

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

О. Р. Охременко

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Навчальний посібник

МАУП

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2012

ББК 88.5я73
О-92

Рецензенти: *В. В. Стасюк*, д-р психол. наук, проф.
Ю. М. Шванб, д-р психол. наук, проф.
В. А. Маргун, д-р іст. наук, проф.

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 9 від 28.11.07)

Охременко О. Р.

О-92 Соціальна психологія: навч. посіб. / О. Р. Охременко. — К.: ДП “Вид. дім “Персонал”, 2012. — 312 с. — Бібліогр. у кінці розд.
ISBN 978-617-02-0084-6

Висвітлено основні положення, особливості і зміст соціально-психологічних феноменів. Розглянуто традиційні розділи соціальної психології, а також етнічна психологія, психологія великих соціальних груп і мас, соціальна психологія впливу. Висвітлено актуальні теми сьогодення (конформізм, вплив культури, суспільства на поведінку і настанови людини). Підручник написаний відповідно до Державних освітніх стандартів, адресований студентам і дипломованим психологам.

Для студентів психологів і спеціалістів. Може бути корисним усім, хто цікавиться соціальною психологією.

ББК 88.5я73

ISBN 978-617-02-0084-6

© О. Р. Охременко, 2012
© Міжрегіональна Академія управління персоналом, 2012
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2012

ВСТУП

У соціальній психології, як і в усіх інших науках, вирішальним елементом є теорія. На жаль, факти не говорять самі за себе — вони безмовні. Тож потрібно збагнути швидкоплинні події та знайти спосіб, аби їх описати і пояснити. Щоб оцінити факти треба знати співвідношення між ними. Ці відношення дають змогу зрозуміти значення нашого досвіду.

Відносно недавню відповіді на питання зі сфери соціальної психології люди отримували лише на рівні інтуїції, міркувань, припущень, пояснень впливу вищих сил, а також із міфів та забобонів, що почали складатися ще в далеку давнину. Це так зване *міфологічне мислення*.

Пояснення подій, що виходять лише з так званого “здорового глузду” або “повсякденної свідомості”, ґрунтується часто на здогадках та розповсюджених уявленнях про природу речей. Це не означає, що завдяки здоровому глузду не можна дати правильних пояснень та передбачень. Він може це робити і часто робить. Проблема в тому, що без використання методів науки немає можливості визначити, чи можна зробити правильні висновки, маючи розум.

Коли люди посилаються на здоровий глузд, вони, фактично, приймають на віру ті чи інші поширені ідеї та використовують зручні стереотипи, які допомагають бачити світ нібито зрозумілим. У наші часи поняття, підґрунтям для яких є здоровий глузд, найчастіше формуються під впливом того, що люди чують по телебаченню та радіо, або від своїх друзів чи знайомих, що вони читають у газетах, або просто під впливом того, що їм здається правдивим. А такі уявлення досить часто формуються на основі невірної або неточної інформації. Таке пояснення подій зветься *побутовим мисленням*.

Науковий підхід створює свої узагальнення та передбачення на основі ретельного, систематичного аналізу фактів, які можуть бути перевірені — тобто підстав, перевірка яких іншими дослідниками дає такі самі результати. Основним принципом пояснення фактів є принцип Вільяма Оккама (бл. 1300 — бл. 1349) — знаме-

ните “лезо Оккама” — положення про те, що варто відтинати сутності або передбачувані сили там, де можна обійтися меншим їх числом. Цей специфічний підхід до вивчення навколишнього світу характеризується передусім *критичністю*. Критичне відношення стає через два–три століття параметром розумової діяльності окремого індивіда, який бере на себе особисту, не освячену нічим авторитетом відповідальність за оцінку чужих ідей і за істину, що обстоюється. Цей засіб пояснення фактів зветься *критичним* або *науковим мисленням*.

Для формування і розвитку міфологічного, побутового і критичного мислення необхідний процес спілкування, взаємодії між людьми, який зберігає, дає опорні, апіорні позиції та закони логічного поєднання в ціле елементів наших міркувань; соціальні інституції, які досліджують, аналізують і узагальнюють окремі факти, вчать пов’язувати ізольовані події у такий зв’язок між собою, який можна зрозуміти. Тому стає можливим з’ясовувати, чому відбулися якісь події та передбачати, чи це знову відбудеться у майбутньому.

Отримані знання формулюються у вигляді низки взаємопов’язаних положень, правил, теорій, що допомагає людям орієнтуватися у навколишньому світі. Саме теорія дає можливість побачити взаємозв’язки подій, що не є очевидними з одних лише фактів. Таким чином формується особливий простір мислення та реальності, система певних оцінок, уявлень та образів про соціальну діяльність людей або груп, стосунки і взаємодію між ними, їхні наміри, позиції і цілі, взаємозв’язки і взаємозалежності, що сприяє спільній зміні людьми свого соціуму і розвитку якісно нового утворення — соціального простору, який виникає на межі соціального та психічного, має істотні ознаки кожного з них, відображає суб’єктивну форму сприйняття об’єктивних закономірностей та механізмів взаємозв’язку соціального і психічного, їх взаємодію, взаємозалежність і взаємовплив.

