусії було розроблено У. Гордо? ном – метод ***сінектики*** (буквально – метод з’єднання різнорід? ного). Суть цього методу в наступному: на першому етапі роз? робляється якомога більше пропозицій, які є взаємовиключни? ми, протилежними. Для цього в групі виділяються „сінектори”

(5?7 чоловік) – затравщики, які починають дискусію, а потім підключаються інші члени групи. Задача сінектора полягає в тім, щоб чітко сформулювати протилежні думки. Група повинна ба? чити дві крайнощі у вирішенні проблеми для того, щоб з усіх сторін її оцінити. В ході дискусії крайнощі відкидаються і прий? мається рішення, яке задовольняє всіх.

**Висновки**

1. Поняття „групова динаміка” має такі значення:
   * певний напрямок дослідження малих груп в соціальній пси? хології (школа К. Левіна);
   * певні методики, якими можна користуватитись у вивченні малих груп, більшість з яких розроблено в школі К. Левіна;
   * „групова динаміка” на відміну від статики означає су? купність тих динамічних процесів, які одночасно відбуваються в групі в якусь одиницю часу і які знаменують собою рух групи від стадії до стадії, тобто її розвиток.

Динамічні процеси малої групи важливо розглядати з двох сторін: по?перше, з точки зору утворення малої групи, по?друге, з точки зору явищ групової життєдіяльності, які виникають в ситу? ації розвитку сумісної діяльності.

1. Питання психологічних механізмів утворення малої групи досліджується в соціальній психології двома шляхами. Перший пе? редбачає аналізмеханізму прийняття кожним членом групи уже існу? ючої групової ціннісно?нормативної системи. Ця проблема стосуєть? ся „підключення” до групи нового члена і передбачає дослідження феномена тиску групи на індивіда. Другий шлях передбачає аналіз процесу створення групових норм та цінностей за умови одночасно? го вступу в групу багатьох індивідів та наступне все більш повне прий? няття цих норм, сприйняття всіма членами групи групових цілей.
2. Феномен групового тиску в соціальній психології отри? мав назву конформізму. Конформізм полягає не просто в тому, що індивід діє так само, як всі, але в тім, що він піддається впли? вові загальної дії, тобто він поводиться так, як це було б, коли б він був наодинці.

В соціальній психології виділяється два види впливу групи на індивіда: нормативний і інформаційний. Інформаційний вплив здійснюється в ситуації, коли людина прагне отримати деяку інфор? мацію, нестачу якої вона відчуває, для створення особистої стратегії поведінки. Коли потреба в такій інформації стає особливо гострою, поведінка інших буде цінним джерелом інформації.

Нормативний вплив – це вплив на особистість соціальних (гру? пових) норм в ситуації, коли вона змушена підпорядковуватись цим нормам, щоб бути прийнятою, а не відкинутою суспільством (групою). Американськими соціальними психологами було здійснено ряд експериментів, в яких вивчались особливості і закономірності конформізму. Експерименти М. Шеріфа, С. Аша і С. Міліграма вва? жаються класичними. Існують чисельні модифікації методик про? ведення цих експериментів, проте суть їх залишається незмінною –

це метод „підставної групи”.

1. Теорія соціального поштовху досліджує характеристики гру? пи і умови, за яких люди більш за все схильні підпорядковуватись нормативному соціальному впливу. Згідно цієї теорії імовірність того, що індивід стане звертати увагу на нормативний вплив, що виходить від інших людей, залежить від трьох факторів:
   * сили групи, тобто того, наскільки важливою для індивіда є дана група людей;
   * безпосереднього впливу, тобто того, як близькоу часі іпросторі розташована до індивіда група, яка намагається впливати на нього;
   * чисельності, тобто кількості людей, що входять в дану групу.
2. Соціальний вплив на індивіда може здійснюватись не тільки більшістю членів групи, але й меншістю. Вплив меншості розгля? дається в соціальній психології як інформаційний тиск, тобто як такий вибір члена групи, що здійснюється на основі інформації, яку він отримує не від більшості, а від меншості членів групи. Чисельна меншість фактично може бути „більшістю”, якщо вона здатна на? в’язати свої оцінки, думки, уявлення іншим членам групи.

В соціальній психології досліджуються умови, за яких меншість впливає на групу. Цими умовами є:

* + послідовність у відстоюванні своєї позиції;
  + упевненість в собі і в своїй позиції;
  + наявність „відступників” з боку більшості.

1. Важливою стороною проблеми формування і розвитку малої групи є проблема групової згуртованості. Групова згуртованість – це процес формування особливого типу зв’язків в групі, що дозво? ляють зовнішньо задану структуру перетворити в психологічну спільноту, в системний психологічний організм, який функціонує за своїми особливими законами.

Підходи до дослідження згуртованості у вітчизняній соціальній психології спираються на ідею про те, що головним інтегратором групи є сумісна діяльність її членів. Цей підхід найліпше представ? лено в „теорії діяльнісного опосередкування міжособистісних сто? сунків” О.В. Петровського.

Мала група, яка розглядається як вищий рівень розвитку групи, що характеризується високою згуртованістю, єдністю ціннісно?норма? тивної орієнтації, глибокою ідентифікацією івідповідальністю за резуль? тати сумісної групової діяльності, визначається поняттям „колектив”.

1. Процеси інтеграції групи пов’язано з феноменом лідерства. Поняття „лідерство” пов’язано з поняттям „керівництво”. На відміну від лідера керівник колективу завжди виступає посередником со? ціального контролю і адміністративно?державної влади. Лідер – це член групи, що добровільно приймає на себе значно більшу міру відповідальності у досягненні групових цілей, ніж того вимагають формальні приписи або загальноприйняті норми.

В соціальній психології існує декілька точок зору на природу і сутність лідерства. Одна з них – „теорія рис” – обґрунтовує вису? нення лідерів їх особистісними якостями. Інша – „ситуаційна тео? рія” – обґрунтовує ініціативну поведінку особистості потребами соціальної ситуації, що склалася.

Активне дослідження проблеми лідерства розпочалось після відомих експериментів К. Левіна, який вивчав „стиль лідерства” – систему прийомів впливу лідера на групу. К. Левін виділив такі стилі лідерства: авторитарний, демократичний і анархічний (лібераль? ний). Ця типологія стилів лідерства у вітчизняній соціальній пси? хології є найбільш поширеною.

1. З проблемою лідерства і керівництва тісно пов’язано про? цес прийняття групою рішення. Теоретичною стороною проблеми групового рішення є питання порівняльної цінності групових і

індивідуальних рішень. В дослідженні цього питання тривалий час панувала традиція розглядати групове рішення як таке, що прий? мається в результаті усереднення індивідуальних думок і суджень її членів. Цей процес усереднення групових рішень було названо процесом нормалізації групи. Подальше дослідження цього про? цесу виявило цікаві феномени, які засвідчили, що групове рішен? ня не можна трактувати так спрощено. В 70?х рр. ХХ ст. було опи? сано феномен, який отримав назву „групомислення”.

Групомислення погіршує якість прийняття рішення до межі набагато нижчої за усереднене. Феномен групомислення виникає тоді, коли збереження єдності і солідарності групи вважається чле? нами групи більш важливим, ніж реалістичний погляд на речі.

Дослідження процесу прийняття групового рішення виявило також феномен групової поляризації, який полягає в тім, що в про? цесі виробітки значущого для групи рішення відбувається своєрід? на екстремізація групової думки: вона тяжіє до крайніх значень, а кількість середніх, проміжних рішень скорочується.

Окремим випадком групової поляризації є феномен зрушення до ризику, який виявляється в тому, що загальноприйняте групове рішення виявляється більш ризикованим порівняно з усередненим.

1. Проблеми прийняття групових рішень пов’язано з розроб? кою технологій прийняття ефективних рішень. Найбільш дослі? дженою є техніка проведення дискусій, яка відбувається перед прий? няттям групового рішення. Із найбільш поширених форм дискусії є

„нарада”, „брейнстормінг”, метод сінектики та ін.

#### Основні терміни та поняття*.*

Групова динаміка, школа „групової динаміки”, методи гру? пової динаміки, конформізм, конформна поведінка, груповий тиск, інформаційний вплив, нормативний вплив, автокінетич? ний ефект, особисте прийняття, публічна поступка, соціальні норми, рівень конформності поведінки, теорія соціального по? штовху, фактор чисельності групи, фактор сили групи, фактор безпосереднього впливу групи, метааналіз, „підставна група”, феномен соціальної підтримки, групова меншість, групова

більшість, відступники з боку більшості, групова згуртованість, групова сумісність, стратометрична концепція групової актив? ності, теорія діяльнісного опосередкування міжособистісних стосунків в групі, ЦОЄ, колектив, лідерство, керівництво, уп? равління, теорія рис, ситуаційна теорія лідерства, орієнтований на задачу лідер, орієнтований на взаємовідносини, стилі лідер? ства, авторитарний стиль, демократичний стиль, ліберальний стиль, групове рішення, процес нормалізації рішення, руйнуван? ня процесу прийняття групового рішення, групомислення, фе? номен групової поляризації, феномен зрушення до ризику, тех? ніки прийняття групового рішення.

#### Питання для обговорення та закріплення матеріалу

1. В яких значеннях застосовуєтьсяпоняття „груповадинаміка”?
2. Розкрийте основні напрямки дослідження проблеми гру? пової динаміки школою К. Левіна. В чому полягають основні тео? ретичні принципи цієї школи?
3. В чому полягають особливості методик вивчення групової динаміки, розроблених школою К. Левіна?
4. Якими шляхами досліджується в соціальній психології пи? тання психологічних механізмів утворення малої групи?
5. Розкрийте сутність конформізму. Покажіть відмінності цьо? го феномену від інших соціально?психологічних впливів на осо? бистість інших людей.
6. Покажіть відмінності між інформаційним та нормативним соціальними впливами.
7. В чому сутність експериментів М. Шеріфа? Розкрийте хід їх проведення і результати.
8. Розкажіть про експерименти С. Аша. Чому саме з дослід? жень С. Аша проблема конформізму отримала широкий резонанс в світовій літературі?
9. В чому полягає сутність теорії соціального поштовху? Які фактори нормативного впливу групи на індивідів розкриваються цією теорією?
10. Який основний феномен було виявлено С. Мілграмом в експериментах з дослідження конформізму?
11. Чому експерименти М. Шеріфа, С. Аша і С. Мілграма є кла? сичними? Що в них спільного? Що нового в теорію конформізму вніс кожен з цих дослідників?
12. Яке значення мало відкриття феномену „соціальної підтримки” в дослідженні проблеми соціального впливу? В чому сутність цього феномену і хто його відкрив?
13. Дайте соціально?психологічне визначення поняттю „групо? ва меншість”.
14. Покажіть значення досліджень С.Московічі в розробці теорії меншості. Які експерименти було ним проведено з виявлен? ня факторів впливу меншості?
15. Визначте основні підходи у дослідженні групової згуртова? ності, які існують в соціальній психології.
16. Розкрийте основний зміст „теорії діяльнісного опосередку? вання міжособистісних стосунків” Що таке ЦОЄ?
17. Дайте визначення поняттю „колектив”. Охарактеризуйте історію розвитку теорії колективу.
18. Покажіть відмінності між лідерством і керівництвом.
19. Розкрийте основні теорії виникнення та сутності лідерства.
20. Розкрийте основний зміст теорії лідерства Ф. Фідлера. В чому полягають відмінності між тими лідерами, які орієнтовані на задачу, і тими, які орієнтовані на взаємовідносини?
21. Які Вам відомі теорії стилів лідерства? Яка теорія стилів лідерства у вітчизняній науці є найбільш поширеною?
22. В яких аспектах традиційно в соціальній психології роз? глядається проблема прийняття групового рішення?
23. Покажіть, чим прийняття групового рішення відрізняєть? ся від компромісу.
24. Чому розглядання процесу прийняття групового рішення як процесу нормалізації групи є спрощенням?
25. Відкриття яких феноменів у дослідженні прийняття гру? пового рішення показало непередбачуваність цього процесу?
26. Що таке групомислення? Розкрийте цей феномен і покажіть його небезпечність.
27. Визначте симптоми групомислення, які було відкрито І. Джанісом. Розкрийте їх зміст.
28. В чому полягає суть феномену групової поляризації? Назвіть приклади поляризації в повсякденному житті. Який вплив здійснює поляризація на розвиток суспільства?
29. В чому полягає феномен „зрушення до ризику” в процесі прийняття групового рішення? Які ви знаєте гіпотези, що поясню? ють виникнення цього феномену?
30. Назвіть відомі вам технології прийняття групою ефективних рішень. Покажіть значення експериментальних досліджень К. Леві? на у дослідженні техніки дискусії. Які форми дискусії вам відомі?

Експрес-тест самооцінки лідерства

***Призначення.*** Даний експрестест дозволяє визначити актуаль? ний рівень виявлення лідерства у сумісній діяльності.

***Інструкція.*** Уважно прочитайте кожне з десяти суджень і ви? беріть найбільш підходящу для вас відповідь в буквеній формі. Пра? цюючи з опитувальником, пам’ятайте, що немає ні поганих, ні хоро? ших відповідей. Важливим фактором є те, що в своїх відповідях по? трібно прагнути до об’єктивності і записувати ту відповідь, яка пер? шою приходить в голову.

Опитувальник

1. Що для Вас є важливішим у грі?

А. Перемога. Б. Розвага.

1. Чому Ви надаєте перевагу в загальній розмові? А. Виявляти ініціативу, пропонувати щось.

Б. Слухати і критикувати те, що пропонують інші.

1. Чи здатні Ви витримати критику, не входячи у дрібні супе? речки, не виправдовуючись?

А. Так. Б. Ні.

1. Чи подобається Вам, коли Вас хвалять прилюдно? А. Так. Б. Ні.
2. Чи відстоюєте Ви свою думку, якщо обставини (думка більшості) проти Вас?

А. Так. Б. Ні.

1. В компанії, у спільній справі Ви завжди заводило, щось при? думуєте, що є цікавим для інших?

А. Так. Б. Ні.

1. Чи вмієте Ви приховувати свій настрій від оточуючих? А. Так. Б. Ні.
2. Чи завжди Ви терміново і покірливо робите те, що Вам гово? рять старші?

А. Так. Б. Ні.

1. Чи вдається Вам у розмові, дискусії переконати, привабити на свій бік тих, хто раніше був з Вами не згоден?

А. Так. Б. Ні.

1. Чи подобається Вам вчити (повчати, виховувати, навчати, давати поради) інших?

А. Так. Б. Ні.

Обробка та інтерпретація даних

Підрахуйте загальну кількість „А” і „Б” відповідей. Високий рівень лідерства А = 7?10 балів.

Середній рівень лідерства А = 4?6 балів. Низький рівень лідерства А = 1?3 балів.

Переважання відповідей „Б” свідчить про дуже низьке або дес? труктивне лідерство.

#### Література

1. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
2. Андреева Г.М. Социальная психология.–М: Изд?во МГУ, 1980.
3. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Совре? менная социальная психология на Западе. – М., 1978.
4. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд?во МГУ, 1984. – 208 с.
5. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підруч? ник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.
6. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой груп? пы. – М.: Изд?во МГУ, 1991. – 207 с.
7. Крегер О., Тьюсон Дж. М. Типы людей и бизнес. Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе. – М.: Персей, Вече. АСТ, 1995
8. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель… Элементы пси? хологии менеджмента в повседневной работе. – М.: Дело. – 193 с.
9. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
10. Мангутов И., Уманский Л.И. Организатор и организаторс? кая деятельность. – Л.: ЛГУ, 1975.
11. Максвелл Дж. Шеф и его команда. – СПб: Питер. Ком., 1998
12. Орбан?Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. посібник. – Київ: Академвидав, 2003.
13. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психоло? гии. – СПб, 2000.
14. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.
15. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
16. Петровский А.В. Личность. Деятельность. Коллектив. – М., 1982.
17. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психоло? гия коллектива. – М.: Просвещение, 1978. – 176 с.
18. Платонов Ю.П. Психология коллективной деятельности. Теоретико?методологический аспект. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1990. – 184 с.
19. Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1988.
20. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
21. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
22. Совместная деятельность / Под ред. А. Журавлева, А.П. Шихирева. – М.: Наука, 1988.
23. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
24. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. – М., 1979.
25. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.

*РОЗДІЛ VІI. НАТОВП ЯК РІЗНОВИД СОЦІАЛЬНИХ ГРУП*

*РОЗДІЛ VІІ.*

*Глава 23. Натовп як форма масової поведінки людей*

***НАТОВП ЯК РІЗНОВИД СОЦІАЛЬНИХ ГРУП***

Соціальні психологи у загальній класифікації великих соціаль? них груп виділяють особливу їх різновидність, яку в точному смислі слова не можна назвати «груповою». Це короткотермінові об’єднан? ня великої кількості осіб з різними інтересами, які зібралися разом з якогось певного приводу і демонструють певні сумісні дії.

Членами такого тимчасового об’єднання є представники різних великих організованих груп: класів, націй, професій тощо. Така група може бути в якомусь відношенні кимсь організованою, але частіше вона виникає стихійно, не обов’язково чітко усвідомлюючи свої цілі, проте може бути дуже активною.

Таке утворення ніяк не можна вважати «суб’єктом сумісної діяльності», але й недооцінювати його значення теж не можна. Від дії таких груп у сучасних суспільствах часто залежать політичні і соціальні рішення, що приймаються.

*РОЗДІЛ VІI. НАТОВП ЯК РІЗНОВИД СОЦІАЛЬНИХ ГРУП*

### Глава 23. Натовп як форма масової поведінки людей

Серед масових форм поведінки найчастіше виділяють натовп, масу, публіку, аудиторію та ін.

На перший погляд ці об’єднання схожі на звичні спільноти індивідів, однак вони демонструють форми поведінки, що відрізня? ються від власне групових форм і відрізняються іншою природою, ніж уже описані наукою звичні групи.

По?перше, вони виникають немовби випадково, несподівано з того чи іншого приводу.

По?друге, їх характеризує чітко виражена тимчасовість існування. А головне – вони являють собою такі чисельності індивідів, що відносяться до самих різних типів і видів традиційно виділених груп. Таким є, наприклад, натовп людей, що зібрався десь на вулиці або в якому?небудь приміщенні. Бурхливі соціальні, економічні, політичні, культурні процеси, що відбуваються в сьогоденні, приносять все більше нових прикладів виникнення і існування «некласичних»

спільнот: натовпу, публіки або аудиторії масового видовища.

##### Передумови масовизації суспільства

Вихідною передумовою і одночасно основною базою масови? зації, яка розпочалася з появою капіталізму, є певний рівень роз? витку економіки. Крупне капіталістичне виробництво являє собою типовий приклад власне масового виробництва. Розпочавшись у сфері економіки, масовизація на базі розвитку машинної техніки, особливо новітніх її форм, пов’язаних із сучасним етапом розвитку суспільства, розповсюджується на всі інші сфери суспільства: на? уку, мистецтво, виробництво різного роду послуг, управління, спо? живання, побут, спілкування між людьми. Каталізаторами цих про? цесів стають форми масової культури, стандарти духовного життя, що пов’язані з виникненням і функціонуванням у суспільстві різних видів масової інформації. Потреба у масовій інформації з боку різно? го роду масовізованої діяльності потребує різних засобів її вироб? ництва і розповсюдження: сучасну пресу, радіо, телебачення, кіне?

матограф тощо. Не знаючи ніяких меж своєї дії – ні демографічних і соціальних, ні національних і державних, ці засоби не тільки «об? слуговують» масові процеси, але й самі породжують, причому в гло? бальних масштабах – нові види масової діяльності, що пов’язані зі специфічними механізмами масової комунікації, з багатоманітними способами оперування масовою інформацією. Процеси масовизації, подальше розгортаючись, знаходять своє вираження в суттєвому збільшенні розмірів спільностей людей, які здійснюють одну й ту ж саму діяльність. Інший важливий факт щодо розширення і поглиб? лення масовизації – це якісне підсилення неординарності складу спільнот, що беруть участь у різних масових процесах. Воно зумов? лене вже самим кількісним зростанням цих спільнот, особливо ви? ходом процесів масовизації за межі власне виробничої діяльності.