Сукупність накопичених наукою пояснень формує системи наукових знань — специфічні підходи щодо вивчення навколишнього світу. Теоретичні підходи є засобами — розумовими конструктами, що дають змогу уявити собі той чи інший об’єкт. З одного боку, модель розширює горизонт бачення дійсності, з іншого — обмежує досвід і дає дещо спрощений її образ.

Закономірностями становлення соціально-психологічної реальності, формами існування та способами функціонування ціннісного ставлення індивіда до соціальної дійсності, виробленням, практичних рекомендацій з різних аспектів взаємодії, впливу лю-

дей один на одного та сприйняттям їх у соціальній спільноті оперує відносно молода наука — соціальна психологія. Вона сформувалася на межі психології та соціології.

Соціальна психологія спирається як на основні категорії психології та соціології (особистість, група, соціум, пізнання, мислення, переконання, установки, соціальні явища тощо), так і власний категоріальний апарат, власні базові поняття (взаємодія, соціально-психологічний тип, соціально-психологічні явища, групова динаміка та ін.), які характеризують істотні ознаки взаємозв'язків соціального та психічного.

✓ **Соціальна психологія — галузь психології, що вивчає закономірності поведінки і діяльності людей в умовах їхнього включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики цих груп.**

На різних етапах розвитку соціальної психології існували різні тлумачення її предмета. Так, Гордон-Віллард Олпорт вбачав предметом соціальної психології вплив реальної, уявної чи передбачуваної присутності інших людей на думки, почуття і поведінку індивідів. Такої самої позиції дотримуються й інші американські соціальні психологи: соціальна психологія є наукою про те, як люди думають один про одного, як вони впливають один на одного і як ставляться один до одного.

Принципово іншим є підхід Сержа Московичі, який розглядав соціальну психологію як науку про групи та індивідів, що утворюють свою реальність (суто кажучи єдину реальність), управляють один одним і формують зв'язки, які їх об'єднують чи роз'єднують. Вони зумовлюють основні соціально-психологічні явища: спільність, спосіб життя, стереотип, спілкування, конфлікт, настрої тощо. Універсальними механізмами формування цих соціально-психологічних явищ є наслідування, навіювання, зараження, переконання тощо.

У 50–60-х роках ХХ ст. викристалізувався сучасний підхід у поглядах на предмет соціальної психології.

✓ **Предмет соціальної психології — закономірності і механізми виникнення, функціонування і вияву реальності, яка формується у процесі суб'єктивного відображення людиною об'єктивних соціальних відносин і соціальних спільностей.**

Об'єктом соціально-психологічного відображення є те, що пов'язане із взаємодією людей, їхньою спільною діяльністю. Соціально-психологічне відображення зумовлене появою якісно

нового утворення суб'єкта діяльності — соціальної групи, спільності тощо. Як наслідок суб'єктивного відображення об'єктивної реальності виникає соціальна поведінка людей, фундаментом якої є координація, розподіл функцій, контроль, тобто функціонує за певними суспільними нормами.

Процес розвитку соціальної психології пов'язаний із вирішенням конкретних соціально-психологічних проблем, актуальних на поточний момент розвитку людства, різноманітних теоретичних і прикладних завдань. При їх розв'язанні соціальна психологія повинна користуватися набутками науки і практики, відомостями з різноманітних галузей соціальних, психологічних, загальногуманітарних знань та збагачує водночас їх своїми відкриттями. Так, завдяки дослідженням у сфері соціальної психології соціальне перестали вважати зовнішнім чинником, під тиском якого відбувається трансформація внутрішнього (психічного) життя людини, і надали йому значення чинника первинного. Внутрішні психічні процеси, що розглядаються у взаємодії із соціальними чинниками, почали трактувати як зовнішні операції, які в процесі взаємодії перейшли у внутрішню сферу індивіда й стали його емоційним, вольовим або інтелектуальним актом.

Коло об'єктів соціальної психології охоплює такі проблеми:

- психологія сумісної діяльності і спілкування;
- соціальна психологія особистості;
- соціально-психологічні явища в макросередовищі, у великих соціальних співтовариствах (закономірності соціальних інтересів, слухів, настрої, мода);
- соціально-психологічні явища в мікросередовищі, в малих групах і в колективах (психологічна сумісність, міжособистісні відносини і груповий клімат, явища лідерства і керівництва, типи групової згуртованості).

Близькою до соціальної психології є соціетальна психологія, що вивчає групову психіку, психіку масових явищ, психіку раціональних і ірраціональних соціумів. Предметом досліджень соціетальної психології стають:

- проблеми менталітету соціумів, етнічних груп;
- соціально-психологічні механізми соціальної динаміки;
- соціально-психологічні і духовні параметри соціуму;
- підсвідомі регуляторні складові соціальної динаміки;
- стани і процеси соціетальної психіки.

Розділ 1

ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Історію соціальної психології науковці умовно поділяють на три етапи:

- накопичення соціально-психологічних знань у межах філософії і загальної психології (VI ст. до н. е. – середина XI ст.);
- виокремлення описової соціальної психології з філософії і загальної психології у самостійну галузь знання (50–60-ті роки XI ст. – 20-ті роки XX ст.);
- оформлення соціальної психології в експериментальну науку (з 20-х років XX ст. і донині).

§ 1.1. Накопичення соціально-психологічних знань у межах філософії і загальної психології

Соціально-психологічні явища з'явилися на зорі людської історії. Спільна діяльність людей, визначені форми взаємодії викликали потребу пізнати іншу людину як партнера по спілкуванню і діяльності. Історія первісного суспільства свідчить про те, що регуляторами спілкування виступали обряди, табу, які передавалися з покоління в покоління. Це вказує на те, що люди намагалися пізнавати, а згодом і використовувати соціально-психологічні явища у своєму житті і діяльності.

Думка Стародавнього світу звернена на узагальнення суперечностей між живим і неживим, тілом і душею, людиною і Всесвітом. Єгипетська, індійська, китайська цивілізації диференціювали стосунки різних верств населення у реальному суспільстві, тобто відображали соціально-психологічні аспекти буття. Навіть блукання душ після смерті згідно з давніми уявленнями – у потойбічному житті, знову-таки підкорялося структурі суспільства.

В античному світі також аналізувалися особливості саме суспільної взаємодії людей, регламентовані етичними настановами. Так, у Сократа наявне акцентування першочерговості моральних принципів, зафіксованих відповідно, у знаменитих афоризмах, гномах-проповідях, “народження” істини методом маевтики, в діалогах тощо. Учень Сократа Арістокл, на прізвисько Платон (“кремезний”), виходив з домінування різних частин душі у різних людей або народностей. Складові душі слугували Платонові наочним взірцем для проєкції найкращого варіанта соціальної організації.

Інший учень Платона — Аристотель — відобразив людські звичаї, які формуються під впливом соціальних і психологічних чинників. Він уперше в історії людства дав визначення **людини як суспільної тварини**. Ця ідея Аристотеля закладає серцевину соціально-психологічного підходу до особистості.

Філософи Давньої Греції і Стародавнього Риму поділяли усіх людей на типи: одні керуються логосом (розумом) і вміють регулювати свої потреби, інші залежать від своїх примх — потреб — і тим самим нагадують тварин (Геракліт). Портретна типологія людей за моральними якостями, розроблена учнем Аристотеля — Теофрастом. Він окреслив тридцять один тип характеру: “нахаба” “лицемір” “базіка” “підлабузник” та ін.

Символи та антитези стають об’єктом металних операцій і досліджень у Середні віки. Алегорія чуттєвого і раціонального відтворюється Філоном Олександрійським. Формується уявлення про логічний зв’язок “пристрасть — зло — кара” одночасне існування доброго і злого в кожній людині актуалізує мотиваційні суперечності у вчинках.

Серед символіки епох Ренесансу і бароко привертає увагу антитеза інтелектуального і вольового, що відображає психологію авантюризму. Просвітництво декларує владу розуму і натуральності людської природи та висловлює суспільний протест державі, яка нехтує цими принципами і викривлює людське ество. Моралісти XVII ст. (Ф. де Ларошфуко, А. Шефтсбері) відтворюють людські маски-персони, які приховують справжнє “Я”

У XVII ст. Ф. Бекон у праці “Новий органон” звертає увагу на суб’єктивність відображення навколишнього світу — примари людського роду. Типовими для людства є: привид печери (хибні погляди, загальнолюдські та індивідуальні, що спотворюють природне світло), привид ринку (спілкування індивідів, об’єднаних мовою) і привид

театру (догмати, які демонструють неіснуюче). До суб'єктивності відображення поверталися і філософи нового часу Т. Гоббс, Дж. Локк, М. Ломоносов, російські революційні демократи XIX ст.

Перший період розвитку соціальної психології представлений також і роботами французьких матеріалістів XVIII ст., німецької філософської школи, що порівнювали, аналізували різний історичний, етнографічний, антропологічний, мовний матеріал. Так, Кант, як і Аристотель, вважав суспільний устрій засобом нівелювання сварливості людини і пропонував *самітність*, яка стимулює винаходи, посилює творчу жагу. А досягнення миру в соціумі, за його твердженням, забезпечується якраз користолюбством у торгівлі та владою грошей, які переборюють інстинкти, пов'язані з прагненням крові.

Й. Фіхте обґрунтував теоретичні реконструкції взаємин “Я” і “не-Я” На цьому етапі соціально-психологічні явища виокремлюються у самостійний клас і для їх вивчення (народний дух, юрба, наслідування, навіювання, зараження, різні історичні типи мислення і свідомості) розробляються загальнонаукові підходи.

Такі мислителі, як Дж. Локк, Д. Юм, Дж. Ст. Міль вбачали джерело знання (що трактувалося як ментальне уявлення) у подіях реального світу. З їхньої точки зору знання є копією світу або повинно бути такою в ідеалі. Отже, зазначена перспектива прагне інтерпретувати знання як вірогідне, що відтворює або відображає факти реального світу.

Філософські ідеї про соціальну сутність людини, її зв'язки з історичним розвитком та життям народів у першій половині XIX ст. почали пов'язувати із здобутками філології, етнографії, історії та інших суспільних дисциплін, що дало змогу виокремити параметри, від яких залежить формування продуктів культури. Це відкрило перспективу у дослідженнях, пов'язаних з аналізом процесів розвитку не окремих індивідів, а цілих народів.