Зростаюча гетерогенність складу учасників масових процесів стає особливо відчутною, коли масовизація вторгається у сфери споживання, дозвілля, суспільно?політичної діяльності. Як відмічає відомий зарубіжний дослідник феномена маси Г.Блумер, кінозал збирає під одним дахом багато різних індивідів, а біля екранів теле? візора «поряд» опиняються дуже несхожі один на одного у всіх відно? шеннях люди.

Відповідно розширюється і сфера міжособистісних відносин, множиться кількість контактів, в які вступають один з одним інди? віди, що належать до одних і тих самих, а також до різних спільнот. Отже, сучасні процеси масовизації, що в першу чергу пов’язані з урбанізацією і розвитком mass media, зумовлюють виникнення і функціонування в сучасних суспільствах великої кількості нових утворень – як різного роду формальних і неформальних груп, так і особливо, багаточисельних «некласичних» масових спільностей, які складаються з великої кількості людей.

Отже, сьогодні можна говорити про глобалізацію мас, про ство? рення маси світового масштабу. Перш за все, це створення наднаці? ональних спільнот з гігантськими ядрами міст і ринками мільйонів людей, яких спонукають жити і споживати однотипно. Це також розширення електронних і телевізійних мереж, які, з одного боку, зв’язують людей між собою, а з другого, проникають в самі надра приватного життя кожної людини. Нарешті, це політика у відношенні

цих величезних співтовариств, успіх яких тепер залежить від систем мультимедіа ще більше, ніж раніше. Бурхливий розвиток систем муль? тимедіа ще більше прискорить процеси масовізації суспільства.

##### Основні характеристики масових форм поведінки

Б.Грушин називає такі загальні ознаки масових явищ:

* + статистичний характер спільноти, який виражається в тім, що дана спільнота, збігаючись із чисельністю її дискретних «одиниць», складає самостійне, цілісне утворення, яке відрізняється за своїми закономірностями і властивостями від елементів, що її складають;
  + стохастична (імовірна) природа спільноти, яка знаходить вираження у тому, що «входження» індивідів у дану спільноту є

«випадковим», неупорядкованим, здійснюється за формулою «може бути, а може й не бути», розмитими межами, невизначеним кількісним і якісним складом;

* + ситуативний характер існування спільноти, який полягає в тім, що вона утворюється і функціонує виключно на базі і в межах тієї або іншої конкретної ситуації, в результаті чого є нестійким ут? воренням, що змінюється під дією випадковостей;
  + виражена гетерогенність (різнорідність) складу спільноти, яка виявляється в «порушенні» меж між всіма існуючими в суспільстві соціальними, демографічними, політичними, регіональ? ними, освітянськими та іншими групами.

Говорячи про основу такої поведінки, західні соціальні психо? логи підкреслюють, що більшість випадків масової поведінки лю? дей пояснюється їх загальними експектаціями і розумінням. Хоча не тільки в історії науки, а і в сучасних дослідженнях поняття «маса» визначається як конкретно існуюча форма виявлення масової по? ведінки людей, проте реально не існує маси взагалі, а є конкретні форми мас.

Наприклад, такі існуючі в будь?якому сучасному суспільстві чисельності індивідів, як натовп, аудиторія певної телепередачі, гро? мадськість, що висловлює певну думку, прихильники якого?небудь естрадного кумира. Без спеціального аналізу можна стверджувати,

що всі вони не збігаються один з одним за своїми характеристика? ми. Однак, з іншого боку, всі вони є різними виявленнями саме маси як деякого особливого типу «некласичних» спільнот, які відрізня? ються від груп у звичному вживанні цього слова. Всі вони мають дещо спільне, що робить їх різними видами спільного роду – маси. У соціальній психології ХХ ст.. психологічні характеристики різних форм масової поведінки досліджуються як «колективна по?

ведінка».

Зокрема, американський соціолог Г.Блумер у роботі «Колек? тивна поведінка» (1951), визначаючи термін «колективна поведін? ка», пише, що природа колективної поведінки передбачає розгля? дання таких явищ, як натовп, зборисько, панічні настрої, манії, танцювальні божевілля, стихійні масові рухи, масова поведінка, гро? мадська думка, пропаганда, мода, захоплення, соціальні рухи, рево? люції і реформи.

Психологія мас (натовпу) базується, перш за все, на різкому протиставленні індивіда, коли він знаходиться поза натовпом, тому індивідові в ситуації, коли він у складі натовпу.

Недивно, що одна із значних робіт у світі з соціальної психо? логії, яка вийшла в останні десятиріччя, називається «Вік натовпу». Автор цієї роботи, видатний французький соціальний психолог С.Московічі визначив її тему як перехід від індивідуальної психо? логії до психології мас. Не можна не погодитися з ним у тому, що хоча постулатом психології все ще залишається розглядання психі? чних явищ тільки як індивідуальних, однак на практиці відбуваєть? ся і використовується психологія мас. Отже, у вік мас найважливі? шим об’єктом наукового аналізу в психології стають маси.

Ідеї психології мас виражають і спираються на принципи людсь? кої психіки, зокрема ті, які є прихованими, коли вони наодинці, і гучно заявляють про себе, коли люди збираються у маси. Як підкрес? лює С.Московічі, фундаментальний факт полягає в наступному:

«кожен з нас взятий окремо в кінцевому рахунку є розумним; взяті разом у натовпі, під час політичного мітингу, навіть у колі друзів, ми готові на найбільш крайні безглуздя».

С.Московічі порівнює натовп, масу з соціальною твариною, яка зірвалася з ланцюга, що своєю сліпою нездоланною силою може

подолати будь?які перепони, зрушити гори і знищити творіння століть. У натовпу стираються відмінності між людьми, і люди вип? ліскують нерідко в жорстоких діях свої пристрасті і мрії – від не? гідних до героїчних і романтичних.

Отже, такі маси грають «особливу» роль у наш час. «Ерою на? товпу» назвав цей час французький дослідник Г.Лебон, починаючи дослідження його особливостей ще в кінці ХІХ ст.

##### Історія дослідження психології мас

Сто років тому на переломі ХІХ і ХХ ст. в полі зору соціальної науки опинилися факти сумісної поведінки людей, до яких критерії

«класичного» групового підходу є неспроможними. Цей період мож? на назвати епохою відкриття психології мас.

Потреба у дослідженні психології мас зумовлювалась особлив? істю соціальних відносин того часу. Соціально?політичні події, що пов’язані з революціями у Франції, сколихнули суспільну думку. То була епоха масових рухів, революційного настрою мас. Саме цей динамізм суспільства, його бурхливість викликали інтерес до масо? вих явищ психіки, зумовили появу нових концепцій, в яких розроб? лялось нове коло проблем, пов’язаних з психологією мас. Ці кон? цепції визначили цілий етап розвитку соціальної психології.

У 1878 р. М.К.Михайловський у журналі «Отечественные за? писки» публікує статтю «Сила наслідування», яка була присвячена психології натовпу. Через шість років, в 1885 р. Г.Тард видав книгу

«Закони наслідування», а в 1892р. – «Думка і натовп». В 1892 році французький юрист С.Сигеле видає книгу «Злочинний натовп», а в 1895р. Г.Лебон випустив у світ свою знамениту роботу «Психологія натовпу». Отже, незалежно один від одного в Росії і у Франції ви? никає нова наука – психологія натовпу.

Масові явища завжди привертали увагу політиків, представ? ників громадської думки. На зломі ХІХ?ХХ ст. предметом ретель? ного вивчення багатьох учених різних країн стали явища навіюван? ня, наслідування, поведінки особистості в натовпу, взаємодії лідера та маси. Найбільш відомими роботами з цієї проблематики є робо? ти французьких дослідників Г. Тарда і Г. Лебона.

Інтелектуальні та наукові підґрунтя психології мас не є одно? рідними. З одного боку, це – прийоми і концепції сугестії. Антон Месмер (1733?1815), який умів вводити людей в транс, об’явив, що може управляти універсальною силою («тваринним магнетизмом»), що зміцнює життєві сили і здоров’я. Гіпнотичне навіювання – як це було названо потім, повинно було знижувати рівень свідомості па? цієнта, роблячи його розум більш «примітивним». Гіпнотизм став однією з важливих моделей соціального навіювання і на ранньому етапі був запозичений психологією мас для пояснення ірраціональ? ності, емоційності і «примітивності» натовпу.

Інша медична модель, ще більш «патологічна» за своїм поход? женням і формою, була взята з епідеміології. Незадовго до цього було доведено факт передачі інфекції через посередництво вірусу завдяки дослідженням Луї Пастера (1822?1895) і Роберта Коха (1843?1910). Аналогічно цьому психічну інфекцію стали вважати відповідальною за розповсюдження афектів і «анамії» (упадок нравів) в людських збориськах або в будь?якому збудженому натовпі.

Ще одним науковим обґрунтуванням психології мас стала кри? міналістика. Те, що в медичній інтерпретації мало статус підсвідо? мого і афективного, з юридичної точки зору уявлялось як знижена відповідальність індивіда, який є включеним у натовп. Основним положенням цього медикоправового підходу було те, що у натовпі людина стає більш примітивною і інфантильною, а тому – менше розумною і менше відповідальною.

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

Всі ці ідеї було викладено в серії італійських і французьких публікацій ще до 1895 року, але Г. Лебон (1841?1931) популярно виклав їх у своєму бестселері «Психологія народів і мас» (1895). У цій книзі Лебон виокремлює такі чинники, що зумовлюють на? прямок суспільного руху: душа раси, вплив вожаків, наслідуван? ня, навіювання і взаємне зараження. «Психічна інфекція» – це ключове поняття, яким Г. Лебон визначає психологічний механізм взаємодії мас. Головними ознаками маси, на думку Лебона, є знео?

собленість, втрата інтелекту та особистої відповідальності, домі? нування почуттів.

Концепція натовпу виходить із ідеї аномальності, яка асоціюєть? ся або з хворобою, або зі злочинністю і в кращому випадку допуска? ються пом’якшувальні обставини.

Щоб зрозуміти, чому колективна поведінка трактується як ано? мальна або навіть «анемічна», потрібно згадати соціальну і політич? ну ситуацію, в якій створювалися ці концепції, а саме: революції (1789, 1830, 1848, 1871 у Франції); радикальні економічні і соціальні зміни, які привели до урбанізації і індустріалізації; підйом «рево? люційного руху мас»; зростаюча роль профспілок і соціалістів, страй? ки і першотравневі демонстрації і т.ін. Все це загрожувало стабіль? ності політичномого, суспільного і етичного порядку. Як стверджує Берроуз (Barrows, 1981), в ті роки з’явилося загальне відчуття зане? паду у відсутності бажання нести за це відповідальність. Маси були

«виявлені» (Московічі), їх стали боятись як причину всіх неприєм? ностей, і наука була зобов’язана проаналізувати випадкові зв’язки між феноменом мас і суспільними бідами.

І криміналістське, і психіатричне, і епідеміологічне тлумачен? ня однаково відповідало духові часу. Описуючи банди і присяжних засідателів, масові демонстрації і парламенти, злочинні і релігійні організації, Лебон підводив всі ці групи під категорію «натовпу».

Зазначимо, що сьогодні ми зовсім інакше тлумачимо поняття натовпу, соціальних рухів, аудиторій і суспільних інституцій. Але вже тоді, в кінці ХІХ ст., французьким соціологом Габрієлем Тар? дом (1843?1904) була проведена диференціація між натовпом і пуб? лікою. Якщо перше мало на увазі фізичні контакти і обмеженість місця у натовпу, то друге означало, що публіка не знаходиться у просторовій близькості і може створювати «суспільну думку» зав? дяки сучасним засобам комунікації.

Суспільні процеси Тард пояснював виключно дією механізму на? слідування, на якому будуються людські взаємовідносини. Завдання науки полягало у вивченні законів наслідування, завдяки яким сусп? ільство, з одного боку, підтримує своє існування в якості цілісності, з другого, розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів. Винаходи – це акт індивідуальної творчості.

Тард зробив значний внесок у розвиток науки про міжосо? бистісні стосунки та їх механізми, досліджував проблеми суспіль? ної думки, психології натовпу, механізми психологічного заражен? ня і навіювання. Тард сприяв також включенню в арсенал соціаль? но?психологічної науки емпіричних методів дослідження – аналізу історичних документів і статистичних даних.

##### Концепція психології мас З. Фрейда

Ідеї І. Тарда, Г. Лебона знайшли розуміння у З. Фрейда, який виклав свої погляди на соціально?психологічні явища в групах у роботі «Масова психологія і аналіз людського «Я». З. Фрейд актив? но використовував положення психології мас Г. Лебона. Для нього велику роль в соціальному устрої світу відігравало навіювання, на? слідування, підпорядкування лідерові (вожаку), неусвідомлені ко? лективні уявлення. Вплив З. Фрейда на розвиток соціальної психо? логії сьогодні визнається всіма значними науковцями, його звернен? ня до проблематики групової психології не було випадковим, а ба? зувалося на нагромадженому ним досвід.

З.Фрейд розмірковує над великими проблемами суспільства, виникненням світових релігій і суспільних рухів. Він намагається розв’язати проблему: чому індивід в умовах включення його у на? товп думає і поводиться зовсім інакше, ніж можна було б від нього очікувати. Сучасне суспільство придушує і витісняє природні інстинкти людини. У натовпу ж придушення безсвідомих тенденцій зменшується. Моральні заборони зникають, панують інстинкти і емоційність. Все це засвідчує регресію психіки у натовпу. Головне явище масової психології – несвобода в масі окремої людини. Ко? жен емоційно пов’язаний у двох напрямках, з одного боку, він по? в’язаний з вождем, з другого, – з іншими масовими індивідами.

На короткий період у масі зникає нетерпимість людей один до одного. В масі з’являється обмеженість себелюбства. Сутність маси полягає у новоутворених прив’язаностях учасників маси один до одного. Механізм емоційної прив’язаності Фрейд означив терміном

«ідентифікація».

Термін «ідентифікація» перший раз Фрейд ввів у 1921 році, роздумуючи про взаємовідносини індивіда і маси. Ідентифікація означає почуття прив’язаності (прихильності, симпатії), спільності з іншими людьми.

«Кожен індивід – це складова частина багаточисельних мас, він з різних сторін пов’язаний ідентифікацією і створив свій «Ідеал «Я». Чисельним способом індивід пов’язаний з масою через іденти? фікацію. Він побудував свій ідеал «Я» за різними зразками. Окрема людина – учасниця багатьох масових душ: своєї раси, церковної гро? мади, стану, державності і т.ін. Але володіючи часткою багаточи? сельних душ мас, переборюючи їх, індивід може піднятися до рівня

незалежності і оригінальності.

З.Фрейд виділяв два типи ідентифікації: еротичну і міметичну. Еротична означає ідентифікацію з людьми, якими ми бажаємо володіти. Міметична – це ідентифікація з людьми, які втілюють те, якими ми хотіли б бути. Ерос не залежить від Мімесиса, а Мімесис

* від Ероса. В психіці індивіда еротична ідентифікація переважає над міметичною. В психіці маси – навпаки. Отже, сутність маси і її здатність впливати на психіку людини Фрейд пояснює через про? цес ідентифікації.

Фрейд підкреслює, що попадаючи у натовп, окрема людина відмовляється від свого «Ідеалу «Я» і замінює його масовим ідеа? лом, який втілено у вожді. В масі виникає подвійний вид зв’язку – ідентифікація і заміщення «Ідеалу «Я» особистістю вождя.

Отже, основна ідея психоаналітичної концепції в тім, що маса людей виникає і функціонує через механізм міметичної ідентифікації людей між собою і вождем. Психічне перетворення людини в масі полягає в тім, що вона відмовляється від прав на власну особистість, передає її функції вождеві. В результаті цього контроль свідомості над безсвідомим слабшає, витіснені раніше елементи психіки і інстин? кти вириваються на свободу і регулюють поведінку людини.

Розглядаючи питання групової психології, З. Фрейд та його послідовники виходили з розробленої ними методології психоана? лізу, екстраполюючи поняття та принципи, розроблені в практиці лікування неврозів, на сферу соціально?психологічних явищ. За основу інтерпретації міжособистісних і міжгрупових відносин бра?

лися психологічні механізми такої групи, як сім’я. Особливо це сто? сується аналізу взаємин лідера та маси. Соціальна група розглядаєть? ся як сукупність індивідів, які вважають лідера своїм ідеалом. Інди? віди замінюють свій ідеал «Я» масовим ідеалом, що втілюється у вожді. Якщо вождь у психології натовпу є суб’єктом своїх дій, свідо? мий вольовий акт якого полягає в нав’язуванні іншим свого образу, то стає можливим, за особливого стану людей у натовпі нав’язати свій образ через ідентифікацію себе з лідером як своїм ідеалом. Відбувається ідентифікація одного індивіда з іншим. Згідно зі схе? мою З. Фрейда, відносини з лідером будуються за аналогією дити? ни з батьками.

У концепції «психології мас» маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою. Розглядаючи натовп як сліпу, некеровану силу, Г. Тард, Г. Ле?

бон, З. Фрейд шукали шляхи перетворення його на таку спільноту, яка позбулася б своїх негативних руйнівних сил. Окрім волі, інте? лекту, свідомості лідерів, вони бачили й інші можливості подолати суперечності між індивідом і суспільством. Так, ефективним засо? бом коригування психічних дефектів натовпу вони вважали його організацію, об’єднання в групу.

Ідея наслідування як основи соціального життя наприкінці ХІХ

* початку ХХ ст. була дуже поширеною. Відомий російський пси? холог і фізіолог В.М. Бехтерєв теж відводив механізмові насліду? вання суттєву роль у своїх наукових поглядах.

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

Концепція «психології мас» стає підґрунтям для створення пер? ших підручників із соціальної психології, якими були «Соціальна психологія» – підручник американського соціолога Е. Росса та анг? лійського психолога В. Мак?Даугалла «Вступ до соціальної психо? логії», які вийшли друком у 1908 р. Дата виходу цих підручників вважається роком виникнення соціальної психології як науки.

##### С.Сигеле про злочинний натовп

По?новомубула поставлена ірозв’язувалася проблема психології мас юристом С.Сигеле в його книзі «Злочинний натовп. Досвід ко? лективної психології», яка вперше вийшла в 1892 році в Парижі. Го? ловне питання, яке він намагався вирішити, – це визначити міру відпо? відальності людини за злочини, які вона скоїла, як частка натовпу.

Він називав п’ять причин злочинів натовпу:

* Податливість членів натовпу до навіювання.
* Вплив чисельності, в результаті чого збільшується інтен? сивність негативних емоцій. Чисельність дає людям відчуття їх рап? тової і незвичайної могутності. Чисельність забезпечує анонімність злочину.
* Моральне сп’яніння, яке є результатом перемоги інстинктів над віковою працею виховання сили волі.
* Пробудження інстинктів убивства.
* Специфічний склад натовпу.

Сигеле показує, що натовп складається з людей особливих ка? тегорій. Це люди, що знаходяться у стані сп’яніння, психічно хворі люди, авантюристи, бандити, люди з підмоченою репутацією.

У той же час натовп може піднятися до найвищого ступеня са? мопожертвування і героїзму, проте він більш схильний до зла, ніж до добра.

Основне питання, на яке хотів дати відповідь С.Сигеле як юрист, це питання відповідальності за злочини, скоєні під впливом розлюченого натовпу.