§ 1.2. Виокремлення описової соціальної психології з філософії і загальної психології в самостійну галузь знань

Батьком експериментальної психології вважають Вільяма Вундта. Він стверджував, що форми людського спілкування становлять безперервний ланцюг історичного розвитку, куди входять народи,

держави, культурні спільноти, роди, сім'ї, в результаті чого виникає ідея людства як загальної форми духовного спілкування. Психологія в історичному процесі розкриває умови розвитку людства. До цих умов, на його думку, належить мова як база спілкування, міфологічні уявлення, зміст яких відображає норми, звичаї, складові зовнішнього світу.

Культура кожного народу своєрідна. Цю своєрідність В. Вундт пояснює “духом народу” що виражається спочатку у мові, а потім — у міфах, звичаях, релігії, народній поезії. Так, виникає задум про створення спеціальної науки — “психології народів” — яка поєднує історико-філологічні дослідження з психологічними.

У В. Вундта проходили стажування організатор першої експериментальної, саме психологічної лабораторії Одеського (тоді Новоросійського) університету (1896 р.) М. Ланге, і організатор першої в Росії Казанської лабораторії експериментальної психології (1885 р.) В. Бехтерев. П. Сорокін, М. Кареев, М. Ковалевський намагалися створити синтетичну модель для пояснення впливу сукупних історичних, етнографічних, політекономічних чинників на соціальні закономірності людського прогресу.

У Росії прихильником “психології народів” як самостійної галузі наукового знання виступив О. Потебня. Він створив власну лінгвістичну школу, приділяв увагу питанням взаємодії мислення і мовлення, специфіки поетичного і міфічного світосприймання. Його послідовники (Д. М. Овсянко-Куликовський) розробляли підходи до психологічного аналізу явищ мовної і художньої творчості.

Слід зауважити, що творчі долі багатьох цих дослідників пов'язані з Україною. Так, у Києві в 1897 р. народилася А. Звоницька, — перша жінка-соціолог і соціальний психолог, яка вже у 17 років написала працю, присвячену соціальним зв'язкам. За коротке життя вона зробила значний внесок у дослідження групового тиску на прикладі поведінки дітей дошкільного віку, в рефлексологічне конструювання теорії особистості, в аналіз соціально-психологічної сутності бандитизму та інших кримінальних виявів, у роботу, пов'язану зі складанням тестів на терені психотехніки і профорієнтації.

Питання структури особистості, співвідношення свідомого і несвідомого, мотивів і переконань, індивідуальних особливостей, ролі соціального і біологічного в детермінації поведінки аналізувалися на патопсихологічному матеріалі в роботах таких учених, як

П. Жане, Т. Рибо, А. Біне та ін. Роль навчання в соціальній детермінації поведінки детально викладена в концепції Г. Тарда (1843–1904). У книзі “Закони наслідування” (1893 р.), аналізуючи різні форми соціальної взаємодії, він доводив, що їх основу становить асиміляція індивідом настанов, вірувань, почуттів інших людей. Навіяні ззовні думки й емоції визначають характер духовної діяльності як у стані сну, так і у стані неспання.

А. Дж. Болдуїн під впливом ідей Г. Тарда запропонував розрізняти два види спадковості — природну і соціальну. Щоб існувати у суспільстві, людина повинна народитися зі здатністю до навчання, а головним в усякому навчанні є наслідування. Завдяки наслідуванню відбувається засвоєння традицій, цінностей, звичаїв, досвіду, накопичених суспільством. Навколо індивіда з моменту народження сплітаються навчання, і навіть почуття своєї власної особистості розвивається у дитини поступово, за допомогою “наслідувальних реакцій на навколишнє середовище”.

Інший підхід у вивченні соціальних впливів привів Герберта Спенсера до вчення про суспільство як колективний організм. У своїх фундаментальних працях “Основи психології” і “Основи соціології” він запропонував еволюціоністську парадигму, вважаючи, що суспільство розвивається за універсальним законом еволюції.

Еміль Дюркгейм (1858–1917) намагався виділити соціологічний вплив, безвідносно до індивідуально-психологічних закономірностей розвитку і функціонування людини. У роботах “Правила соціологічного методу” (1894 р.), “Індивідуальні і колективні уявлення” (1898 р.) та інших він зазначав, що ідеологічні — “моральні” положення — це свого роду “об’єкти”, які ведуть самостійне життя, незалежне від індивідуального розуму. Вони існують у суспільній свідомості як “колективні уявлення” і примусово нав’язуються індивідуальному розуму.

Згідно з іншим соціально-психологічним напрямом основою суспільних зв’язків є не культурні цінності, а примітивні, темні сили. Гюстав Лебон (1841–1931) доводив у творі “Психологія юрби” що вольова нерозвиненість і низький розумовий рівень великих мас людей (юрб) призводять до панування несвідомих інстинктів у їхній поведінці. У юрбі самостійність особистості втрачена, критичність розуму і здатність до логічного мислення різко знижені.

Англійський психолог У. Мак-Дугалл, який тривалий час працював у США, в книзі “Вступ до соціальної психології” (1908 р.) розгля-

дав спонтанні потяги основними ознаками живого і розглядав їх як єдиний двигун вчинків людини – соціальної істоти.

Концепція У. Мак-Дугалла набула величезної популярності в Сполучених Штатах Америки. Нею керувалися соціологи, політики, економісти. За його книгою навчалися, як свідчить історик психології В. Мерфі, сотні тисяч американських студентів. Рік видання цієї праці прийнято вважати датою народження соціальної психології, хоча ще 1897 р. були надруковані книги А. Дж. Болдуїна “Дослідження із соціальної психології” та соціолога Е. Росса “Соціальна психологія”.

Усі ці роботи в галузі соціальної психології дали змогу наприкінці XIX ст. – на початку XX ст. сформувати головну парадигму соціальної психології, основні принципи якої полягають у визнанні того, що:

1) соціальні явища підкоряються законам, загальним для всієї дійсності, – природної і соціально-історичної (натуралізм);

2) методи соціального дослідження повинні бути такими самими точними, строгими і об’єктивними, як методи природознавства (сцієнтизм);

3) істинність наукових понять і тверджень повинна встановлюватися на основі емпіричних процедур (верифікація);

4) усі соціальні явища повинні бути описані і виражені кількісно (квантифікація);

5) соціальна наука повинна бути звільнена від ціннісних думок і зв’язків з ідеологією (методологічний об’єктивізм).

Такий підхід дозволяє розглядати соціальну психологію – як галузь, що вивчає процес взаємодії людей. Вважається, що головна мета науки полягає у встановленні загальних законів за допомогою систематичного спостереження. Соціальний психолог розробляє загальні закони для опису і пояснення соціальної взаємодії.

§ 1.3. Оформлення соціальної психології в експериментальну науку

Оформлення соціальної психології в експериментальну науку знаменується першими кроками лабораторних досліджень у галузі соціальної психології – роботами Н. Триплетта про динамогенні чинники в кооперації (1887 р.); польовими (у реальній практиці) до-

слідженнями Е. Старбака, викладеними в його роботі “Психологія релігії” (1899 р.); прикладними дослідженнями Г. Джейла з психології реклами (1900 р.).

На цьому етапі виокремлюються соціально-психологічні феномени: вищі психічні функції, масові явища, колективна психологія; збирається і описується величезний за обсягом фактичний матеріал з наслідування, навіювання, мови, звичаїв; психологічних особливостей первісних народів.

Істотно вплинули на розвиток соціальної психології роботи Георга Зіммеля (1858–1918) і Чарльза Лантухи (1864–1929). Ці дослідники першими в соціальній психології почали розглядати особистість не абстрактно (“особистість узагалі”), а пов’язали її особливості з процесами взаємодії людей у групі та з різними характеристиками груп, тобто розглядали особистісні риси як проекції взаємодії людини із соціальними групами. Ч. Лантуха першим у соціальній психології ввів поняття “Я-концепція” – уявлення людини про себе. Згідно з цим підходом особистість формується на основі безлічі взаємодій людини з навколишнім світом. Увага акцентується на значенні нашої інтерпретації думок і почуттів інших людей. У цьому процесі людина створює своє “дзеркальне Я”, яке складається з трьох елементів:

- того, як, на нашу думку, нас сприймають інші;
- того, як, на нашу думку, вони реагують на те, що бачать;
- того, як ми відповідаємо на сприйману нами реакцію інших.

Саме ці уявлення безпосередньо пов’язані з поведінкою особистості. Дослідження Г. Зіммеля і Ч. Лантухи ще раз дали можливість зробити висновок про те, що особистість необхідно вивчати у соціальному контексті. Іншою важливою розробкою Ч. Лантухи було поняття первинної групи. З позицій Г. Зіммеля і Ч. Лантухи, соціальне середовище розглядалося як мала група; остання визначалась як спільність людей, у яких є контакти “віч-на-віч”.

Г. Зіммель вивчав “чисті форми” соціального спілкування і започаткував фундаментальні наукові дослідження з тематики конфліктів. Конфлікт, з погляду науковця, символізує деякі напрями соціалізації, причому боротьба парадоксально зближує супротивників і допомагає зняти напруження. На противагу концепції Е. Дюркгейма, який наголошував винятково на дезінтегративних рисах конфліктів, Г. Зіммель аналізував згаданий процес у плані визначення рівня стабільності у відносинах між

людьми. Виявляється, непорозуміння або загострення суперечностей нерідко трапляються у стабільних групах.

Порівняння моделей суспільства, побудованих на засадах рівноваги позицій у стосунках або на засадах конфлікту, запропоноване зокрема Р. Дарендорфом, адже саме через таке загострення крайнощів у стосунках стає можливою трансформація соціальної структури.

У 20-х роках ХХ ст. формується науковий етап розвитку соціальної психології — експериментальне вивчення особистості і груп, застосування кількісної обробки даних. Початок наукового етапу розвитку, звичайно, пов'язують з роботами В. Меде, Ф. Олпорта, В. Бехтерева, які перейшли до систематичного експериментального вивчення соціально-психологічних явищ у групах. При цьому експериментальні дослідження були значно вдосконалені і поширювалися також на вивчення власне психічних явищ.