Оскільки він виділяв два типи натовпу: натовп жорстокий, сліпий, що втратив будь?яке відчуття справедливості, який знаходить? ся у стані буйного божевілля, і другий – той, що не переходить меж злочину, швидко розпалюється, йде за тими, хто хоче їх заспокоїти.

Отже, і міра покарання за злочини повинна бути неоднаковою. С.Сигеле ставить дуже серйозне питання колективної відпові?

дальності.

Здоровий глузд підказує, що відповідальність лежить на всьо? му натовпу, проте чи можлива взагалі колективна відповідальність?

С.Сигеле звертає увагу на роль соціальної ситуації у регуляції поведінки людини. Єдиним, хто відповідає за свою поведінку, на думку С.Сигеле, є індивід. Засобом виявлення міри його відпові? дальності є його вразливість до навіювання. Оскільки за умов навіть найбільш сильного навіювання неможливе повне знищення людсь? кої індивідуальності, а лише її послаблення, то злочин, що скоєно індивідом серед натовпу, завжди має частину мотивів у фізіологічній та психологічній організації цього індивіда. Отже, він завжди буде нести відповідальність перед законом за те, що ним скоєно. На? справді чесна людина не буде підпорядковуватися злочинним на? казам натовпу і потрапляти у вир його емоцій.

##### Російська традиція вивчення натовпу

Проблема натовпу завжди була в центрі уваги багатьох російсь? ких дослідників. Слід зауважити, що вперше в науці цю проблему поставив М.К. Михайловський у 1879 році в серії статей у журналі

«Отечественные записки».

У цих статтях він намагався довести, що особливості історич? ного процесу визначаються механізмом спілкування героя і натов? пу, тому основним питанням історії є питання героя, вождя натов? пу. Натовп у зв’язку з цим він визначав як масу, що здатна захоп? люватися прикладом.

М.К.Михайловський першим зробив спробу виявити приро? ду несвідомого у масовій поведінці, він приділяв багато уваги дос? лідженню механізмів взаємодії людей і натовпу. Про внесок М.К.Михайловського в дослідження проблеми психології натов? пу написано багато.

У російській науці на початку ХХ ст. цими проблемами займа? лися також інші дослідники. Зокрема, В.М.Бехтерєв у роботах «Роль навіювання у суспільному житті» (1898р.), «Колективна рефлексо? логія» (1921 р.) аналізує психологію натовпу, визначає його різно? види, умови формування, механізми взаємодії його учасників.

Соціально?психологічні дослідження поведінки російського натовпу провів у 1917 році П.Сорокін. У книзі «Революція і соціо?

логія» він виявив наступні особливості поведінки людей у револю? ційний період:

* вседозволеність поведінки;
* соціальна активність, яка різко росте;
* безвідплатна допомога один одному;
* ентузіазм натовпу, створення коротких і гучних гасел;
* відсутність підпорядкування і дисципліни як в армії, так і на виробництві;
* неврівноваженість емоційних станів, виявлення почуття не? нависті, жорстокості, презирства до людського життя і страждань людей;
* безлад у всіх сферах суспільного життя.

Загальний висновок, який робить П.Сорокін: революція не соц? іалізує, а біологізує поведінку і психіку людей.

Несподівано яскраво ідея наслідування була заявленою в Європі 80?х років ХХ ст. С. Московічі. Причому Московічі, по суті, повертається до соціально?психологічних джерел цієї ідеї – робіт Г. Тарда, Г. Лебона і З. Фрейда. Обставини, які змусили С. Московічі взятися за цей серйозний аналітичний аналіз, він описує так: «Роз? рив соціальних зв’язків, швидкість передачі інформації, безперерв? на міграція населення, прискорений і дратівливий ритм міського життя створюють і руйнують людські спільноти. Будучи розрізне? ними, вони відтворюються у формі непостійних і розростаючих на? товпів …Народження будь?якої форми колективного життя завжди збігалося з появою на світ нового людського типу. І напроти, зане? пад якої?небудь з цих форм завжди супроводжується зникненням певного типу людей. Ми існуємо в епоху масових спільнот і люди? ни маси» [С. Московічі. 1996. с.27?28].

Отже, ідея, що виникла наприкінці ХІХ ст. як соціально?пси? хологічна відповідь на ту культурну і соціально?економічну ситуа? цію, яка склалася в Європі, виявилась досить життєстійкою і є сьо? годні дуже актуальною.

### Глава 24. Натовп як соціально-психологічний феномен

*Глава 24. Натовп як соціально-психологічний феномен*

Виникнення нової галузі знань – психології натовпу – вважаєть? ся одним з основних наукових досягнень, завдяки яким дев’ятнад? цяте століття може вважатись епохою соціальних відкриттів в історії людства.

Багато хто із сучасних дослідників, аналізуючи масові соціальні явища, психологію мас, часто під масами має на увазі «натовп».

Хоча поняття «маса» і «натовп» означають феномени, які ма? ють багато спільного, проте їх потрібно розрізняти.

##### Натовп і публіка

Ще Г.Тард, зосередивши основну увагу на дослідженні публі? ки, звертає увагу на особливості натовпу. Він стверджував, що на континуумі природних спільнот з виникненням книгодрукарства з’являються дві протилежні спільноти: агресивний, фанатичний натовп і сучасна публіка. Г.Тард вказує на такі відмінності між на? товпом і публікою.

* Можна належати одночасно до різних видів публіки, і в той же час тільки до одного натовпу.
* Більша нетерпимість натовпу, ніж публіки, до думок і суд? жень, які суперечать його думкам. Заміна натовпу публікою супро? воджується прогресом у терпимості і навіть у скептицизмі.
* Публіка може бути визначеною як натовп у можливості, бо сильно збуджена публіка може породити фанатичні натовпи.
* Будь?який натовп підпорядковується вождю, публіка не підпорядковується, її надихають публіцисти, журналісти, письмен? ники. На публіці більш яскраво відчувається відбиток її творця. Для натовпу характерним є зворотне. Вождь несе на собі відбиток на? товпу своїх прихильників.
* Натовп менш однорідний, ніж публіка. Натовп збільшується за рахунок випадкової маси допитливих перехожих. Публіка росте за рахунок цілеспрямованої реклами.

##### Натовп і маса

На вивчення особливостей натовпу також звертає увагу аме? риканський соціолог Г.Блумер. Він наголошує на тому, що поведін? ка людини в натовпу суттєво відрізняється від її поведінки в інших формах масових явищ. Г.Блумер вперше на науковому рівні розді? лив поняття «натовп» і «маса», які раніше вживались як синоніми. На його думку, між натовпом і масою існують такі відмінності.

* + Між членами маси практично відсутні взаємодія і обмін по? чуттями. Люди фізично відділені один від одного, не знаходяться в такій просторовій близькості як в натовпі.
  + Маса не здатна до одночасної узгодженої єдиної дії, яка є у натовпу.
  + Члени маси можуть мати різний соціальний статус, різні про? фесії.
  + Маса складається із анонімних індивідів.
  + Маса не має рисспільноти або громади. Вона просто складаєть? ся із індивідів, які характеризуються одноманітністю поведінки.

Цікавий феномен характеризує масу. Між людьми немає нія? кого контакту, вони не знають один одного, а діють одноманітно. Г.Блумер вважає, що форма масової поведінки вибудовується із інди? відуальних ліній діяльності, а не із узгодженої поведінки. Ці індив? ідуальні дії здійснюються у вигляді виборів – вибір книг, речей, партії, моди, професії, релігії. Якщо лінії вибору сходяться в одній точці, то виникає феномен маси.

Коли масова поведінка набуває організованої форми, то її при? рода змінюється. Вона перестає бути феноменом маси, а стає іншою формою колективної поведінки.

Натовп, на відміну від маси, – це конкретна соціальна група. Люди у натовпі, вступаючи у тісний контакт один з одним, змушені особливим чином взаємодіяти. Спілкування у натовпі характери? зується більшою вираженістю невербальних способів комунікації, ніж вербальних. У натовпі кардинально змінюється психіка люди? ни, психічні процеси відбуваються специфічно. Когнітивні проце? си, які спрямовані на пізнання і категоризацію оточуючого світу, значно слабшають. Взаємодія між людьми стає односторонньою,

правила і норми втрачають свою регулюючу функцію. Психіка лю? дини у натовпі вивільняється у не окультуреному вигляді.

Підкреслюючи особливе значення знання психології натовпу в сучасному світі, дослідники цього феномена відмічають, що соц? іально?психологічні особливості натовпу, які було зафіксовано Г.Ле? боном і Г.Тардом наприкінці ХІХ ст., по суті, є такими ж самими.

##### Загальні риси натовпу

Натовп, який являє собою недиференційоване скопище незнай? омих людей, натхненних загальною ідеєю і загальною метою (інте? ресом, прагненням), що збуджує схожі пристрасті, має такі загальні риси.

* + Добровільність членства, відкритість кордонів і здатність до довільного зростання. Само собою існування натовпу приваблює і породжує натовп. Факторами, які обмежують процес створення на? товпу, є: насильницький розгін, несприятлива погода, дефіцит про? стору, нестаток видимості і гучності, який утруднює співучасть у тому, що відбувається, страх тісноти і репресій.
  + Прямий фізичний контакт учасників, який здатний багато? разово підсилити ідентифікацію людей один з одним, викликати до життя такі механізми взаємодіяльності, як наслідування і психічне зараження.

Співприсутність значної кількості людей, що рухаються, бачать, чують, дотикаються, нюхають один одного, супроводжується бага? торазовим взаємовідображенням почуттів і думок тих, хто зібрався разом. У результаті цього відбувається синхронізація (консоліда? ція, вирівнювання) і інтенсифікація (акцентуалізація, підсилення) їх емоційного стану.

Такий стан натовпу Лебон називав його «духовною єдністю», яка виявляється в наступному.

* + Анонімність і рівність людей у натовпу. В тісному контакті з собі подібними людина втрачає не тільки персональний простір, але й стать, вік, національність, соціальний статус. Це приводить до того, що індивідуальність і почуття особистої відповідальності за власну поведінку і дії оточуючих послаблюються. Безвідповідальність при?

водить до вседозволеності, до деструктивного або кримінального характеру масових дій.

* + Нестримне прагнення до цілі є «класичною» характеристи? кою натовпу. Ця риса натовпу пов’язана з безмежним ентузіазмом, вірою в невичерпність власних сил, ілюзією всемогутності, які по? роджені зниженням раціонально?логічного мислення.

Домінування ірраціональних основ поведінки сприяє актуалі? зації стадних інстинктів, що приводить до встановлення влади «ко? лективного несвідомого».

Натовп є імпульсивним, почуття його екзальтовані і поляризовані.

* + Наявність явного або прихованого керівного центру, лідера натовпу. Завданням лідерів є відображення, акумуляція і керівниц? тво настроєм і поведінкою натовпу.

##### Чисельна характеристика натовпу

Натовп являє собою скопище великої кількості людей на об? меженому просторі.

Оцінка чисельності натовпу має велике значення. Є добре відо? мим, що за кількістю людей, які намагаються вийти одночасно з приміщення у випадку пожежі, можна прогнозувати ймовірність виникнення паніки.

Емпіричні дослідження показали, що оцінку чисельності натов? пу здійснити не просто. Запропонована американським дослідни? ком Х.Джекобсоном формула оперативного визначення чисельності натовпу перевірена емпірично і дає оцінку з точністю лише 20%.

На оцінку точності кількості людей у натовпу впливає форма натовпу і умови простору. Труднощі виникають й тому, що склад натовпу швидко змінюється, і він постійно знаходиться у русі.

В оцінці чисельності натовпу виникає цілий ряд питань, на які немає чіткої відповіді, а саме: яка мінімальна кількість людей, що можуть вважатися носіями натовпу? Чи можуть виникнути якісь нові психологічні явища у випадку збільшення натовпу до 50 тис. і більше? Як показали спеціальні дослідження, натовп має особливу фор?

му. Виявлено, що всі натовпи мають тенденцію набувати кільцепо? дібної форми.

У натовпу є певні закономірності руху людей: від периферії до центру і від центру до периферії. Найбільш активні люди тяжіють до центру натовпу, більш пасивні – до периферії. У зв’язку з цим виділяється феномен поляризації, який полягає у зіставленні щільності скучення людей у центрі натовпу і відносно розрядженої їх концентрації навколо центру.

На перший погляд здається, що натовп, – це скучення людей, яке є однорідним, хаотичним і таким, що не має чіткої структури. Проте, як показали дослідження, у натовпу є групи, що об’єднані особистими і умовними зв’язками. Групи мають тенденцію розпа? датися, можуть виникати антагоністичні групи, що є передумовою переходу натовпу у стан агресивності. Цей стан може бути причи? ною безпорядків. Проте, структура натовпу має тенденцію утворю? вати гомогенну масу.

##### Рольова диференціація у натовпу

У натовпу спостерігається також рольова диференціація. Л.По? чебут показує, що люди у натовпу можуть виконувати такі ролі:

* + зачинателі або організатори натовпу;
  + агресори – найбільш активно і агресивно діючі члени натовпу;
  + послідовники – люди, що наслідують агресорів;
  + допитливі, які попали у натовп через свою орієнтувальну реакції;
  + обивателі – люди, що попали у натовп випадково.

Як правило, агресори є індукторами зараження настрою, навію? вання ідеями, наслідування діями.

Статусні позиції у натовпу теж можна диференціювати. Най? вищий статус у вождя, лідера. Потім ідуть почет вождя, охоронці, всі інші члени натовпу.

Велике збіговисько людей відчуває потребу у вожді. У відсут? ності вождя натовп більш схильний до паніки, агресії, ніж до герой? ства. Щоб бути вождем, потрібно мати не стільки інтелект, скільки високу чутливість до настрою натовпу.

Натовп наділяє свого вождя найпривабливішими особистісними якостями(видатний розум, знання цілі, передбачення наслідків, тощо).

Тому вождь натовпу повинен бути дуже пильним до свого іміджу, бо любов натовпу не є стійкою. Будь?яке послаблення волі вождя може привести до того, що він легко перетвориться в антивождя.

##### Умови і етапи формування натовпу

Виявлення умов, що сприяють виникненню натовпу, є дуже важливим для розробки заходів профілактики протиправної пове? дінки натовпу і засобів конструктивного впливу на нього.

Натовп може утворюватися з приводу будь?яких подій: транс? портної аварії на дорозі, невдоволеності діями органів влади, затри? манням правопорушника та ін. Термін його існування визначаєть? ся значимістю інцидента: натовп може розійтись, як тільки елемент видовища ліквідовано.

В іншому випадку, особливо коли це пов’язано з вираженням невдоволеності яким?небудь соціальним явищем, натовп може все більше збуджуватися і переходити до дій. Емоційне напруження натовпу, зростаючи, може породжувати агресивну поведінку учас? ників

У натовпу можуть виникати елементи організації, якщо знай? деться людина, яка зможе її очолити. Проте, навіть коли такі еле? менти виникли, вони дуже нестабільні, і натовп може зруйнувати організованість, яка виникла. Стихія залишається основним зако? ном поведінки натовпу.

Спонтанна елементарна масова поведінка може виникнути в умовах нестійкості або порушення звичних форм існування або звич? ного розпорядку життя. Там, де групове життя задовільно підтри? мується у відповідності до правил або культурних звичаїв, не вини? кає приводів для появи якихось нових форм масової поведінки.

Бажання, потреби і схильності людей задовольняються завдя? ки звичайній нормативно?культурній діяльності їх груп. У випадку ж будь?якого порушення цих установлених зразків дії або появи якихось нових схильностей, які не можуть бути задоволеними існу? ючими культурними способами, виникнення стихійної масової по? ведінки цілком імовірне.

З цього приводу Г.Блумер зауважує, що у випадку, коли у лю? дей є імпульси, бажання або схильності, які не можуть бути задово? леними наявними формами існування, вони опиняються в стані не? спокою. Вони відчувають прагнення до дії, але одночасно і перешко? ду, яка заважає її виконанню, в результаті вони відчувають диском? форт, фрустрацію, невпевненість і, як правило, відчуження і самітність.

Ця внутрішня напруга, у відсутності засобів її зняття, як пра? вило, виражається у безладній і некоординованій діяльності. Це оз? нака неспокою. Зовнішньо ця діяльність імовірніше за все, приймає форму розстроєної уяви і безладних емоцій. У своїх найбільш гос? трих формах вона характерна для невротичної поведінки.

Л.Почебут виділяє сім етапів формування натовпу.

* + Перший етап – це виникнення приводу, яким часто буває обмеження людей у чомусь. Натовп утворюється не випадково, по? трібен зовнішній поштовх. Це може бути дефіцит товару, обме? женість доступу до інформації, влади, обмеженість у свободі, пра? вах та ін.
  + Другий етап – виникнення сумнівів у правдивості офіційної інформації, поява тривожних чуток, які провокують людей вийти на площу і масово та згуртовано вимагати своїх прав.
  + Третій етап – збори людей на площі та інтенсивний обмін інформацією і емоціями.
  + Четвертий етап – поява лідера натовпу, його виступ, що дуже часто супроводжується підвищенням емоційного збудження натов? пу, повторенням гасел і рухів лідера.
  + П’ятий етап – протиставлення лідером когнітивних категорій

«ми – вони», наприклад, «ми» – народ, «вони» – влада, створення образу ворога.

* + Шостий етап – активізація натовпу лідером, визначення на? прямку дій.
  + Сьомий етап – груповий ексцес, активні, часто агресивні дії натовпу. Груповий ексцес починають зачинателі, найбільш енергій? но їм наслідують агресори, а потім і послідовники.

Отже, зараження загальним настроєм і характер наслідування дій складають динаміку натовпу.

##### Колективне і підсвідоме у натовпу

Натовп є одним із способів формування колективного підсвідо? мого, змістом якого є почуття, що переживаються сумісно.

Підсвідоме у відношенні до натовпу визначається як характе? ристика психічних процесів, які відбуваються неявним способом, поза свідомістю. Підсвідоме охоплює когнітивні, емоційні і/або мо? тиваційні процеси, які відбуваються без усвідомлення їх людиною. Колективне підсвідоме відкрив Г.Лебон. Він сформулював за?

кон духовної єдності натовпу, який полягає в тому, що свідома осо? бистість зникає, підсвідома бере верх над свідомим. Домінування підсвідомого приводить до того, що відбувається орієнтування по? чуттів і думок людей в одному напрямку. Утворюється колективна душа, яка має тимчасовий характер і чітко визначені властивості.

Свідоме життя розуму, – зауважує Лебон, – складає лише дуже маленьку частку порівняно з його підсвідомим життям. Елементи підсвідомого утворюють душу натовпу.

Характерною рисою почуттів у натовпу є їх однобокість і пере? більшення. Однонаправлені почуття розповсюджуються у натовпу дуже швидко засобами зараження і навіювання, які сприяють пере? більшенню почуттів. Сила почуттів натовпу ще більше збільшується відсутністю відповідальності. Почуття відповідальності виникає під дією вольового зусилля, яке може здійснювати тільки ізольований індивід. Люди, збираючись у натовп, втрачають волю. Волю концент? рує у собі вождь, завдяки чому він стає здатним управляти натовпом.

Люди у натовпу свідомо не домовляються про правила, норми і закони поведінки. У натовпу у людини стають слабкішими такі механізми, що регулюють поведінку – ролі, статуси, цінності, ціннісні орієнтації, норми і правила етикету.

Натовп – аморальна маса, де ролі і статуси не розподілено, нор? ми і правила не обговорено, цінності не усвідомлено.

У той час як у суспільстві закони, правила і норми поведінки є результатом свідомого договірного процесу, більшість людей у момен? ти перебування у натовпу підпорядковуються владі інстинктів, які на деякий термін стають провідними регуляторами соціальної поведін? ки. Місце свідомої особистості займає колективна підсвідомість.