В. Меде (Європа) і Г. Олпорт (США) започаткували дослідження впливу (позитивного і негативного) первинних груп на своїх членів у процесі сумісної діяльності. При цьому з'ясувалося, що ефект впливу залежить від того, як діяли індивіди: “поруч” (самостійно) чи “разом” (спільно, у співпраці). Навіть присутність спостерігачів — осіб, авторитетних для членів групи, створювала особливу групову атмосферу і приводила до підвищення продуктивності всієї групи й окремих її учасників (ефект фасилітації). Аналогічно досліджувався вплив міжособистісних стосунків на продуктивність праці, відношення до праці, трудову дисципліну. В експериментах Е. Мейо було встановлено вплив неформальних стосунків між членами групи на продуктивність праці, плинність кадрів, відношення робітників до зміни норм, розцінок тощо.

У процесі експериментального дослідження В. Бехтерев встановив, що група сприяє збільшенню обсягу знань своїх членів, виправленню помилок, дає змогу витримати більш сильні подразники, формує загальні, притаманні всім членам зміни в показниках.

Масові явища, процес соціалізації особистості, мотивація особистості в соціальній психології у 20–30 роках ХХ ст. трактувалися у межах різних напрямів: психоаналізу, гештальтпсихології, біхевіоризму, інтеракціонізму, необіхевіоризму, неофрейдизму, теорії поля, групової динаміки, соціометрії, когнітивізму, теорії соціальних уявлень тощо.

1.3.1. Біхевіоризм

Поняття “біхевіоризм” походить від англійського *Behavior* і означає поведінку. Представники біхевіоризму намагалися вивчати психіку об’єктивними методами. Об’єктивність полягала у реєстрації, фіксуванні винятково зовнішніх (поведінкових) виявів. Біхевіористи вважали одиницею дослідження поведінку. Її детермінація зумовлена сполученням стимулу і реакції ($S \rightarrow R$), що закріплюється у досвіді як навичка. Розвиток людини — це накопичення досвіду реагування на стимули та закріплення корисних реакцій.

Представники теорії поведінки основним у розвитку особистості вважали розширення репертуару поведінки шляхом навчання. Так, Дж. Уотсон писав, що соціальна психологія вивчає той рівень поведінки індивіда, на якому він сам є стимулом для іншого, або інший є стимулом для нього. Тому соціальне — це така поведінка, що стимулює поведінку інших або люди самі стимулюються іншими людьми. В ній спостерігаються дві форми взаємодії:

- лінійна: $A \rightarrow B \rightarrow C \rightarrow D \dots$;
- циклічна: $A \leftrightarrow B$.

Прикладом лінійної взаємодії є реалізація наказів в армії, а циклічна взаємодія — це бесіда, обмін думками. Як соціальні стимули можуть виступати мова, жести, міміка, дії і деякі соматичні реакції. Соціальними реакціями на стимули є: наслідування, симпатії, обговорення, загальна робота, зараження, навіювання тощо.

Трансформація біхевіоризму, спроби включити категорії образу, мотиву і психосоціальні відносини привели до розвитку її нового варіанта — необіхевіоризму. У соціальній психології необіхевіоризму присвячені розвідки Е. Богардуса, Г. Олпорта, В. Ламберта, Р. Бейлза, Г. Хоманса, Е. Мейо та інших дослідників.

У плані загальної теорії необіхевіористи змінили основну формулу поведінки, ввівши проміжні змінні (N) у традиційну формулу “стимул – реакція” ($S \rightarrow N \rightarrow R$). Для Е. Толмена, наприклад, такими змінними виступали природжені та надбані детермінанти: прагнення, наміри, усвідомлення гіпотез, цілей поведінки. Дж. Міллер разом з Е. Галантером і К. Прибрамом спробували модифікувати формулу $S \rightarrow R$, додавши до неї середню ланку: образ і план. Ця теорія стала спиратися на план поведінки людини, що будується за схемою: проба — операція — проба — виконання ($test - operate - test - exit$ або

t – o – t – e). План поведінки є ієрархією цієї послідовності t – o – t – e, де операція вищого порядку є завершенням t – o – t – e нижчого порядку. Такий шлях поділу на операції цілісного плану поведінки наближає необіхевіоризм (операціоналізм) до можливостей моделювання реальною поведінкою людини.

У межах необіхевіоризму вводяться “проміжні змінні” (К. Халл) і “оперантне зумовлювання” (Б. Скіннер), що дало змогу розробити теорії: “фрустрації – агресії” “соціального обміну” тощо. Сконструйовані активні методи поведінкового тренінгу, які дозволяють здійснювати навчання, терапію, корекцію поведінки.

Стрімкий розвиток соціально-психологічних досліджень після Другої світової війни, насамперед у США, створювало враження вельми успішного і результативного розвитку молоді науки. Як ностальгічно відзначив один із перших критиків дисципліни, американський психолог У. Мак-Гайр, “у той час здавалося, що соціальна психологія переживає “золоте століття” У цей період домінує розгляд соціальної поведінки з позиції пізнавальних (когнітивних) процесів індивіда, що стає вихідним принципом когнітивізму.