Колективне підсвідоме базується на чуттєвому способі пізнан? ня оточуючого світу. Змістом колективного підсвідомого є інстинк? ти – це його глибинні, істотні мешканці, і почуття, що прийшли зі сфери свідомості, в якій вони довго існували.

Натовп – це один зі способів формування колективного підсвідомого в психіці людей. Він (натовп) є каталізатором взаєм? ного обміну інстинктами і почуттями між підсвідомим і свідомим. Свідома, цілеспрямована воля окремої людини, яка виконує функ? цію мембрани між свідомістю і підсвідомим, у натовпу послаблюєть? ся. Мембрана стає прозорою, подоланою для взаємопроникнення інстинктів і почуттів.

Ізольований індивід володіє здатністю придушувати свої реф? лекси, тоді як натовп цієї здатності не має. Імпульси, яким підпо? рядковується натовп, є достатньо сильними, щоб знищити особисті інтереси. Натовп ніколи не розмірковує і не вчиняє умисно.

У натовпу у людини втрачається здатність контролювати свої інстинкти, імпульсивна, емоційна поведінка стає домінуючою.

Як зауважує Лебон, індивід у натовпу набуває, завдяки лише чисельності, усвідомлення нездоланної сили, і це усвідомлення доз? воляє йому підкорятися таким інстинктам, яким він ніколи не дає волі, коли буває наодинці. У натовпу він менш схильний приборку? вати ці інстинкти.

Питання про те, чому психіка людини так сильно реагує на при? сутність чисельної кількості людей, є принципово важливим.

Ще З.Фрейд неодноразово підкреслював, що в умовах стресу у натовпу на перший план висувається та форма свідомості людини, яка існувала ще у первісної людини, а саме: групова психологія. Кон? такт свідомості з первинним шаром свідомості випускає на волю енер? гію, що звичайно дрімає у нормальному стані людини. Енергія, що вирвалась на волю, визволяє психіку від тих стандартів і обмежень, які нав’язані їй культурою. В результаті цього людина стає у вищій мірі емоційною, керованою інстинктами, підвладною навіюванню.

Такої ж думки дотримуються К.Г.Юнг, Г.Лебон. Вони стверд? жують, що індивід, опинившись у натовпу, впадає в емоційний стан, який є характерним для людини на примітивній стадії суспільства.

Аналізуючи цей стан людини у натовпу, К.Левін застосовує термін «регресія». Регресія – це феномен, який виявляється у зміні життєвого простору в цілому у напрямку, який є протилежним роз? витку. У натовпу життєвий простір людини дуже звужується і, відпо? відно, настає регресія. Таким чином, на психіку індивіда у натовпу сильно впливає ситуація, поведінка стає залежною від «поля».

У стані регресії свідомість кожної людини послаблюється, вона повертається в той стан, що нагадує стан примітивної людини. Звільнюється субстрат атавістичних інстинктів і звичок, який скла? дає основу підсвідомого.

Х.Ортега?і?Гасет у праці «Повстання мас» зауважує, що коли індивід стає частиною маси, він підпадає під владу певних ірраціо? нальних пристрастей, темних імпульсивних реакцій. Інтелект, ро? зум, логічна аргументація в масовій свідомості зникають.

Натовп в інтелектуальному відношенні завжди стоїть нижче ізо? льованого індивіда, бо внатовпу зникає свідома особистість. На їїмісці виникає колективне безсвідоме, яке виявляється в однаковій направ? леності почуттів, ідей. Ця направленість визначається навіюванням. Головні риси, що характеризують індивіда у натовпу, – це прагнення терміново перетворити ідеї, які навіяні, у дії. Індивід уже перестає бути самим собою і стає автоматом, у якого своєї волі не існує.

Відсутність волі заповнюється інстинктами. Як зазначає Лебон, людина, стаючи частиною натовпу, спускається на декілька сходи? нок нижче по сходах цивілізації. В ізольованому стані вона, можли? во, була б культурною людиною, в натовпу – це варвар, тобто єство інстинктивне.

Домінуюча роль інстинктів виявляється у схильності до сваві? лля, буйства, лютості, але також у схильності до ентузіазму і героїз? му, властивому первісній людині. Людина у натовпу легко підпо? рядковується словам і умовлянням, які не здійснили б на неї ніяко? го впливу в ізольованому становищі. Вона здійснює вчинки, які су? перечать її інтересам і звичкам.

Є.Мартін, розробляючи концепцію натовпу (на принципах психоаналізу), доводить, що в діях натовпу, особливо насильниць? ких, знаходять виявлення соціальні прагнення людини, які є при? душеними.

І.Джаніс застосовуючи психоаналіз до пояснення поведінки груп, що знаходяться в умовах небезпеки (солдати в бою), відмічає, що у людей у момент небезпеки різко підвищується почуття залеж? ності. На його думку, це почуття є у прихованій формі у людини у нормальному стані. В момент небезпеки воно активізується і про? ектується на значимих осіб (наприклад, командира в умовах бою, вождя натовпу та ін.)

А.Фрейд, висунувши концепцію захисних механізмів психіки, розповсюдила її на поведінку натовпу.

Ірраціональність поведінки людей у натовпу пояснюється тим, що захисні механізми виявляються в безсвідомій формі. Ці механізми пра? цюють як наслідок нерозуміння реальних глибинних причин ситуації, якасклалась, і направляють емоційну реакцію людей на зовнішні, інко? ли випадкові, об’єкти або як наслідок неможливості виступити проти тих сил, які є дійсними винуватцями несприятливої ситуації.

С.Московічі у своєму історичному трактаті «Вік натовпу» (1981) стверджує, що велика таємниця всякої поведінки – це сусп? ільна поведінка. Детально проаналізувавши погляди на натовп Г.Ле? бона, Г.Тарда, З.Фрейда він розкриває цю таємницю, формулюючи новий закон: «Все, що є колективним, – безсвідоме. Все, що безсвідо? ме, є колективним». Отже, було відкрито закон соціальної психо? логії. Натовп, як колективна форма поведінки, збуджує у людини безсвідоме. Прорив безсвідомого у свідоме спонукає людину до ко? лективних форм поведінки.

##### Паніка як феномен натовпу

Паніка – це один з видів поведінки натовпу і одночасно це особ? ливий емоційний стан, що виникає як наслідок або дефіциту інфор? мації про якусь незрозумілу ситуацію, або її надлишку, який вияв? ляється в стихійних імпульсивних діях.

Паніку можна визначити як стан жаху, що супроводжується різким послабленням вольового самоконтролю. Поведінка стає ан? тивольовою: еволюційно примітивні потреби, що пов’язані з фізич? ним самозбереженням, придушують потреби, що пов’язані з особи? стісною самооцінкою.

Л.Почебут відмічає такі передумови виникнення паніки.

* + Фізіологічні причини: втома, голод, безсоння, депресія, стрес, наркотичне сп’яніння, які роблять людей слабкими фізично і псих? ічно, знижують їх здатність швидко і правильно оцінити ситуацію.
  + Психологічні передумови (відчуття болю, здивування, не? впевненність, страх, жах, почуття ізольованості, безсилля) теж спри? яють виникненню і посиленню паніки.
  + Соціально?психологічні передумови (відсутність групової солідарності, цілісності, єдності групи, втрата довіри до керівницт? ва, дефіцит інформації, панічні чутки).

Панічний стан часто буває зумовлено невротичними страхами, тобто такими, які неадекватні об’єктивній небезпеці і є, скоріше, озна? ками внутрішнього неблагополуччя. Як зазначає А.П. Назаретян, вир? ішальним фактором паніки практично завжди є психічний стан суб? ’єкта, але паніка може бути зумовленою також і реальною загрозою.

У результаті аналізу етапів паніки Л.Почебут виявила цікаву закономірність. Панічна поведінка відрізняється від нормальної практично повною відсутністю когнітивних елементів психіки. Це було показано нею через описання етапів паніки, в якому емоції перемежовувалися з діями без будь?яких когнітивних процесів.

Психологічними факторами запобігання виникненню паніки є ступінь довіри людей один одному, здатність до співпраці, швидка і організована розробка рішень виходу з важкої ситуації.

##### Чутки як феномен натовпу

Чутки – це неточна, недостовірна інформація, що виникає в результаті багаторазової інтерпретації якогось факту, події чи яви? ща. У натовпу чутки є найбільш розповсюдженим типом інформації. Вони надають значення ситуації, яку люди не розумі?ють, і допома? гають їм підготуватися до дії.

Г.Г. Почепцов, характеризуючи чутки, відмічає наступне:

* чутки подаються як інформація, що відповідає дійсності;
* чутки – емоційно забарвлена інформація, оскільки у натов? пу тільки такий тип повідомлень є засобом впливу.

Чутки, що розповсюджуються у натовпу, спрямовуються на те, щоб збуджувати або заспокоювати емоції. Вони не призначені для роздумів, а необхідні для короткочасного сплеску емоцій.

Чутки є також необхідною формою зв’язку у великій спільноті, постійним процесом інтерпретації подій, проти якої безсилі як за? соби масової інформації, так і система ідеологічного тиску.

Своєчасне виявлення емоційної насиченості чуток, визначен? ня меж їх розповсюдження, їх інтенсивності може допомогти зро? бити висновки про домінуючі настрої в конкретній соціальній спільноті.

Сам факт появи чуток є свідченням того, що існує інтерес лю? дей до даної соціальної проблеми і що цей інтерес не задовольняється засобами масової інформації.

Г.Олпорт виявив закономірність, згідно з якою інтенсивність чуток є функцією від ступеня зацікавленості людей в предметі чу? ток і рівня невизначеності інформації з питання, яке цікавить лю? дей.

Для виникнення чуток потрібно, щоб дана подія була достат? ньо важливою, відбувалася в ситуації, що турбує людей, являє заг? розу для їх безпеки. Інформація, яка передається у вигляді чуток, повинна бути незрозумілою і не доступною для перевірки.

У процесі передачі чуток використовуються два паралельних способи викривлення інформації.

1. Чутки стають більш лаконічними, легко сприймаються і пе? редаються. Інформація стає конкретнішою, емоційнішою, втрачаєть? ся її точність.
2. Збіднення інформації супроводжується деякими пере? більшеннями. Фраза стає коротшою, але погроза, що в ній містить? ся, підсилюється, початкові цифри виростають, термін розвитку подій збільшується.

Чим безпечніші і простіші чутки, тим більше шансів на їх роз? повсюдження у натовпу.

Чутки здійснюють сильний вплив на психіку людини і масову поведінку. За критерієм впливу виділяють такі типи чуток:

* чутки, що збуджують суспільну думку;
* чутки, що провокують асоціальну поведінку;
* чутки, що руйнують соціальні зв’язки, ведуть до масових без? порядків, агресії, вандалізму.

Для розробки профілактичних заходів А.П.Назаретян пропо? нує налагодити високу оперативність і систематичність офіційних повідомлень, високий ступінь достовірності повідомлень, система? тичний і добре налагоджений зворотний зв’язок між джерелом інформації і аудиторією.

### Глава 25. Специфіка поведінки людини у натовпу

*Глава 25. Специфіка поведінки людини у натовпу*

Майже всі дослідники поведінки людини у натовпу відмічають, що вона не залежить ні від культури, ні від національності, ні від релігії. Поведінка в натовпу в одній країні є природною і не відрізняється від поведінки натовпу в інших країнах. Зокрема, Л.По? чебут перевіряла це експериментально. В результаті свого дослід? ження вона зробила такий висновок щодо характеристик поведін? ки «людини з натовпу».

##### Загальні характеристики поведінки людини у натовпу

* Зменшення або повне припинення спілкування на міжосо? бистісному рівні завдяки вербальній комунікації.
* Безцільність рухів і пересувань у натовпу, яка виявляється у підвищеній агресивності людей; психомоторному збудженні, в хаотичній, безцільній фізичній активності, низькому контролі і ко? ординації рухів і дій; схильності до однотипних рухів.
* Висока імпульсивність у діях учасників натовпу, швидкий відгук на накази і заклики лідера.
* Наслідування рухів і поведінки лідера та більш активних учасників натовпу.
* Високе емоційне збудження, що виявляється у частих вик? риках окремих слів, фраз, вигуків, незосередженому погляді, рух? ливих очах, у нервовості, поривчастості рухів.
* Емоційна лабільність, що виявляється у вигляді частої зміни настроїв, у легкості появи стану лютості, гніву або захоплення.
* Висока категоричність в оцінках, думках, судженнях.

Відсутність почуття міри.

* Потреба в простих рішеннях, які не потребують тривалої розумової праці. В натовпу панує категоричний імператив поведін? ки: «Хай живе!», «Не допустити», «Примусити», «Геть», «Ганьба».
  + Нездатність до творчої діяльності.
  + Можливість виникнення у деякої частини членів натовпу слухових, зорових, нюхових галюцинацій. Поведінка людей, які мають такі ілюзії, змінюється наступним чином: часто оглядаються навкруги, ухиляються від неіснуючих перешкод, часто перепитують у людей, що знаходяться поруч, уточнюють своє сприйняття. Це є одним з механізмів зараження ілюзіями інших.
  + В окремих членів натовпу (психічнохворих) можуть виник? нути напади із судорожним синдромом.
  + Схильність учасників натовпу збиватись у більш щільну групу. Наведені характеристики людини у натовпу стосуються поведі?

нки людини в будь?якому натовпі, незалежно від причинйого виник? нення, соціально?демографічного складу і культурної належності.

Індивіди утворюють натовп незалежно від їх способу життя, заняття, характеру чи розуму. Одного факту перетворення у натовп достатньо для того, щоб у людей утворився вид колективної душі, що примушує їх відчувати, думати і діяти зовсім інакше, ніж відчу? вав би, думав і діяв кожен з них окремо.

Якщо люди знаходяться у збудженому стані, їх почуття і дум? ки спрямовано в одному напрямку, одна ідея розділяється всіма. Тоді расові, етнічні і культурні відмінності стираються, люди демонст? рують однотипні форми поведінки. Попадаючи у натовп, людина немовби випадає із культури, приходить до первісного стану, коли психікою володіли інстинкти.

##### Зміна психічних процесів людини у натовпу

Дослідники пов’язують зміну психічних процесів у людини в натовпу з процесом соціальної фасилітації. Е.Аронсон пояснює ви? никнення цього феномена трьома обставинами.

* + Перша полягає в тому, що присутність інших людей робить людину більш настороженою, що й викликає збудження нервової системи.
  + Друга ситуація пов’язана з тим, що люди стурбовані з при? воду того, що про них подумають інші. Стурбованість оцінкою зму? шує людину нервувати і підвищує її збудженість.
  + Третя ситуація полягає в тому, що присутність інших людей є відволікаючим фактором.

Акцентуючи увагу на останньому моменті, Л.Почебут зауважує, що людині важко направляти свою увагу одночасно всередину са? мих себе і ззовні на оточуючий світ. Роздвоєність уваги викликає стан конфлікту, присутність інших викликає настороженість. У ре? зультаті дії цих факторів людина вибирає зовнішню, а не внутріш? ню направленість свідомості.

У натовпу в людини багаторазово підсилюється процес соціаль? ної фасилітації. Люди, що оточують індивіда, є найбільш значним стимулом, оскільки вони – діючі суб’єкти з непередбачуваною по? ведінкою. Присутність людей створює нервово?психічне збуджен? ня в корі головного мозку і підсилює домінантну реакцію.

Виникає підвищене соціальне збудження, людина не реагує ні на які стимули, що йдуть ззовні, з оточуючого середовища, або зсе? редини її власної особистості. Вона повинна утримувати в полі сво? го зору дії багатьох інших індивідів. Виникає домінуюча реакція, що пов’язана з вирішенням простих завдань.

Алгоритм вирішення цих завдань прописано у стародавніх ша? рах нашої протопсихіки. Поведінка стає однотиповою, набуває ха? рактеру наслідування.

Спираючись на ці положення, було зроблено припущення, що людина у натовпу, який знаходиться у певному збудженому стані, зазнає серйозних змін у психічних процесах.

Для підтвердження цього припущення було здійснено соціаль? но?психологічне дослідження специфіки протікання психічних про? цесів людини, яка знаходиться під впливом особливого емоційного стану натовпу. Дослідження проводилося на вибірці студентів трьох груп у 2000 р. і здійснювалося наступним чином.

На святі грала бадьора музика. Студенти були в доброму на? строї, співали пісні, танцювали, кричали гасла. Через дві години одна група студентів була несподівано запрошена на заняття, які прово? дились у вигляді заповнення тестів. Заняття проводилися в ауди? торії, що виходила вікнами у двір, гомін натовпу було добре чути. Таким чином, у досліджуваних постійно підтримувався той емоц?

ійний стан, заряд якого вони отримали у натовпу. Потім через два тижні у спокійному стані вони заповнювали тести знову.

Результати досліджень показали відмінності між відповідями досліджуваних, які знаходяться під впливом натовпу, і їх відповідя? ми в нормальному, спокійному стані протягом практичних занять через два тижні.

По?перше, у досліджуваних під впливом натовпу зросла пол? ізалежність. Це означає, що стійкість до перешкод у натовпу різко спадає. Люди в основному орієнтуються на основні сигнали, однак можливості об’єктивного сприймання ситуації у них обмежені.

По?друге, спостерігається різке зниження рівня суб’єктивного контролю в екстерналів. У інтерналів відмінності у рівні суб’єктив? ного контролю у натовпу і в нормальному стані є незначними. Це означає, що під вплив натовпу підпадають люди з екстернальним локусом контролю. Люди з інтернальним локусом контролю є більш стійкими до впливу натовпу.

По?третє, у натовпу в людей значно збільшується показник схильності до ризику.

##### Причини зміненого стану свідомості

Досліджуючи вплив натовпу на психіку людини, американсь? кий культурантрополог Є.Бургиньон дійшла висновку, що у натов? пу в людини виникає змінений стан свідомості. Це чисельні, різно? манітні стани в яких змінюються відчуття, сприйняття, емоції і ког? нітивна сфера. Вони змінюють відношення індивіда до самого себе, свого тіла, почуття тотожності власного «Я» і сприйняття часу, про? стору та інших людей. Правила сприйняття, які властиві людині в нормальному стані, у зміненому стані свідомості викривляються.

З’ясовуючи причини виникнення зміненого стану свідомості А.Людвіг в 1968 році назв їх п’ять:

* + зниження стимуляції зовнішнього відчуття і моторної актив? ності;
  + збільшення стимуляції зовнішнього відчуття і моторної ак? тивності;
  + збільшення пильності і психічної включеності;
  + зниження пильності і психічної включеності;
  + група «соматопсихологічних» факторів.

Перша причина – зниження рівня зовнішньої стимуляції і ак? тивності – виникає в ситуації одиничного ув’язнення.

Вплив другого фактора – збільшення стимуляції зовнішніх подразників – спостерігається в умовах великого скупчення людей. Збільшена стимуляція і моторна активність включають такі стани, як «масове зараження», релігійна конверсія, лікувальні транси, танцювальний і музичний транс, що виникає у відповідь на джаз, рок?н?рол та іншу високо ритмічну музику.

Третя причина – збільшення пильності і психічної включеності – включає в себе тривалі безсоння військових і віруючих, що моляться. Четвертий фактор – зниження пильності і психічної включеності –

включає повну релаксацію або транс медіумів і стан медитації.

Ці причини лише на перший погляд здаються такими, що супе? речать одна одній. Насправді, вони призводять до схожих станів, а саме: зміни мислення, порушень відчуття часу, втрати самоконтро? лю, зміни у вираженості емоцій, зміни у відчутті тіла, перцептивних викривлень, відчуття невиразності, омолодження і гіпернавіюваності. Соціально?психологічні дослідження показують, що змінені стани свідомості можуть виникати під впливом натовпу, що знахо? диться у збудженому емоційному стані. Людина може впасти в стан трансу, який підсилюється звуками барабанів, піснями, танцями,

зараженням натовпу, наркотиками.