1.3.2. Когнітивізм

Основна проблема розроблена когнітивістами – взаємодія когнітивних структур, виникнення між ними відносин відповідності/невідповідності. Це теорія збалансованих структур (Ф. Хайдера), комунікативних актів (Т. Ньюкома), когнітивного дисонансу (Л. Фестингера) і конгруентності (Ч. Осгуда і П. Танненбаумана).

Особливе місце займають погляди швейцарського психолога Жана Піаже, сформовані на основі розкриття моментів адаптації, за допомогою яких організм пристосовується до свого оточення. Для людини таким оточенням, як вважав науковець (під впливом ідей Е. Дюркгейма), є генеровані суспільством і фіксовані у мові “колективні уявлення”. “Історія їх виникнення” визначає розвиток індивідуальної думки і відбувається за своїми законами, відмінними від індивідуально-психічних.

Девіз Ж. Піаже – взаємодія. Вихідний пункт пізнання не суб’єкт і не об’єкт, а їхній нерушимий взаємозв’язок. Поведінка особистості

конститується відношенням: суб'єкт (соціальний індивід) — процес творення і засвоєння суб'єктом (на основі вироблених суспільством знарядь і знаків) — об'єкт — продукти історичної творчості, тобто матеріальний світ, перетворений практикою. Відповідно до теорії відомого психолога, на кожній стадії розвитку індивіда формуються нові пізнавальні навички, що визначають межі того, чому можна навчити людину в цей період. Інші автори (Х. Вернер, А. Балон^{*}) представляють подібний розвиток як переривчасту послідовність реорганізацій, що включають гальмування або виникнення яких-небудь функцій у певні моменти часу.

У 1933 р. разом з емігрантами, які рятувалися від нацизму, до Сполучених Штатів Америки прибув доцент Берлінського університету К. Левін (1890–1947). Докторську ступінь він отримав у 1914 р. Після військової служби К. Левін повернувся до Берлінського університету, де зблизився з гештальтстами. Прибувши до США, він два роки пропрацював у Стенфордському університеті, потім в університеті Іова. У 1944 р. К. Левін стає керівником центру з вивчення групової динаміки при Массачусетському технологічному інституті.

К. Левін розробляє поняття про динамічне поле, в якому кожна точка пов'язана з іншими і зміна напруги в одній з них викликає тенденцію до її усунення і встановлення динамічної рівноваги в інших. Ця концепція споріднена з теоретичними засадами М. Вертгеймера, В. Келлера, К. Коффки, які вивчали категорію образу (проблему структур). На відміну від них К. Левін зосередився на категорії мотиву (проблемі людських спонукань). Це і визначило своєрідність його досліджень і зблизило зазначену теорію поля з положеннями Дж. Міда (інтераціоналізм).

З позиції К. Левіна, будь-яка людина прагне до задоволення своїх потреб, до завершення дій. У систему потреб входять як природжені (голод, спрага, половий потяг та ін), так і квазіпотреби (актуальні прагнення). Наприклад, розв'язати швидше за всіх задачу, відвідати друга, піти в кіно. Завершення дії, зняття напруги в системі становлять основу функціонування психіки і поведінки людини. Напрямок поведінки (його вектор — за К. Левінін) задається співвідношенням напруги внутрішньої системи потреб і сили впливу зовнішніх чинників (валентностей).

^{*} Баллон А. Психическое развитие ребенка. — М.: Просвещение, 1967. — 125 с.

Поведінка визначається співвідношенням мети, бар'єра і напруженості внутрішніх тенденцій та описується формулою:

$$Bif(P, E),$$

де B – поведінка; P – особистість; E – середовище; f – функція.

Таким чином, поведінка є функцією стану особистості і впливу середовища. Напруга виникає, коли порушується рівновага між індивідом і середовищем, що породжує “локомоції” (будь-які зміни, що відбуваються із суб'єктом, а не лише реальні дії). Локомоції спрямовані на зняття напруження. Свої теоретичні погляди К. Левін виклав у книгах “Динамічна теорія особистості” (1935 р.) і “Принципи топологічної психології” (1936 р.).

Послідовники К. Левіна розширили діапазон досліджень, відбулася явна зміна акцентів. Ендогенна (внутрішня) перспектива відродилася у вигляді когнітивної психології. Однак фундамент подібної еволюції було закладено ще К. Левіним. У роботах його учнів – Л. Фестінгера, С. Шехтера внутрішня позиція отримала подальший розвиток завдяки поняттю соціальної реальності (яка протистоїть реальності фізичній), соціального порівняння, мотивованого сприйняття, когнітивного дисонансу.

Тематику робіт школи К. Левіна, що проводилися у перші п'ять років досліджень Центру групової динаміки при Айовському університеті, становили:

- поширення слухів (Бек, Картрайт та ін.);
- математичний опис психологічного простору (Вевелас);
- принципи масового переконання (Картрайт);
- соціальні впливи на неформальні групи (Фестінгер, Шахтар, Бек);
- теорія кооперації і співробітництва у групах (Дейч);
- комунікація у спеціально створених ієрархіях (Келлі);
- програма з навчання групового життя (Леппіт, Френч-молодший);
- матричний аналіз групової структури (Дунган, Люк, Перрі);
- поведінкове зараження у групах (Поланскі, Ліпшіт, Редл).