Вчені розрізняють два стани трансу: просто транс і транс одер? жимості. Для стану трансу є характерним пасивність і безпомічна залежність від оточуючих психічних впливів. Для трансу одержи? мості властиво включеність в активну виставу, виконуючи роль пе? ред глядачами.

Іншою причиною сильного впливу натовпу на поведінку лю? дини є деіндивідуалізація. Це такий стан, в якому людина втрачає уявлення про себе як окрему особистість. Оскільки деіндивідуалі? зація в умовах натовпу стирає межі дозволеного, то і підвищується імовірність імпульсивної або девіантної поведінки.

##### Деіндивідуалізація

Деіндивідуалізація – це втрата самоусвідомлення в ситуаціях, які забезпечують анонімність і не концентрують уваги на окремому індивідові.

Історія має багато прикладів, як групи людей здійснювали жах? ливі дії, які ніхто з цих людей ніколи б не здійснив наодинці.

У Європі натовпи футбольних фанатів періодично здійснюють напад один на одного і б’ють супротивників кийками. В США бо? жевільні фанати на рок?концертах іноді затоптували один одного на? смерть. І зовсім не так давно в США білі американці, ховаючи облич? чя під однаковими білими балахонами ку?клукс?клану, лінчували чорношкірих. Ті, хто знаходяться у натовпі, вірять, що їм вдасться уникнути покарання, вони сприймають свої дії як групові. Учасники вуличних безпорядків, що стали знеособленим натовпом, не сором? ляться красти, втрачаючи відповідальність. У 1967 році 200 студентів університету Оклахоми зібралися подивитися на свого товариша?сту? дента, який погрожував стрибнути з башти. Вони почали скандува? ти: «Стрибай, стрибай,…..». Вінстрибнув і розбився. В цьому прикладі ілюструється розгальмованість поведінки під впливом натовпу.

У таких прикладах розгальмованої поведінки є щось спільне: вона якимось чином зумовлена впливом натовпу. Натовп може вик? ликати відчуття збудження або належності до чогось більшого, ніж

«Я». У певних ситуаціях люди схильні до того, щоб відкинути нор? мативні обмеження, втратити відчуття індивідуальної відповідаль? ності, відчути те, що Л.Фестінгер, А.Пепінтоун і Т.Ньюкомб назва? ли «деіндивідуалізацією».

Звідки ж береться ця деіндивідуалізація, що змушує людей здійснювати імпульсивні, часто навіть насильницькі дії?

Дослідники вказують на обставини, коли присутність інших (або однакова уніформа і маскувальний одяг) приводить до того, що люди починають відчувати себе менш відповідальними за свої дії, оскільки знижується імовірність того, що кожна окрема людина буде виділена із натовпу і покарана.

Філіп Зімбардо припустив, що знеособленість у великих містах сама по собі означає анонімність і передбачає норми поведінки, що дозволяють вандалізм.

##### Фізична анонімність

Зімбардо провів експеримент, в якому одягав жінок в одяг, схо? жий на одяг ку?клукс?клану. Отримавши команду нанести одній жінці удар током, ці піддослідні тримали палець на кнопці вдвічі довше, ніж ті, у яких можна було бачити обличчя і табличку з ім’ям. Було зроблено висновок, що анонімність провокувала жорстокість. Це ж саме було доведено в експерименті Мілграма. Досліджувані діяли з меншим співчуттям до тих учнів, яких не бачили. Те ж саме відбувається у повсякденному житті, коли з’ясовується, що легше виявляти жорстокість до того, хто знаходиться на відстані або де? персоналізований. Тоді люди можуть бути байдужими навіть до ве? ликих трагедій. Кати деперсоналізують тих, кого катують, одягаю? чи їм на голови мішки. Військова частина дозволяє бомбардувати беззахисне село з висоти 40 тис. футів (12 км), але не дозволяє роз? стрілювати в упор таких самих беззахисних селян. Коли в бою мож? на побачити віч?на?віч своїх ворогів, багато солдатів або не стріляє, або стріляє не цілячись.

Люди більше співчувають тим, хто є персоналізованим. Саме з цієї причини заклики до спасіння ненароджених дітей або голоду? ючих майже завжди персоналізуються, для чого супроводжуються наочними фотокартками або описаннями.

Майєрс у зв’язку з експериментами фізичної анонімності по? цікавився ефектом носіння уніформи. Готуючись до бою, воїни де? яких племен деперсоналізують себе, розфарбовують обличчя і тіло, надівають спеціальні маски. Антрополог Роберт Уотсон дослідив, що в культурах, в яких воїни деперсоналізують себе, з полоненими обходяться жорстоко, вбивають. Може це пояснює те, чому ношен? ня чорної форми, яка традиційно асоціюється зі злом і смертю, яку носили середньовічні кати, дає ефект, протилежний ефектові від носіння одягу медсестри.

Лабораторні експерименти виявили той факт, що просто на? дягнувши чорний светр, людина вже може бути схильною до агре? сивної поведінки.

Американські соціальні психологи Ю.Рем, М.Стейнейтнер і В.Ліллі (1987 р.) провели дослідження з метою перевірки того, чи

дійсно уніформа, яку носять, наприклад, члени однієї спортивної команди призводить до підвищення агресивності.

Вони шляхом випадкового підбору сформували із п’ятиклас? ників декількох шкіл команди з п’яти учасників кожна, потім спос? терігали, як ці команди грали одна з одною в ручний м’яч. У кожній грі члени однієї команди були одягнені в однакові помаранчеві со? рочки, члени іншої виходили на поле в своєму звичному одязі. В результаті діти, на яких були оранжеві сорочки (отже їх було важко відрізнити один від одного) грали помітно більш агресивно, ніж їх ровесники, які були одягнені в свій повсякденний одяг (так що виз? начити, хто є хто було досить легко).

Леон Манн (1981) провів аналіз 21 випадків, коли хтось у при? сутності натовпу погрожував стрибнути із хмарочосу або з мосту, і виявив, що коли натовп маленький і освітлюється денним світлом, то, як правило, спроб спровокувати самогубство не робилося. Але коли розмір натовпу або нічна темрява забезпечували анонімність, люди провокували самогубця. Братан Мадлен повідомляє про подібні ефекти в шайках лінчувальників: чим більша шайка, тим більше її члени втрачають почуття самоусвідомлення і з більшою готовністю погоджуються на насильство.

##### Залежність сили впливу від чисельності натовпу

Соціальні психологи провели численні експерименти, в яких виявлялася залежність між кількістю людей у натовпу і силою його впливу на людину. Зокрема, С.Мілграм провів дослідження притя? гування груп різного розміру. Була створена стимулююча група, в якій кількість учасників коливалася від 1до 15 осіб. Помічники ек? спериментатора – члени стимулюючої групи – протягом хвилини дивилися на вікно одного з будинків Нью?Йорка. Реакція прохо? жих знімалася на кіноплівку.

У результаті з’ясувалося, що якщо до стимулюючої групи, яка складалась з однієї людини, приєднувалось 4% прохожих, то до сти? мулюючої групи, яка складалася з 15 осіб, приєднувалось 40% про? хожих. Отже, чисельність стимулюючої групи здійснювала суттє? вий вплив на кількість тих людей, хто зупинився і подивився на вікно будинку.

С.Мілграм робить такі висновки.

По?перше, привабливість натовпу залежить від кількості лю? дей, що його складають. Причому, ця кількість не була постійною, вона зростала з кожним прохожим, який зупинявся.

По?друге, приваблива сила натовпу залежить від характеру сти? мулюючої події. Чим цікавішою є подія, тим швидше росте чи? сельність натовпу.

По?третє, присутність інших знижує рівень усвідомлення люди? ною своїх вчинків, відволікаючи її увагу від власних моральних прин? ципів. Як вже про це йшлося, людині важко спрямовувати увагу од? ночасно і всередину себе, і ззовні, на оточуючий світ. Тому в кожен конкретний момент людина вибирає певний рівень самосвідомості.

Коли ми фокусуємо увагу всередині себе, це, зокрема, приво? дить до того, що ми краще пам’ятаємо про свої моральні цінності, і це робить нас менш схильними здійснювати девіантні або антисоц? іальні вчинки (наприклад: «Я вважаю, спричиняти людям біль – погано; я не буду лупцювати цього хлопця»).

Якщо ми фокусуємо увагу на оточуючому середовищі, рівень самосвідомості спадає, і ми скоріше готові забути про свої моральні стандарти і діяти імпульсивно.

Хоча деіндивідуалізація часто є причиною агресивних і жорсто? ких вчинків, вона також може виражатись і в інших імпульсивних діях, наприклад, коли людина самозапально танцює на дискотеці.

Уявіть собі, що ви знаходитесь на дискотеці, і всі навкруги ша? лено танцюють під гучну музику. Як добре ви будете усвідомлюва? ти себе в цій ситуації? Чим більше впливів із оточуючого середови? ща приваблює вашу увагу, тим нижчим є рівень самосвідомості, що й може привести до деіндивідуалізації. Коли ваша увага спрямова? на на зовнішнє середовище, ми менше думаємо про наші моральні цінності, що може змусити нас діяти більш імпульсивно.

Проте, як визначити, до якого результату приведе деіндивідуа? лізація, чи стане вона причиною аморальних вчинків або зовсім ней? тральних дій?

Відповідь імовірно така: все залежить від контексту або ситу? ації, яка сприяє виявленню тих чи інших потягів. Якщо людина роз? сердилася на когось, то деіндивідуалізація послаблює її стримуюче

начало, і вона стає схильною діяти агресивно. Інавпаки, в спокійній, доброзичливій ситуації, деіндивідуалізація може не привести до якихось асоціальних вчинків.

Самосвідомість і деіндивідуалізація – дві сторони однієї медалі. Підмічено, що ті люди, у яких підвищується самосвідомість через спостереження за собою перед телекамерою, перед дзеркалом, де? монструють підвищений самоконтроль, і їх дії більш безпосередньо відповідають їхнім настановам. Так само правильно і щодо людей, які сильно відчувають власну індивідуальність і незалежність. Ці люди стають більш вдумливими і тому менш вразливими до зак? ликів, які суперечать їх системі цінностей.

Анонімність, деіндивідуалізація звільняють людські імпульси. Група може викликати почуття збудження або приналежності до чогось більшого, ніж «Я». Важко уявити одинокого рок?фаната, який галасує на рок?концерті, одинокого оклахомського студента, який підбурює когось на самогубство, або навіть одинокого поліцейсько? го, який б’є беззахисну людину. Психологи говорять про існування у людини задоволення від того, щоб здійснювати імпульсивний акт, спостерігаючи, як оточуючі здійснюють теж саме дійство. Більше того, імпульсивні групові акти захоплюють увагу людини. Іноді людина сама шукає можливості деіндивідуалізуватися в групі – на дискотеці, на війні, у вуличних безпорядках – скрізь, де вона може віддатися сильним позитивним емоціям і відчути спільність з ото? чуючими. Результатом цього можуть бути дії, що варіюють від лег? кого порушення заборон (розкидання їжі в їдальні, викрики під час рок?концерту) до імпульсивного самовираження (груповий ван? далізм, оргії, крадіжки) і навіть до руйнівних соціальних вибухів (вуличні безпорядки, поліцейська жорстокість).

Вибуху агресії у великих групах передують малозначущі реакції, які збуджують і відволікають увагу. Групи скандують, плескають в до? лоні, танцюють, і це потрібно для того, щоб одночасно викликати у людей збудження і знизити самосвідомість. Майєрс наводить приклад деіндивідуалізації одного із очевидців секти Муна: «Всі брати і сестри взялися за руки і кричали зі зростаючою інтенсивністю: чу?чу?чу! Яа! Яа! Пау! Це дійство об’єднало нас у групу, буцімто ми загадковим спо? собом разом пережили дещо важливе. Влада «чу?чу?чу» злякала мене,

проте вона дала мені відчуття комфорту, було щось надзвичайно розс? лаблюючим у цьому накопиченні і звільненні енергії».

Експерименти інших дослідників показали, що такі дії, як ки? дання камінців, спів у хорі, можуть підготувати групу для більш роз? кутої поведінки. Коли високий рівень соціального збудження комбі? нується з розмиванням відповідальності, люди можуть відкинути свої звичайні обмеження і втратити почуття індивідуальності. Така «деі? ндивідуалізація» є особливо ймовірною після збуджуючих занять, що відволікають увагу, і сприяє тому, що люди відчувають анонімність через належність до великої групи або через маскуючий одяг. Резуль? татом може бути пониження самосвідомості і самообмежень і зрос? тання сприйнятливості негативної або позитивної ситуації.

Обставини, що знижують самоконтроль, такі як алкогольне сп’яніння, відповідно підвищують деіндивідуалізацію. Деіндивіду? алізація, навпаки, знижується в обставинах, що підвищують само? свідомість: перед дзеркалами і камерами, в маленьких поселеннях, на яскравому світлі, при носінні нестандартного одягу або іменних табличок, при відсутності стимулів, що відволікають увагу, у незви? чайних обставинах.

##### «Кільцева реакція» у натовпу

Пояснюючи причини зміни психіки людини у натовпу, Ф.Ол? порт запропонував ідею «кільцевої реакції».

Кільцева реакція – це соціальна взаємодія, яка стосується та? кого типу емоційного збудження, в рамках якого реакція одного індивіда відтворює збудження іншого. Так взаємне збудження на? буває кільцевої форми.

Г.Блумер, аналізуючи кільцеву реакцію, показує її роль у зміні психіки людини на прикладі розвитку соціального неспокою як та? кого емоційного стану, що виникає на фоні тривожності в резуль? таті кільцевої реакції. Він показує, що почуття тривожності серед багатьох індивідів лише тоді стає соціальним неспокоєм, коли це почуття втягнуте в кільцеву реакцію. Якщо індивідуальне почуття занепокоєння не має ефекту взаємного збудження і підкріплення, воно не є ні розділеним, ні колективним.

Соціальна занепокоєність буває там і тоді, коли люди мають підвищену чутливість один до одного або охоче вступають у кон? такт, а також там, де вони разом відчувають порушення свого звич? ного життєвого розпорядку. Ці умови зустрічаються в таких випад? ках соціальної занепокоєності, як революційні заворушення, релігійні моральні заворушення, трудові конфлікти. Ці випадки виявляють фундаментальний розлад емоцій, свідомості і поведінки людей, що викликано значними змінами в їх життєвих укладах.

Соціальна занепокоєність – це характеристика емоційного ста? ну натовпу, яка виникає в результаті «кільцевої реакції». Характер? ними ознаками цього стану є:

По?перше, безладний характер поведінки людей. Відсутність зрозумілих цілей пояснює тривожну поведінку. Люди знаходяться в стані напруги і відчувають сильний потяг до дії. Цей потяг до дії у відсутності цілей приводить до безцільної і безладної поведінки. Метушня і штовханина може розумітись як кругова реакція в чис? тому вигляді. В штовханині люди безцільно і безладно крутяться один біля одного подібно рухам овець в стані збудження.

Первісна ціль штовханини полягає в тім, щоб зробити індивідів більш сприйнятливими і чутливими один до одного, щоб вони ста? вали ще більш зайнятими один одним і все менше відгукувалися на звичайні об’єкти збудження. Це є саме тим станом, до якого нале? жить термін контакт.

Увага людей фокусується один на одному і все менше – на об’єктах і подіях, які заволоділи б увагою людини у звичайних умовах. В тій мірі, в якій індивід поглинається якимось об’єктом, він підпадає під його контроль. У стані колективного збудження люди втрачають нормальний контроль.

Друга ознака соціальної занепокоєності, що зумовлюється кільцевим збудженням – це збуджені почуття, як правило, у формі невиразного передчуття, неспокою, страхів, невпевненості, прагнен? ня або підвищеної агресивності. Такі збуджені почуття сприяють розповсюдженню чуток і перебільшень. Подібні риси поведінки, як правило, виявляються у всіх обставинах соціальної тривожності. У натовпу відбувається емоційне кружіння, взаємне зараження, тоб? то передача емоційного стану на психофізіологічному рівні контак?

ту між організмами. В той же час знижується комунікація, тобто контакт на семантичному рівні – люди стають більш емоційними і більш схильними до збудження і відчуттів, стають менш стійкими і більш безвідповідальними.

У колективному збудженні особистий характер індивідів руй? нується дуже легко, складаються умови для реорганізації і органі? зації нових форм поведінки, про які вони раніше і не підозрювали. Третьою важливою ознакою соціальної занепокоєності, що ви? никає на основі «кільцевої реакції» збудження людей, є роздрато?

ваність і підвищена сугестивність людей.

У стані соціальної тривожності люди є психологічно нестійки? ми, підвладні дії безладних потягів і емоцій. Їх увага стає мінливою і нестійкою, позбавляється звичайної послідовності. Їх стан робить їх більш сприйнятливими у стосунках з іншими, але також і менш постійними і твердими у своєму настрої і способі дій.

Усвідомити цю зростаючу нестійкість і почуття неспокою – значить зрозуміти, чому люди в стані соціальної тривоги є такими сугестивними, так легко відкликаються на різні нові стимули і ідеї, а також більш податливі.

Отже, кільцеве збудження є дуже важливим фактором впливу натовпу на психіку людей.

Особливості зміни психіки людини у натовпу С.Мілграм пояс? нює завдяки поняттю «перевантаження». Перевантаження означає нездатність нервової системи обробляти дані, які поступають із зов? нішнього середовища, тому що цих даних так багато, що система не може з ними справитися.

За наявністю перевантаження починають діяти процеси адап? тації, за якої деформується виконання ролей, еволюція соціальних норм, когнітивне функціонування.

Існує декілька когнітивних реакцій на перевантаження. Перша – це коли кожній одиниці інформації, що надходить,

приділяється менше часу.

Друга – це нехтування тією інформацією, яка є першочерговою.

Третя – це коли перевантажена когнітивна система перекладає частину вантажу на іншого учасника взаємодіяльності, наприклад, на лідера.

Четверта – це коли система блокує доступ інформації уже на самому вході.

П’ята – інтенсивність інформаціїзнижується за допомогою фільтрів так, що допускаються лише поверхневі форми взаємодії між людьми.

Перезбудження нервової системи приводить, по?перше, до емо? ційного збудження. Когнітивна і інтелектуальна сфери опиняють? ся під владою емоцій. По?друге, за умови великої кількості стимулів наша свідомість здійснює помилки у розрізненні стимулів. Підси? люється ідентифікація за схожістю ознак, послаблюється ідентифі? кація відмінностей. Тому люди у натовпу інстинктивно поводяться однотипово, здійснюють однакові рухи, різко знижується спілку? вання на міжособистісному рівні і т.ін. Вони інстинктивно знають, що будь?яка протидія натовпу буде сприйнята людьми як відмінність, яку необхідно швидко усунути, щоб створити макси? мально однорідну масу ідентичних один одному людей. Такими є основні феномени психіки людини у натовпу.

##### Висновки

1. В умовах сучасних процесів масовизації, що пов’язані, в пер? шу чергу, з урбанізацією і розвитком mass mediа, виникають різні форми масової поведінки людей.

Загальні характеристики масових форм поведінки такі:

* + статистичний характер спільноти, який полягає втому, що дана спільнота, збігаючись із чисельністю її дискретних «одиниць», складає самостійне, цілісне утворення, яке відрізняється за своїми закономірно? стями і властивостями від тих елементів, що її складають;
  + стохастична (імовірна) природа спільноти, що знаходить вираження у тому, що «входження» індивідів у дану спільноту є

«випадковим», неупорядкованим, здійснюється за формулою «може бути, а може й не бути». В результаті цього така спільнота завжди відрізняється відкритими, «розмитими» межами, невизначеним кількісним і якісним складом;

* + ситуативний характер існування спільноти, який полягає в тому, що вона утворюється і функціонує виключно на базі і в межах тієї або іншої конкретної ситуації, в результаті чого є нестійким ут? воренням, що змінюється під дією випадковостей;
  + виражена гетерогенність (різнорідність) складу спільноти, яка виявляється в «порушенні» меж між всіма існуючими в суспільстві соціальними, демографічними, політичними, регіональ? ними, освітянськими та іншими групами.

1. Особливістю теорій, які отримали назву «психологія народів і мас» була загальна їх проблематика: масовидні явища, великі соц? іальні групи людей, масові рухи, механізми масового впливу. Ці теорії виникли в результаті потреб суспільства у дослідженні масо? вих явищ психіки, що супроводжували бурхливість соціальних відносин того часу. Найбільш відомими роботами з цієї проблема? тики є роботи французьких дослідників Г. Лебона і Г. Тарда.
2. Г. Лебоном була розроблена концепція натовпу, в якій він трактує масову поведінку як аномальну, а головними ознаками маси визначає знеособленість, втрату інтелекту та особистої відповідаль? ності, домінування почуттів. Він виокремлює такі чинники, що зу? мовлюють масову поведінку: душа раси, вплив вожаків, наслідуван? ня і взаємне зараження. Ключовим поняттям, яким Г. Лебон визна? чає психологічний механізм взаємодії мас, є «психічна інфекція». В концепції Лебона маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.
3. Г. Тард в основу своєї концепції поклав розробку механізму наслідування, яким він пояснював людські взаємовідносини. На його думку, завдання науки полягає у вивченні законів наслідуван? ня, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існу? вання у якості цілісності, з другого, розвивається завдяки виник? ненню і розповсюдженню в різних галузях життя винаходів.
4. Концепція «психології мас» розроблялася також З. Фрей? дом, зокрема у його дослідженнях міжособистісних та міжгрупових відносин, в яких він велику роль відводить навіюванню, насліду? ванню, підпорядкуванню лідерові (вождю), неусвідомленим колек? тивним уявленням. За основу інтерпретації бралися психологічні механізми такої групи як сім’я. Особливо це стосується аналізу взає? мин лідера і маси. Соціальна група розглядається З. Фрейдом як сукупність індивідів, які замінюють свій ідеал «Я» масовим ідеа? лом, що втілюється у вожді. Згідно зі схемою З. Фрейда, відносини з лідером будуються за аналогією дитини з батьками.
5. Головне питання, яке намагався вирішити С.Сигеле, це виз? начення міри відповідальності людини за злочин, який вона скоїла, будучи частиною натовпу. С.Сигеле ставить дуже серйозне питан? ня колективної відповідальності. Він звертає увагу на роль соціаль? ної ситуації у регуляції поведінки людини і вважає відповідальним за поведінку людини у натовпу не натовп, а індивіда. Засобом вияв? лення міри його відповідальності є його вразливість до навіювання. С.Сигеле виділяє п’ять причин злочинів натовпу:
   * Податливість членів натовпу до навіювання.
   * Вплив чисельності, в результаті чого збільшується інтен? сивність негативних емоцій. Чисельність дає людям відчуття їх рап? тової і незвичайної могутності. Чисельність забезпечує анонімність злочину.
   * Моральне сп’яніння, яке є результатом перемоги інстинктів над віковою працею виховання сили волі.
   * Пробудження інстинктів вбивства.
   * Специфічний склад натовпу (психічнохворі люди, авантю? ристи, бандити, люди з підмоченою репутацією, ті, що знаходяться у стані сп’яніння)
6. Сучасні дослідження психології натовпу відмічають, що соц? іально?психологічні характеристики натовпу, які було зафіксовано Г.ЛеБоном і Г.Тардом наприкінці ХІХ ст., залишились, по суті, та? кими ж самими. Отже, психологія натовпу конкретизується в сис? темі ідей, найсуттєвішими з яких є такі:
   * Психологічний натовп – це не збіговище людей в одному місці, а людська сукупність, яка має загальну психіку.
   * Індивід ДІЄ, ЯК І маса, але перший – свідомо, другий – не? усвідомлено, оскільки свідомість індивідуальна, а безсвідоме колек? тивне.
   * Натовп є консервативним, не зважаючи на його революцій? ний спосіб дій. Він завжди закінчує відбудовою того, що повалюва? ли, так як для них, як і для всіх, які знаходяться у стані гіпнозу, минуле є більш значимим, ніж сучасне.
   * Маси, якими б не була їх культура, доктрина або соціальне становище, потребують вождя. Він переконує їх не за допомогою доводів розуму чи сили, а як гіпнотизер своїм авторитетом.
   * Пропаганда (або комунікація) має ірраціональну основу, колективні переконання і такий інструмент, як навіювання. Більша частина наших дій є наслідком переконань. Критичний розум, відсутність переконання і пристрасті є перешкодами до дії. Навію? вання може їх подолати, саме тому пропаганда, що адресована ма? сам, повинна використовувати мову алегорій – енергійну і образну, з простими наказовими формулюваннями.

* Політика, ціллю якої є управління масами (партією, класом, нацією), за необхідністю не є сторонньою до фантазії. Вона повин? на спиратись на якусь вищу ідею (революції, батьківщини), яку втілюють і врощують у свідомість кожної людини маси, поки не на? віюють її. Згодом вона перетворюється в колективні образи і дії.

1. Велике значення має чисельна характеристика натовпу. По кількості людей, які намагаються вийти одночасно з приміщення у ви? падку пожежі, можна прогнозувати ймовірність виникнення паніки.

На оцінку точності людей у натовпу впливає форма натовпу і умови простору. Виявлено, що всі натовпи мають тенденцію набу? вати кільцеподібної форми.

1. У натовпу є певні рухи. Найбільш активні люди тяжіють до центру натовпу, більш пасивні – до периферії. У зв’язку з цим вид? іляється феномен поляризації, який полягає у зіставленні щільності збіговища людей у центрі натовпу і відносно розрядної їх концент? рації навколо центру.
2. Хоча структура натовпу має тенденцію утворювати гомоген? ну масу, у натовпу є групи, що об’єднані особистими і умовними зв’яз? ками. Можуть виникати антагоністичні групи, що є передумовою пе? реходу натовпу у стан агресивності. У натовпу спостерігається роль? ова диференціація. Люди у натовпу можуть виконувати такі ролі:
   * зачинателі або організатори натовпу;
   * агресори – найбільш активно і агресивно діючі члени натовпу;
   * послідовники – люди, що наслідують агресорам;
   * допитливі, якіпопали унатовп з?за своєї орієнтувальної реакції;
   * обивателі – люди, що попали у натовп випадково.

11. Натовп має потребу у вожді. У відсутності вождя натовп більш схильний до паніки, агресії, ніж до геройства. Щоб бути вождем, по? трібно мати не стільки інтелект, скільки високу чутливість до настрою

натовпу. Вождь натовпу повинен бути дуже пильним до свого іміджу, бо любов натовпу не є стійкою. Будь?яке послаблення волі вождя може привести до того, що він легко перетвориться у антивождя.

12. Важливим для розробки заходів профілактики противоправ? ної поведінки у натовпу і способів конструктивного впливу на ньо? го є вивчення умов, що сприяють виникненню натовпу та етапів його формування.

Виділяються такі етапи формування натовпу.

* + Перший – це виникнення приводу. Натовп утворюється не випадково, потрібен зовнішній поштовх.
  + Другий – виникнення сумнівів у правдивості офіційної інформації, поява тривожних чуток, які провокують людей вийти на майдан масово та згуртовано і вимагати своїх прав.
  + Третій – збори людей на майдані та інтенсивний обмін інфор? мацією і емоціями.
  + Четвертий – поява лідера натовпу, його виступ, що дуже ча? сто супроводжується підвищенням емоційного збудження натовпу, повторенням гасел і рухів лідера.
  + П’ятий – протиставлення лідером когнітивних категорій «ми? вони», наприклад, «ми»?народ, «вони»?влада, створення образу ворога.
  + Шостий –активізація натовпулідером,визначення напрямкудій.
  + Сьомий – груповий ексцес, активні, часто агресивні дії натовпу.

1. Г.Лебон відкрив психологічний закон духовної єдності на? товпу. Цей закон виявляється в тому, що свідома особистість зни? кає, а почуття і ідеї індивідів , що утворюють натовп, приймають одну й ту ж направленість. Утворюється колективна душа, яка має тимчасовий характер і чітко визначені властивості. Ця колективна душа є колективним підсвідомим.
2. Колективне підсвідоме базується на чуттєвому способі пізнання оточуючого світу. Змістом колективного підсвідомого є інстинкти і почуття, що прийшли зі сфери свідомості.

Натовп – це один зі способів формування колективного підсвідомого в психіці людей. Натовп є каталізатором взаємного обміну інстинктами і почуттями між підсвідомим і свідомим.

Свідома, цілеспрямована воля окремої людини, яка виконує функцію мембрани між свідомістю і підсвідомим, у натовпу послаб?

люється. Мембрана стає прозорою, подоланою для взаємопроник? нення інстинктів і почуттів.

С. Московічі формулює такий закон соціальної психології: все, що є колективним, – безсвідоме, а все, що безсвідоме, є колективним.

1. Паніка – це один з видів поведінки натовпу і одночасно це особливий емоційний стан, що виникає як наслідок або дефіциту інформації про якусь незрозумілу ситуацію, або її надлишку, який виявляється в стихійних імпульсивних діях.

Відмічаються такі передумови виникнення паніки:

* + Фізіологічні причини: втома, голод, безсоння, депресія стрес, наркотичне сп’яніння, які знижують здатність людей правильно оцінити ситуацію.
  + Психологічні передумови: відчуття болю, здивування, не? впевненність, страх, жах, почуття ізольованості, безсилля.
  + Соціально?психологічні передумови: відсутність групової солідарності, цілісності, єдності групи, втрата довіри до керівницт? ва, дефіцит інформації, панічні чутки.

1. Найбільш розповсюдженим типом інформації у натовпі є чутки.

Г.Олпорт виявив закономірність, згідно з якою інтенсивність чуток є функцією від ступеня зацікавленості людей в предметі чуток і рівня невизначеності інформації з питання, яке цікавить людей.

Для виникнення чуток потрібно, щоб дана подія була достат? ньо важливою, відбувалася в ситуації, що турбує людей, являє заг? розу для їх безпеки. Інформація, яка передається у вигляді чуток, повинна бути невиразною і не доступною для перевірки.

1. За критерієм впливу на людей виділяють такі типи чуток:

* чутки, що збуджують суспільну думку;
* чутки, що провокують асоціальну поведінку;
* чутки що руйнують соціальні зв’язки, ведуть до масових без? порядків, агресії, вандалізму.

1. Поведінка людини у натовпу характеризується такими за? гальними особливостями.
   * Зменшення або повне припинення спілкування на міжосо? бистісному рівні завдяки вербальній комунікації.
   * Безцільність рухів і пересувань у натовпу, яка виявляється у підвищеній агресивності людей; психомоторному збудженні, в хаотичній, безцільній фізичній активності, низькому контролі і ко? ординації рухів і дій; схильності до однотипних рухів.
   * Висока імпульсивність у діях учасників натовпу, швидкий відгук на накази і заклики лідера.
   * Наслідування рухам і поведінці лідера та більш активних учасників натовпу.
   * Високе емоційне збудження, що виявляється у частих вик? риках окремих слів, фраз, вигуків; не зосередженому погляді, у не? рвовості, поривчатості рухів.
   * Емоційна лабільність, що виявляється у вигляді частої зміни настроїв, у легкості появи стану гніву або захоплення.
   * Висока категоричність в оцінках, думках, судженнях.

Відсутність почуття міри.

* + Потреба в простих рішеннях, які не потребують тривалої розумової праці. В натовпу панує категоричний імператив поведін? ки: «Хай живе!», «Не допустити», «Примусити», «Геть», «Ганьба».
  + Нездатність до творчої діяльності.
  + Можливість виникнення у деякої частини членів натовпу слухових, зорових, нюхових галюцинацій.
  + Схильність учасників натовпу збиватись у більш щільну групу.

1. Зміна психічних процесів людини у натовпу пов’язується з процесом соціальної фасилітації. Виникнення цього феномену зу? мовлено трьома обставинами.
   * Перша полягає в тому, що присутність інших людей робить людину більш настороженою, що й викликає збудження первинної системи.
   * Друга ситуація пов’язана з тим, що люди стурбовані з при? воду того, що про них подумають інші. Стурбованість оцінкою зму? шує людину нервувати і підвищує її збудженість.
   * Третя ситуація полягає в тому, що присутність інших людей є відволікаючим фактором.
2. У натовпу в людини виникає змінений стан свідомості. Він полягає у зміні мислення, порушень відчуття часу, втраті самоконт?

ролю, зміні вираження емоцій, зміні відчуття тіла, у перцептивних викривленнях, гіпернавіюваності.

1. Деіндивідуалізація – це такий стан, в якому людина втра? чає уявлення про себе як окрему особистість. Оскільки деіндивіду? алізація в умовах натовпу стирає межі дозволеного, то підвищуєть? ся ймовірність до імпульсивної або девіантної поведінки. Деіндиві? дуалізація – це втрата самоусвідомлення в ситуаціях, які забезпе? чують анонімність і не концентрують уваги на окремому індивідові. Причину деіндивідуалізації дослідники бачать в знеособленості, фізичній анонімності, яка приводить до того, що люди починають відчувати себе менш відповідальними за свої дії, оскільки знижуєть? ся ймовірність того, що кожна окрема людина буде виділена із на?

товпу і покарана.

1. Соціальна занепокоєність – це характеристика емоційного стану натовпу, яка виникає в результаті «кільцевої реакції».

Кільцева реакція – це такий тип емоційного збудження, в рам? ках якого реакція одного індивіда відтворює збудження іншого. Так взаємне збудження набуває кільцевої форми.

##### Основні терміни і поняття

Масові явища, процеси масовизації, форми масової поведінки, теорія мас, гіпнотичне навіювання, навіювання, наслідування, пси? хологічне зараження, натовп, публіка, аудиторія, гетерогенність, стохастичність, статистичний характер спільноти, ситуативність, колективна поведінка, ідентифікація, еротична ідентифікація, міме? тична ідентифікація, злочинний натовп, добровільність членства, анонімність, кільцеподібна форма натовпу, рольова диференціація натовпу, зачинателі натовпу, агресори, послідовники, допитливі, обивателі, етапи формування натовпу, колективне підсвідоме, ко? лективна душа, закон духовної єдності натовпу, регресія, паніка, чутки, соціальна фасилітація, змінений стан свідомості, деіндивіду? алізація, фізична анонімність, «кільцева реакція», штовханина, соц? іальна занепокоєність, перевантаження.

##### Питання для обговорення і закріплення матеріалу

1. Чому масові форми поведінки виділяються в особливу їх різновидність, яку в точному смислі слова не можна назвати група? ми? Назвіть особливості цих форм поведінки, що відрізняють їх від описаних наукою звичних груп.
2. Визначте передумови процесу загальної масовизації суспіль? ства.
3. Назвіть загальні ознаки масових форм поведінки (за Б.Гру? шиним)
4. Як визначається термін «колективна поведінка» Г.Блуме? ром? Назвіть роботу, в якій аналізується феномен «колективної поведінки».
5. Назвіть загальні особливості теорій, якіотримали назву «пси? хології народів і мас».
6. Опишіть соціальні умови, в яких виникла «психологія на? родів і мас».
7. Які інтелектуальні та наукові підґрунтя мала «психологія мас»?
8. У чому полягає сутність теорії натовпу Г. Лебона?
9. Назвіть головні ознаки маси, визначені Г. Лебоном.
10. Які чинники суспільного руху виокремлює Г. Лебон?
11. Чим зумовлена ідея аномальності натовпу в концепції «пси? хологія мас»?
12. Визначте сутність концепції наслідування Г. Тарда.
13. У чому полягає механізм законів наслідування в концепції Г. Тарда?
14. Які положення «психології мас» розробляв З. Фрейд у своїй концепції?
15. Проаналізуйте проблему взаємовідносин індивідів (маси) і лідера (вождя) в концепції З. Фрейда.
16. Які обставини змусили С. Московічі у 80?х роках ХХ ст. взятися за аналітичний аналіз ідеї наслідування?
17. Назвіть причину злочинів натовпу, що виділені в роботі С.Сигеле. Яка назва цієї роботи? Яке головне питання в ній піднімається?
18. Чи вдалося С.Сигеле вирішити питання міри відповідаль? ності індивіда за злочин, який ним скоєно в умовах натовпу?
19. Які особливості поведінки людини в умовах революційно? го періоду визначено П.Сорокіним?
20. На які відмінності між натовпом і публікою вказує Г.Тард?
21. Хто перший з дослідників розділив поняття «натовп» і

«маса»? На основі яких ознак це було зроблено?

1. Дайте загальну характеристику натовпу.
2. Розкрийте, яке значення має оцінка чисельності натовпу. Які проблемні питання виникають в оцінці чисельності натовпу?
3. Визначте основні закономірності руху людей у натовпу.
4. Дайте характеристику рольової диференціації у натовпу. Для чого потрібно знати структуру натовпу?
5. Визначте умови і основні етапи формування натовпу. Як можна використати ці знання для розробки заходів профілактики протиправної поведінки натовпу і способів конструктивного впли? ву на нього?
6. У чому полягає закон духовної єдності натовпу, який сфор? мулював Г.Лебон?
7. Розкрийте сутність колективного безсвідомого у натовпі.
8. Що таке паніка? Покажіть, як ви розумієте паніку як вид поведінки натовпу і як особливий його емоційний стан. Розкрийте передумови виникнення паніки.
9. Розкажіть, які відомі Вам типи чуток і за яким критерієм вони виділяються. Назвіть способи викривлення інформації в про? цесі передачі чуток.
10. Розкрийте загальні характеристики поведінки людини у натовпу.
11. Як Ви розумієте зв’язок психічних процесів у людини в на? товпу з процесом соціальної фасилітації? Якими обставинами по? яснює Є.Аронсон виникнення цього феномена?
12. Як пояснює Є.Бургіньон виникнення у натовпу в людини зміну стану свідомості? Вкажіть на причини виникнення зміненого стану свідомості.
13. Що таке деіндивідуалізація? Розкрийте умови і причини цього явища. Покажіть вплив деіндивідуалізації на поведінку лю? дини
14. Яку поведінку провокує фізична анонімність? Покажіть зв’язок фізичної анонімності з асоціальною поведінкою.
15. Чи дійсно уніформа впливає на поведінку? Якщо так, то покажіть на прикладах з вашого особистого досвіду, як саме. Відмітьте позитивні і негативні сторони впливу.
16. Покажіть, як сила соціального впливу залежить від чисель? ності натовпу. Наведіть приклади досліджень, в яких перевірявся цей зв’язок.
17. Покажіть роль «кільцевої реакції» у зміні психіки людини на прикладі виникнення і розвитку соціального неспокою.

##### Правила та поради щодо взаємодії людей у натовпу

Правила взаємодії людини з натовпом

1. Не лізь у натовп, тримайся від натовпу подалі.
2. Проникаючи у натовп, думай, як будеш з нього вибиратись.
3. Опинившись у натовпу випадково, уяви, що ти знаходишся на роботі.
4. Стань суб’єктом діяльності, почни професійно вивчати на? товп. Тільки діюча людина здатна опиратися емоційному заражен? ню натовпу. Однак поріг опірності вуличній масі не є високим. Лю? дина всупереч власній волі підпадає під навіюючий вплив натовпу.

На замітку

Психічні особливості людини у натовпу:

* + втрата самоконтролю і здатності до критичного судження;
  + наплив поривів і емоцій, багато з яких у звичайній ситуації є придушеними;
  + відчуття збільшення своєї значимості і сили;
  + схильність до навіювання з боку оточуючих.

##### Поради щодо профілактики суспільного неспокою (за П.Сорокіним)

1. Соціальні реформи не повинні нехтувати людською приро? дою і суперечити її базовим інстинктам.
2. Будь?якій практичній реалізації реформування повинно пе? редувати ретельне дослідження конкретних соціальних умов.
3. Кожний реконструктивний експеримент спочатку необхід? но тестувати на маленькому масштабі.
4. Реформи повинні проводитися в життя правовими і консти? туційними засобами.

##### Формула оперативного визначення чисельності натовпу (за Х. Джекобсоном)

Для щільного натовпу Для розсіяного натовпу Т=(Д+Ш)\*10 Т=(Д+Ш)\*7

Т – щільність натовпу;

Д – довжина площі, на якій зібрався натовп; Ш – ширина площі, на якій зібрався натовп.

##### Засоби профілактики паніки у натовпу

На замітку

Організаторам масових заходів слід знати і виконувати засоби профілактики паніки у натовпу.

* + Не слід затягувати масові заходи.
  + Потрібно враховувати фізичний стан людей, що знаходять? ся у натовпу.
  + Служба охорони повинна перешкоджати проникненню в ряди мас нетверезих людей.
  + Слід уникати збігуу часі різних масових заходіву місті. Наприк? лад,одночасне проведення політичного мітингу і футбольного матчу.
  + Важливим засобом профілактики паніки є присутність у на? товпу людей, здатних командувати і керувати великою масою лю? дей («протипанікова команда»).

##### Правила поведінки у натовпі

* + Не приєднуйтеся до натовпу, як би не хотілося подивитися на події, що відбуваються.
  + Якщо ви опинилися у натовпу, дозвольте йому нести вас, але спробуйте вибратися з нього.
  + Якщо тиснява прийняла загрозливий характер, негайно, не роздумуючи, звільніться від будь?якої ноші, насамперед від сумки на довгому ремені й шарфа.
  + Якщо ви впали, постарайтеся якнайшвидше піднятися на ноги. При цьому не опирайтеся на руки (їх віддавлять або зламають). Намагайтеся хоч на мить устати на підошви або на носки. Як тільки знайдете опору, «зринайте», різко відіпхнувшись від землі ногами.
  + Якщо встати не вдається, згорніться клубком, захистіть го? лову передпліччями, а долонями прикрийте потилицю.
  + Під час проведення мітингів варто втриматися від відвіду? вання розважальних заходів разом з дітьми.
  + Не приєднуйтеся до мітингу «заради інтересу». Спочатку довідайтеся, чи санкціонований мітинг, за що агітують виступаючі люди.
  + Під час масового безладу постарайтеся не потрапити у на? товп як учасників, так і глядачів. Ви можете потрапити під дії бійців спецпідрозділів.

##### Етапи виникнення паніки у натовпу (за Л.Почебут)

1. Раптовий шокуючий стимул, наприклад, вибух, вогонь постріл.
2. Етап дій – припинення дій, що здійснювалися раніше, на мить всі застигли.
3. Етап емоцій – потрясіння, розгубленість, крик, плач.
4. Етап дій – гарячкуватий, безсистемний, пошук виходу з си? туації, що базується на минулому досвіді, наприклад, всі біжать до дверей.
5. Етап емоцій – підвищення почуття страху через немож? ливість знайти вихід із ситуації, взаємне зараження страхом один від одного.
6. Етап дій – індивідуальні дії кожного по врятуванню. Імпе? ратив поведінки «рятуйся, хто може». Підсилення егоїстичної по? ведінки, коли сильні давлять слабких.
7. Етап емоцій – виникнення стану приреченості через немож? ливість індивідуального порятунку.
8. Етап дій – поява лідера і організація групового порятунку.
9. Етап емоцій – поява надії на порятунок.
10. Етап дій – організований груповий вихід із стресової ситуації.
11. Етап емоцій – наслідки панічного стану виявляються, як правило, спочатку у вигляді тривоги, збудження, готовності до аг? ресії, потім настає втома, заціпеніння.

##### Засоби профілактики паніки (за А.П.Назаретяном)

1. Зчеплення ліктями – один з добре відомих засобів протидії панічним настроям, бо відчуття фізичної близькості товаришів підвищує психологічну стійкість. Така позиція заважає супротив? никам розірвати ряди, знищити фізичну згуртованість і посіяти па? ніку.
2. Колективний спів добре всім відомої пісні. Для блокування масової агресії застосовуються швидкі ритми, а для блокування па? ніки – повільні, співучі мелодії.
3. Перетворення натовпу із панічного в експресивний. Відомим є випадок, коли О.В.Суворов, побачивши, що його солдати в паніці втікають від ворога, зміг припинити паніку і неминучу поразку. Він скомандував своїм солдатам: «Заманюйте, заманюйте ворога!» Сол? дати вчасно отямились і змогли побороти супротивника.
4. Використання гумору і жартів для запобігання почуття стра? ху і безвихідності.
5. Використання звичних стимулів. Наприклад, звуки націо? нального гімну, як правило змушують людей зупинитись і завмер? ти хоча б на мить. Потім можна подати команду або інформацію про порятунок.
6. Застосування більш сильного шокового подразника. Наприк? лад, різка команда лідера, що виражена в імперативній формі «Всім стояти!» Це переключає увагу людей з небезпеки на дії команди ліде? ра, змушує їх включити когнітивні компоненти психіки.
7. Створення і впровадження в активно діючий натовп «про? типанікової команди», яка складається з людей, які вміють надава? ти накази і керувати великими масами людей.

**Література**

1. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. М., 1998. С. 516.
2. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002. С. 556.
3. Бехтерев В. М. Коллективная рефлексология. Пг., 1921. С. 556.
4. Блуммер Г. Коллективное поведение // Психология масс. Самара, 1998. С. 535?588.
5. Богомолова Н. Н., Донцов А. И., Фоломеева Т. В. Психоло? гия больших социальных групп: новые судьбы, новые подходы // Социальная психология в современном мире. М, 2002, С. 132?147.
6. Бургинен Э. Измененные состояния сознания // Личность, культура, этнос / Под ред. А. А. Велика. М., 2001, С. 405?461.
7. Войтоловский Л. Очерки коллективной психологии. Ч. 1. М.; Пг., 1924, Ч. 2, М.; Л., 1925. С. 196.
8. Грушин Б. А. Массовое сознание. М., 1987. С. 368.
9. Дмитриев А. В. Слухи как объект социологического иссле? дования //Социологические исследования. № 1.1995. С. 5?11.
10. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2000, С. 444.

11. Канетти Э. Масса // Психология масс. Самара, 1998. С. 315?397.

1. Лебон Т. Психология толп // Психология толп. М., 1998. С. 15?257.
2. Левин К Теория поля в социальных науках. СПб., 2000.С. 368.
3. Майерс Д. Социальная психология. СПб., 1997. С. 684.
4. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. СПб.,— 2000., С. 336.
5. Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 624с.
6. Московичи С. Век толп. М., 1996. С. 476.
7. Московичи С. Машина, творящая богов. М., 1998, С. 556.
8. Назаретян АЛ. Психология стихийного массового поведе? ния. М., 2001. С. 112.
9. Ольшанский Д. В. Психология масс. СПб., 2002. С. 280.
10. Орбан–Лембрик Л.Е. Соціальна психологія. У двох книгах. Книга 2. Київ. Либідь. 2006. 556с.
11. Поршнев Б. Ф. Социальная психология и история. М., 1979. С. 232.
12. Почебут Л.Г. Социальная психология толпы. СПб., 2004. – 240 с.
13. Почебут Л. Г. Психология социальных общностей. Толпа, социум, этнос. СПб., 2002. С. 176.
14. Почепцов Г. Г. Слухи как семиотический феномен // Логи? ка, психология и семиотика: аспекты взаимодействия. Киев, 1990. С. 23?64.
15. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация. Уроки социальной психологии. М., 1999. С. 430.
16. Рощин С. К. Психология толпы: анализ прошлых исследо? ваний и проблемы сегодняшнего дня // Психологичес¬кий журнал. Т. 11. № 5.1990. С. 3?17.
17. Сигеле С. Преступная толпа. Опыт коллективной психоло¬? гии // Преступная толпа. М., 1998. С. 13?119.
18. Симанский П. Н. Паника в войсках. М.; Л., 1929.
19. Смелзер Я. Социология. М., 1994.
20. Тард Т. Законы подражания. СПб., 1892. С. 88.
21. Тард Г. Мнение и толпа // Психология толп. М., 1998, С. 257?408.
22. Тард Г. Социальная логика. СПб., 1996. С. 288. д, Фешин? гер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб., 1999.С. 316.

34. Фрейд 3. Массовая психология и анализ человеческого «Я» // Психология масс. Самара. 1998. С. 131?195.

1. Шерковин Ю. А., Назарегпян А. П. Слухи как социальное явление и как орудие психологической войны // Психологический журнал. Т. 5. № 5.1984. С. 41?52.
2. Шибутани Т. Социальная психология. Ростов?на?Дону, 1998, С. 536, 3 С.
3. Юнг К. Г. Архетип и символ. М., 1991. С. 286.

## БІБЛІОГРАФІЯ

1. Абельс Х. Интеракция, идентификация, презентация (вве? дение в интерпретативную социологию). – СПб, 1999.
2. Абраменкова В.В. Социальная психология детства: разви? тие отношений ребенка в субкультуре. – Воронеж, 2000.
3. Абрамова Г.С. Введение в практическую психологию. – Екатеринбург: Деловая книга. – М.: Изд. Центр «Академия», 1996. – 224 с.
4. Абульханова?Славская К.А. Стратегия жизни. – М., 1991.
5. Авер’янова Г.М. “Кишенькові гроші” як фактор економіч? ної соціалізації підлітків // Психологія: Зб.наук. праць. – К.: НПУ ім. М.П.Драгоманова. – Вип 18, 2002. – С. 87?96.
6. Авер’янова Г.М. Соціальна типізація особистості як за? кономірність соціалізації // Проблеми загальної та педагогічної психології: Зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка. – К.: НЕВТЄС, 2003.
7. Авдеев В.В. Психотехнология решения проблемных ситу? аций. – М.: Феникс, 1992. – 128 с.
8. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально? психологические проблемы. – М.: Изд?во МГУ, 1990. – 240 с.
9. Американская социологическая мысль: Тексты. – М.: МГУ, 1994. – 496 с.
10. Ананьев В.Г. Человек как предмет познания. – Л., 1969.
11. Андреева Г.М. Социальная психология. – М: Изд?во МГУ, 1980.
12. Андреева Г.М. Психология социального познания. – М., 2000.
13. Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А. Совре? менная социальная психология на Западе. – М., 1978.
14. Аникеева Н.П. Психологический климат в коллективе. – М.: Просвещение, 1989. – 224 с.
15. Аронсон Э. Общественное животное. – М., 1998.
16. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб: Еврознак, 2002. – 560 с.
17. Асмолов А.Г. Деятельность и установка. – М.: МГУ, 1979.
18. Асмолов А.Г. Культурно?историческая психология и кон? струирование миров. – М. — Воронеж, 1996.
19. Асмолов А.Г. Психология личности. – М., 1990.
20. Ассаджиоли С. Психосинтез. Теория и практика: Пер. с итал. – М.: REFL?book, 1994. – 314 с.
21. Бандура А., Уолтер Р. Подростковая агрессия (изучение влияния воспитания и семейных отношений). – М., 2000.
22. Белинская Е.П., Стефаненко Т.Г. Этническая социализа? ция подростка. – М.?Воронеж, 2000.
23. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психо? логия личности. – М., 2001. – 301 с.
24. Белкин П.Г., Емельянова Е.Н., Иванов М.А. Социальная психология научного коллектива. – М.: Наука, 1987. – 214 с.
25. Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реаль? ности. – М., 1995.
26. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Психология чело? веческих взаимоотношений. Люди, которые играют в игры. Психо? логия человеческой судьбы. – М., 1992. – 318 с.
27. Берн Э. Трансакционный анализ и психотерапия: Пер. с англ. – СПб: Изд?во «Братство», 1992.
28. Бернс Р. Развитие «Я»?концепции и воспитание. – М.: Прогресс, 1986.
29. Богомолова Н.Н. Социальная психология телевидения.

– М., 1991.

1. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие. – М., 2001.
2. Бехтерев В.М. Объективная психология. – М., 1981.
3. Богомолова Н.Н. Социальная психология печати, радио и телевидения. – М., 1991.
4. Бодалев А.А. Личность и общение: Избр. труды. – М.: Пе? дагогика, 1993. – 272 с.
5. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека челове? ком. – М.: Изд?во МГУ, 1982.
6. Божович Л.И. Личность и ее формирование в детском воз? расте. – М., 1968.
7. Бондаренко А.Ф. Социальная психология личности.– К.,1991.
8. Брушлинский А.В., Поликарпов В.А. Мышление и обще? ние. – Минск: БГУ, 1990.
9. Бурлачук Л.Ф., Морозов С.М. Словарь?справочник по пси? хологической диагностике. – К.: Наукова думка, 1989. – 200с.
10. Бэндлер Р. Используйте свой мозг для изменения: Пер. с англ. – СПб: Ювента, 1994. – 173 с.
11. Валлон А. От действия к мысли. – М., 1956.
12. Вилюнас В.К. Психологические механизмы мотивации че? ловека. – М., 1990.
13. Войтко В.І. Методологічні проблеми соціалізації молоді. – К., 1976.
14. Войтко В.И. Психологические условия формирования у слушателей социальных установок. – К., 1986.
15. Гамезо М.В., Домашенко И.А. Атлас по психологии: Ин? форм.?метод. материалы. – М.: Просвещение, 1986. – 272 с.
16. Генов Ф. Психология управления: Пер. с болг. – М.: Про? гресс, 1982. – 422 с.
17. Гильбух Ю.З. Умственно одаренный ребенок // Психоло? гия, диагностика, педагогика. – К., 1992. – 84 с.
18. Гласс Дж., Стэнли Дж. Статистические методы в педаго? гике и психологии: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1976. – 494 с.
19. Гнатенко П.И., Павленко В.Н. Идентичность: философс? кий и психологический анализ. – К., 1999.
20. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2?х ч.: Пер. с франц. – 1992.
21. Головаха Е., Кроник А. Психологическое время личности. – К.: НД, 1984.
22. Головаха Е., Панина Н. Психология человеческого взаи? мопонимания. – К., 1989.
23. Головаха Е.И., Панина Н.В. Социальное безумие: история, теория и современная практика. – К.: Абрис, 1994. – 168 с.
24. Готтсданкер Р. Основы психологического эксперимента: Пер. с англ. – М.: Изд?во МГУ, 1982.
25. Грановская Р.М. Элементы практической психологии. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1988. – 560 с.
26. Грехнев В.С. Культура психологического общения. – М.:Просвещение, 1990. – 144 с.
27. Гриндер Дж., Бэндлер Р. Из лягушки в принцы: Пер. с англ. – Воронеж, 1993. – 208 с.
28. Гринсон Р.О. Приемы и техника психоанализа: Пер. с англ.– Новочеркаск: Сагуна, 1994. – 340 с.
29. Грушин Б.А. Мнения о мире и мир мнений. – М.: Поли? тиздат, 1977.
30. Гулевич О.А. Убеждающая коммуникация. – М., 1999.
31. Гулевич О.А., Безменова И.К. Аттитюды и их взаимодей? ствие с поведением. – М., 1999.
32. Гуманитарные исследования в Интернете. – М., 2000.
33. Давыдов В.В. Виды обобщения в обучении. – М.: Просве? щение, 1972.
34. Джемс У. Психология: Пер. с англ. – М.:Педагогика, 1991. – 368 с.
35. Додонов Б.И. Эмоция как ценность. – М.: Политиздат, 1978.
36. Донченко Е.А., Титаренко Т.М. Личность, конфликт, гар? мония. – К., 1987.
37. Донченко Е.А. Социетальная психика. – К., 1994.
38. Донцов А.И. Психология коллектива. Методологические проблемы исследования. – М.: Изд?во МГУ, 1984. – 208 с.
39. Дэна Д. Преодоление разногласий. Как улучшить взаимо? отношения на работе и дома: Пер. с англ. – СПб: Институт личнос? ти, 1994. – 138 с.
40. Дюркгейм Э. Социология и социальные науки. – СПб, 1911.
41. Ждан А.Н. История психологии от античности до наших дней. – М.: Изд?во МГУ, 1990. – 367 с.
42. Жизнь как творчество (социально?психологический ана? лиз) / Рук. Шинкарук В.И., Сохань А.В. – К.: Наукова думка, 1985.
43. Журбин В.И. Понятие психологической защиты в концеп? циях З.Фрейда и К. Роджерса // Вопр. психологии. – 1996. – № 4.
44. Запорожец А.В. Избранные психологические труды. В 2?х т. – М.: Педагогика, 1986.
45. Зейгарник Б.В. Теории личности в зарубежной психоло? гии. – М., 1982.
46. Зейгарник Б.В. Теория личности К. Левина. – М.: Изд?во МГУ, 1981.
47. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов: Пер. с нем. – М.: Экономика, 1990.
48. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. – СПб, 2000.
49. ЗлобинаЕ.Г.Общение как факторразвития личности.–К.,1981.
50. Ибука М. После трех уже поздно: Пер. с англ. – М.: Рус? слит, 1991.
51. Иванов В.П. Человеческая деятельность – сознание – ис? кусство. – К.: Наукова думка, 1977.
52. Ильин Е.П. Дифференциальная психология мужчины и женщины. – СПб: Питер, 2002. – 544 с.
53. История зарубежной психологии 30?60?х гг. ХХ в. / Под ред. П.Я. Гальперина. А.Н. Жадан. – М., 1986.
54. Кадыров Б.Р. Способности и склонности. Психофизиоло? гическое исследование. – Ташкент, 1990.– 107 с.
55. Казанов В.Г., Кондратьев Л.П. Психология. – М.: Высшая школа, 1989. – 383 с.
56. Казмиренко В.П. Социальная психология организаций. – М.: МАУП, 1994.
57. Казначеев В.П., Спирин Е.А. Космонотарный феномен че? ловека. – Новосибирск, 1991.
58. Карамушка Л.М. Психологія управління: Навч. посібник. – К.: Міленіум, 2003.
59. Кле М. Психология подростка. Психосексуальное разви? тие: Пер. с франц.. – М.: Педагогика, 1991.
60. Козелецкий Ю. Психологическая теория решений: Пер. с польск. – М., 1983.
61. Козлов Н. Как относиться к себе и людям, или Практичес? кая психология на каждый день. – М.: Новая школа, 1993.
62. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах. – М.: Изд?во БГУ, 1976.
63. Коломінський Н.Л. Психологія педагогічного менеджмен? ту. – К.: МАУП, 1996. – 176 с.
64. Кон И.С. Ребенок и общество (историко?этнографические перспективы). – М., 1988.
65. Кон И.С. В поисках себя: личность и ее самосознание. – М., 1984.
66. Кон И.С. Открытие «Я». – М., 1978.
67. Кон И.С. Психология ранней юности. – М., 1989.
68. Корнелиус Ж., Фэйр М. Выиграть может каждый. Как раз? решать конфликты: Пер. с англ. – М.: АО «Стрингер», 1992. – 116 с.
69. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 1995. – 304 с.

98. Костицкий М.В. Введение в юридическую психологию. Методологические проблемы. – М., 1990.

1. Коул М. Культурно?историческая психология: наука бу? дущего. – М.: Ин?т психологии РАН, 1997. – 432 с.
2. Крайг Г. Психология развития. – СПб, 2000.
3. Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Психология малой груп? пы. – М.: Изд?во МГУ, 1991. – 207 с.
4. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель… Элементы пси? хологии менеджмента в повседневной работе. – М.: Дело. – 193 с.
5. Крутецкий В.А. Психология. – М.: Просвещение, 1986. – 336 с.
6. Кузьмин И. Психотехнология и эффектвный менеджмент. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 192 с.
7. Кульчицький О. Введення в філософічну антропологію. – Мюнхен, 1973.
8. Кульчицький О. Український персоналізм. – Мюнхен?Па? риж, 1985.
9. Кємпбелл Д. Модели экспериментов в социальной психо? логии и прикладных исследованиях: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1980. – 391 с.
10. Лавриченко Н.М. Педагогіка соціалізації: європейські об? риси. – К., 2000.
11. Лебон. Психология народов и масс. – М., 1995.
12. Леви?СтросК. Структурная антропология.–М.:Прогресс,1983.
13. Левицкий В.Н. Практические вопросы профессиональной психологии. Психодиагностика и общение. Вып. 1. – К., 1991.
14. Лейбин В. Фрейд, психоанализ и современная западная философия. – М.: Политиздат, 1990. – 397 с.
15. Лейтц Г. Психодрама: теория и практика. Классическая психодрама Дж. Морено: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1994. – 352 с.
16. Леонгард К. Акцентуирование личности: Пер. с нем. – К.: Вища школа, 1989. – 375 с.
17. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. – 4?е изд. – М.: Изд?во МГУ, 1981. – 584 с.
18. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность. – М., 1975.
19. Личко А.Е.Психопатии иакцентуации уподростков. –М.,1983.
20. Лолер Дж. Коэффициент интеллекта, наследственность и расизм. – М.: Прогресс, 1982.
21. Ломов Б.Ф. Вопросы общей, педагогической и инженер? ной психологии. – М.: Педагогика, 1991. – 296 с.
22. Ломов Б.Ф. Методологические и теоретические проблемы психологии. – М.: Наука, 1984.
23. Лукашевич Н.П. Социология воспитания. – К., 1996.
24. Лушин П.В. Психология личностного изменения. – Киро? воград: Имэкс ЛТД, 2002. – 360 с.
25. Льовочкіна А.М. Екологічна психологія: Навч. посібник. – К.: Міленіум, 2003. – 128 с.
26. Лэндрет Т.Л. Игровая терапия: искусство отношений: Пер. с англ., 1994. – 368 с.
27. Магун В.С. Потребности и психология социальной дея? тельности личности. – Л., 1983.
28. Майерс Д. Социальная психология. – СПб, 1997.
29. Майссер У Познание и реальность: смысл и принципы ког? нитивной психологии. – М., 1981.
30. Максименко С.Д. Генетическая психология (методологичес? кая рефлексия проблем развития в психологии). – М.: Рефл. Бук – К.: Ваклер, 2000. – 320 с.
31. Максименко С.Д. Психологія в соціальній та педагогічній практиці: методологія, методи, програми, процедури: Навч посібн. Для вищої школи. – К.: Наукова думка, 1998. – 226 с.
32. Мангутов И., Уманский Л.И. Организатор и организатор? ская деятельность. – Л.: ЛГУ, 1975.
33. Маслоу А. Психология бытия. – М., 1997.
34. Маслоу А. Самоактуализация // Психология личности: Те? сты. – М., 1982.
35. Математические методы в социальных науках / Под ред. П. Лазарсфельд. – М.: Прогресс, 1973.
36. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Г.М. Ла? зарева. – М.: МГУ, 1982.
37. Мельников В.М., Ямпольский Л.Т. Введение в эксперимен? тальную психологию личности. – М.: Просвещение, 1981. – 319 с.
38. Методология инженерной психологии труда и управления / Под ред. Б. Ломова, В.Ф. Венда. – М.: Наука, 1981.
39. Методология и методы социальной психологии / Под ред. Е.В. Шороховой. – 1977.
40. Методы социальной психологии / Под ред. Е. Кузьмина, В. Семенова. – Л., 1975.
41. Мид М. Культура и мир детства. – М., 1983.
42. Миллер Д., Галантер Ю., Прибрам К. Планы и структура поведения: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1965.
43. Мировоззренческая культура личности / Отв. Ред. В.П. Иванов. – К.: Наукова думка, 1986.
44. Миславский Ю.А. Саморегуляция и активность личности в юношеском возрасте. – М.: Педагогика, 1991. – 162 с.
45. Москаленко В.В. Социализация личности. – К.: Вища шко? ла, 1986. – 200 с.
46. Москаленко В.В. Гендерний аспект лідерства // Наукові праці МАУП / Ред. М.Ф. Головатий. – К.: МАУП, 2002. – Вип. 4.
47. Москаленко В.В., Романова В.Г. Особливості статевороль? ової соціалізації в умовах трансформації суспільства // Соціальна психологія. – 2003. – № 1. – С. 107?116.
48. Москаленко В.В. Проблема ідентичності в політичній соц? іалізації особистості // Психологія: Зб. наук. праць. – К.: НПУ ім.М.П. Драгоманова. – Вип. 17, 2002. – С. 65?70.
49. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психо? логии масс. – М., 1996.
50. Немов Р.С. Психология: Учебн. для студентов высш. пед. учебн. заведений: В 3 кн. – Кн 2. Психология образования. – 2?е изд. – М.: ВЛАДОС, 1995. – 496 с.
51. Немов Р.С., Кирингнин А.Г. Путь к коллективу. Книга для учителей о психологии ученического коллектива. – М.: Педагоги? ка, 1988. – 145 с.
52. Никольская И.М., Грановская Р.М., Психологическая за? щита у детей. – СПб, 2000.
53. Нуркова В.В. Совершенное продолжается: психология автобиографической памяти личности. – М., 2000.
54. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. – К.: Лыбидь, 1990. – 191 с.
55. Одаренные дети. Пер. с англ. / Общ. ред. Г.В. Бурменской.

– М.: Прогресс, 1991. – 376 с.

1. Олпорт Г. Личность в психологии. – М., 1998.
2. Орбан?Лембрик Л.Е Соціальна психологія: Навч. посібник.

* Київ: Академвидав, 2003.

1. Орлов Ю.М. Восхождение к индивидуальности. – М.: Про? свещение, 1991. – 287 с.
2. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психоло? гии. – СПб, 2000.
3. Панасюк А.Ю. Управленческое общение. – М.: Экономи? ка, 1990. – 112 с.
4. Паповян С.С. Математические методы в социальной пси? хологии. – М.: Наука, 1983. – 147 с.
5. Парыгин Б.Д. Общественное настроение. – М.: Мысль, 1970.
6. Парыгин Б.Д. Опыт социально?психологического иссле? дования. – Л., 1973.
7. Парыгин Б.Д. Основы социально?психологической теории. – М.: Мысль, 1979.
8. Парыгин Б.Д. Социальная психология. – СПб, 1999.
9. Парыгин Б.Д. Социально?психологический климат кол? лектива. Пути и методы изучения. – Л.: Наука, 1981. – 192 с.

165. Перспективы социальной психологии: Пер. с англ. – М.: ЭКСМ?Пресс, 2001. – 688 с.

1. Петровская Л.А. Компетентность в общении. Социально? психологический тренинг. – М.: Изд?во МГУ, 1989. – 216 с.
2. Петровская Л.А. Теоретические и методологические про? блемы социально?психологического тренинга. – М.: МГУ, 1982.
3. Петровский А.В.Личность.Деятельность.Коллектив.–М.,1982.
4. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психоло? гия коллектива. – М.: Просвещение, 1978. – 176 с.
5. Пірен М.І. Деонтологія конфліктів та управління. – К., 2001.
6. Пірен М.І. Основи етнопсихології. – К.: КВГІ, 1998. – 436 с.
7. Пірен М.І. Політична психологія. – К.: Міленіум, 2003.
8. Платонов Ю.П. Психология коллективной деятельности. Теоретико?методологический аспект. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1990. – 184 с.
9. Платонов К.К. Структура и развитие личности. – М.: На? ука, 1980.
10. Полякова Н.Л. От трудового общества к информационно? му: западная социология об изменении социальной роли труда. – М., 1990.
11. Поршнев Б.Ф. О начале человеческой истории: проблемы палеопсихологии. – М.: Мысль, 1974. – 487 с.
12. Поршнєв Б.Ф. Социальная психология и история. – М.: Наука, 1979. – 232 с.
13. Практикум по возрастной и педагогической психологии / Под ред. А.И. Щербакова. – М.: Просвещение, 1987. – 255 с.
14. Прикладные проблемы социальной психологии. – М.: На? ука, 1983. – 296 с.
15. Промышленная социальная психология / Под ред. Е.С.? Кузьмина, А.Л.Свенцицкого. – Л., 1982.
16. Психологическая диагностика. Проблемы и исследования / Под ред. К.Н. Гуревича. – М.: Педагогика, 1981. – 282 с.
17. Психологические исследования общения. – М.: Наука, 1985. – 344 с.
18. Психологические механизмы регуляции социального пове? дения / Под ред. Е.И. Шороховой, М.И. Бобневой. – М.: Наука, 1979.
19. Психологические проблемы социальной регуляции пове? дения. – М.: Наука, 1976.
20. Психология воздействия (проблемы теории и практики): Сб. научн. трудов. – М., 1989.
21. Психология личности. Тесты, опросники, методики / Сост. В. Киршева, Н.В.Рябчина. – М.: Геликон, 1990. – 236 с.
22. Психология личности иобраз жизни. –М.: Наука, 1987.–220 с.
23. Психология личности. Тесты, опросники, методики / Сост. Н.В. Киршева, Н.В. Рябчина. – М.: Геликоп, 1995. – 220 с.
24. Психология масс (Хрестоматия). – Самара, 1998.
25. Психология межличностного познания / Под ред. А.А. Бо? далева. – М., 1983.
26. Психология формирования и развития личности. – М.: Наука, 1981. – 365 с.
27. Райс Ф. Психология подросткового и юношеского возрас? та. – СПб, 2000.
28. Раттер М. Помощь трудным детям. – М., 1999.
29. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб, 2000.
30. Резвицкий И.И. Личность, индивидуальность, общество. – М., 1984.
31. Рейнуоттер Л. Это в ваших силах. Как стать собственным психотерапевтом : Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – 140 с.
32. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст (про? блемы становления личности). – М., 1994.
33. Робер М.А., Тильман Ф. Психология индивида и группы: Пер. с франц. – М.: Прогресс, 1988.
34. Роджерс К.Р. Взгляд на психотерапию. Становление че? ловека: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1994. – 480 с.
35. Роменець В.А. Історія психології. – К.: Вища школа, 1978.
36. РоменецьВ.А. Історія психології XV ст. –К.:Вища школа,1990.
37. Роменець В.А. Історія психології епохи Відродження. – К.: Вища школа, 1988.
38. Роменець В.А. Історія психології епохи Просвітництва. – К.: Вища школа, 1993.
39. Росс Л. Нисбет Р. Человек и ситуация: уроки социальной психологии. – М., 1999.
40. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. – М., 1967.
41. Рубинштейн С.Л. Основы общей психологии: В 2?х т. – М.: Педагогика, 1989.
42. Ручка А.А., Танчер В.В. Очерки истории социологической мысли. – К., 1992.
43. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
44. Саймон Б. Английская школа и интеллектуальные тесты.

* М.: АПН СССР, 1958.

1. Сарджевеладзе Н.И. Личность и ее взаимодействие с со? циальной средой. – Тбилиси: Мецниереба, 1989.
2. Свенцицкий А.Л. Социальная психология управления / Под ред. Е.С. Кузьмина. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1986. – 176 с.
3. Селье Г. Стресс бездистресса: Пер. с англ. –Рига: Влала, 1992.
4. Семиченко В.А., Заслуженюк В.С. Мистецтво взаєморо? зуміння. Психологія та педагогіка сімейного спілкування: Навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів. – 2?е видання. – К.: Веселка, 1998. – 214 с.
5. Скот Дж. Конфликты. Пути их преодоления: Пер. с англ. – К.: Внешторгиздат, 1991. – 191 с.
6. Слободчиков В.И.,Исаев Е.И.Психология человека.– М.,1995.
7. Смелзер Н. Социология. – М., 1994.
8. Собкин В.С. Старшеклассник в мире политики. – М., 1997.
9. Совместная деятельность / Под ред. А. Журавлева, А.П. Шихирева. – М.: Наука, 1988.
10. Современная зарубежная социальная психология. Тексты. – М., 1984.
11. Социальная идентификация личности / Под ред. В.А. Ядо? ва. – М., 1993.
12. Социальная психология / Под ред. Е.С. Кузьмина, Б.Е. Се? менова. – М., 1979. – 288 с.
13. Социальная психология / Под ред. Т.П. Предвечного, Ю.А. Мерковина. – М., 1975.
14. Социальная психология и общественная практика. – М., Наука, 1985.
15. Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования / Под ред. Е.С. Кузьмина, Б.Е. Семенова. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1979. – 288 с.
16. Социальная психология личности в вопросах и ответах / Под ред. В.А. Лабунской. – М., 1999.
17. Социология: Практикум / Сост. И отв. ред. А.В. Миронов, Р.И. Руденко. – М., 1993. – 240 с.
18. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. – М., 1999.
19. Стиль работы и образ жизни руководителя. Анализ про? блемы. Рекомендации: Пер. с нем. / Рук. авт. иссл. Л.Л. Аденан. – М.: Экономика, 1985. – 280 с.
20. Столин В.В. Самосознание личности. – М., 1983.
21. Суходольский Г.В. Основы математической статистики для психологов. – Л., 1972.
22. Татенко В.О. Соціально?психологічні механізми впливу людини на людину / Соціальна психологія. – 2003. – № 1.
23. Тард. Социальная логика. – СПб, 1901. – 491 с.
24. Тейяр де Шарден П. Феномен человека. – М.: Прогресс, 1987.
25. Теоретическая и прикладная социальная психология. – М.: Мысль, 1988. – 333 с.
26. Теплов Б.М. Избранные труды: В 2?х т.–М.: Педагогика, 1985.
27. Тернер Дж. Структура социалистической теории.– М., 1985.
28. Толмэн Э. Поведение как молярный феномен // Хресто? матия по истории психологии / Под ред. П.Я. Гальперина, А.Н. Жадан. – М.: МГУ, 1980.
29. Толстых А. Возрасты жизни. – М., 1988.
30. Трусов В.Н. Социально?психологические исследования когнитивных процессов / По материалам зарубежных эксперимен? тальных работ. – Л.: Изд?во ЛГУ, 1980. – 144 с.
31. Узнадзе Д.Н. Экспериментальные основы психологии ус? тановки // Вкн. Д.Н. Узнадзе. Психологические исследования. – 1966.
32. Українська душа. – К., 1992.
33. Управление трудовым коллективом. Социально?психоло? гические факторы оптимизации. – К.: Наук. думка, 1988. – 240 с.
34. Учителям и родителям о психологии подростка / Под ред. Г.Г. Аракелова. – М.: Высшая школа, 1990. – 304 с.
35. Фанти С. Микропсихоанализ: Пер. с итал.– М., 1996. – 361 с.
36. Филатова О.Г. Социальная психология. Конспект лекций. – СПб, 2000.
37. Филиппов А.В., Липинский В.К., Князев В.Н. Производ? ственная социология, психология и педагогика. – М., 1989.
38. Фельштейн Д.И. Психология развития личности в онто? генезе. – М.: Педагогика, 1989. – 208 с.
39. Франкл В. Человек в поисках смысла: Пер. с нем. и англ. – М.: Прогресс, 1990. – 368 с.
40. Фрезер Дж. Золотая ветвь. – М., 1998.
41. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» // Преступная толпа. – М., 1998.
42. Фрейд З. Психология бессознательного: Пер. с нем. – М.: Просвещение, 1989. – 448 с.
43. Фридман Л.М. Психологический справочник учителя. – М.: Просвещение, 1991. – 288 с.
44. Фромм Э. Бегство от свободы. – М., 1987.
45. Фромм Э. Душа человека. – М.: Республика, 1992. – 430 с.
46. Хайбард Д.О. Дианетика. Современная наука душевного здоровья: Пер. с англ. М.: Воскресенье, 1993. – 676 с.
47. Хейзинга И. Homo Ludens. Человек играющий. – М., 1994.
48. Хейкхаузен Х. Мотивация и деятельность: В 2?х ч. Пер. с нем. – М.: Педагогика, 1986.
49. Холл К.С., Линдсей Г. Теории личности. – М., 1997.
50. Хьелл Л., Зиглер Д. Теории личности. – СПб, 1997.
51. Хорни К. Женская психология: Пер. с англ. – СПб: ВЕ? ИЛА, 1993. – 222 с.
52. Циба В.Т. Соціологія особистості: системний підхід.– К., 2000.
53. Цымбаленко С.Б., Шариков А.В., Щеглова С.Н. Российс? кие подростки в информационном мире. – М., 1999.
54. Чалдини Р. Психология влияния. – СПб, 2000.
55. Чамата П.Р.Про природу тасутьсамосвідомості особистості // Наукові записки НДІ психології. – т. VI. – К.: Радянська школа, 1966.
56. Чернышев А.С. Социально?психологические основы органи? зованности коллектива. – Воронеж: Изд?во Воронежского ун?та, 1991.
57. Шакурова Р.Х. Социально?психологические основы управ? ления: руководитель и коллектив. – М.: Просвещение, 1990. – 208 с.
58. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии. – Ростов на Дону, 2003.
59. Шибутани Т. Социальная психология. – М.: Прогресс. – 196 с.
60. Шихирев П.Н. Современная социальная психология в За? падной Европе. – М.: Наука, 1986. – 175 с.
61. Шихирев П. Современная социальная психология. – М.: ИП РАМ, 2000. – 448 с.
62. Шихирев П.Н. Современная социальная психология США. – М., 1979.
63. Шлемкевич Микола. Загублена українська душа. – К., 1992.
64. Шостром Э. Анти?Карнеги или Человек?манипулятор: Пер. с англ. – Минск: ТПУ «Полифант», 1992. – 128 с.
65. Щепанский Я. Элементарные понятия социологии. – М.: Прогресс, 1970.
66. Эриксон Э. Детство и общество. – СПб, 1996.
67. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. – М., 1996.
68. Щукина Г.И. Педагогические проблемы формирования по? знавательных интересов учащихся. – М.: Педагогика, 1988. – 208 с.
69. Эльконин Д.Б. К проблеме периодизации развития в детс? ком возрасте. // Вопр. психологии. – 1971. – № 4.
70. Экман П. Психология лжи. – СПб, 1999.
71. Эльконин Д.Б. Психология игры. – М., 1973.
72. Энкельман Н., Биркенбиль М. Перспективы с радостью // Н. Энкельман. Молитвенник для шефа / Под ред. М. Биркенбиля. – М.: СП «Интерэк?Смерт», Экономика, 1993. – 395 с.
73. Экономическая психология / Под ред. Н.В. Анфеевой. – СПб: Питер, 2000.
74. Юнг Н.Г. Аналитическая психология. – Пер. с нем. – СПб: Кентавр, 1994. – 136 с.
75. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социально? го поведения личности. – М.: Наука, 1979.
76. Янів Володимир. Студії та матеріали до новішої українсь? кої історії. – Мюнхен, 1983.
77. Ядов В.А. Социологическое исследование: методология, программа, методы. – М., 1987.
78. Яницкий М.С. Ценностные ориентации личности как ди? намическая система. – Кемерово, 2000.
79. Яценко Т.С. Активная социально?психологическая подго? товка учителя к общению с учащимися. – К.: Освіта, 1993. – 208 с.
80. Державна національна програма “Освіта”. – К., 1994.
81. Закон України “Про освіту”. – К., 1996.
82. Концепція виховання дітей і молоді в національній сис? темі освіти // Інформаційний збірник МОН України, 1996. – № 13.
83. Постанова КМ України від 15.09.1999 “Про затвердження Національної програми патріотичного виховання населення, фор? мування здорового способу життя, розвитку духовності та зміцнен? ня моральних засад суспільства”.