Досить побіжного погляду, аби помітити, що більшість із цих тем надалі стають джерелами для психологічних досліджень.

1.3.3. Інтеракціонізм

Один із напрямів психології — інтеракціонізм шукав відповіді на такі питання: “Як пов’язані індивід та суспільство?” “Як люди можуть створювати, зберігати та змінювати суспільство, тоді як самі формуються цим суспільством?” “Яким чином люди впливають один на одного, безпосередньо об’єднуються та розмежовуються?”

Подібні питання знаходяться у центрі уваги інтеракціоністського підходу, який ще називають знаковим, символічним інтеракціонізмом. Його засновник — відомий американський соціолог Дж. Г. Мід. Лекції, які науковець читав студентам у Чиказькому університеті з 1893 по 1931 роки, були зібрані в книгу “Розум, “Я” та суспільство” (“Mind, Self and Society”) (1934 р.). Він виступив як ведучий теоретик цього напрямку, на його концепціях, за свідченням А. Роуза, “виховувалася половина соціологів в США”. Напряму інтеракціонізму отримав назву “чиказької традиції” оскільки його лідери — Мід, Дьюї і Парк викладачі Чиказького університету.

Основні поняття інтеракціонізму — знаки. Можливість індивіда користуватися символами має принципове значення. За допомогою символів ми можемо уявляти світ у думках, розумово, й тому не існує умовного обмеження “тут і тепер”, яке мають тварини. Ми можемо впорядковувати свою поведінку на основі того, що було в минулому або передбачається у майбутньому. Символи (знаки) дають можливість індивідам спілкуватися один з одним.

В американській психології 50–60-х років ідеї Дж. Г. Міда знайшли відображення у книзі Т. Шибутані “Суспільство і особистість”. Інтеракціонізм зосереджувався на чотирьох проблемах: соціальному контролі, мотивації, міжособистісних взаєминах та соціалізації. Провідними постулатами цього напрямку є:

- людська природа і соціальний порядок — продукти комунікації;
- напрям поведінки людини — результат взаємних уступок і процесу пристосування один до одного;
- особистість людини формується у процесі взаємодії з людьми, які її оточують;
- культура групи складається з моделей поведінки, які виникають під час комунікації і постійно стверджуються, оскільки люди взаємодіють з умовами життя.

У межах інтеракціонізму розроблені теорії ролей, референтних груп, соціальної драматургії.

1.3.4. Психоаналіз

Психоаналіз орієнтований на несвідомі аспекти (або рівні) психічного життя людини. Розгляд цієї структури людської особистості найповніше представлений у роботі З. Фрейда “По ту сторону принципу задоволення” (1921 р.). Він пропонує наступну модель: особистість складається з трьох інстанцій: “Воно” (несвідомі потяги, потреби), “Я” (свідомість, яка керується принципом реальності) і “над – Я” (суспільні норми, закони).

У 20-х роках у поглядах З. Фрейда відбулися деякі зміни. Вони торкнулися, зокрема, питання про основні спонукальні сили поведінки. Після Першої світової війни, що винищила безліч людей і культурні цінності, породила безліч неврозів, З. Фрейд приєднав до інстинктів самозбереження і статевого інстинкту інстинкт руйнування (мотив агресивної поведінки) і пояснює соціально-психологічні аспекти виникнення воєн.

У 1908 р. була організована Міжнародна психоаналітична асоціація, одним із найактивніших діячів якої виступає швейцарський психіатр К. Юнг (1875–1961). Він працював під керівництвом відомого психіатра Е. Блейхера, а також під керівництвом П. Жане відомого як автора тесту на асоціацію слів. Думка про те, що асоціації можуть використовувати для вивчення прихованих тенденцій особистості, а не лише пам'яті і мислення, на той час вже набула поширення. К. Юнг прийшов до неї незалежно від З. Фрейда. Він висунув власну систему, яку назвав “аналітичною психологією”. Одним з її центральних пунктів стало навчання про колективне несвідоме. Подібно інстинктам тварин, у людини, згідно з теорією К. Юнга, природженими є архетипи — колективне несвідоме, яке є типовим для кожного етносу. Архетипи — це апріорні організатори нашого досвіду, “небачений ультрафіолетовий психічний спектр” Вони виявляються у снах, фантазіях, галюцинаціях, психічних розладах, а також в культурному надбанні.

Аналітична психологія К. Юнга сприяла висвітленню певних розбіжностей між зовнішнім, наявним, і прихованим, глибинним, у феноменах людської поведінки. Дихотомія понять “персона” і “аніма” (“анімус”) фіксує і дає можливість інтерпретувати таке розходження.

Розроблена К. Юнгом типологія характерів набула популярності і донині використовується у дослідженнях особистості. Він розділив

людські типи на екстравертивний (звернений зовні, захоплений соціальною активністю, далекий від самоспоглядання) і інтровертивний (звернений усередину).

Відомий представник психоаналітичного руху А. Адлер (1870–1937), так само як і К. Юнг, відкинув пансексуалізм З. Фрейда і наголошував на соціальному, а не біологічному в мотиваційній сфері особистості. Відповідно до цього вчення, названого “індивідуальною психологією”, через вади розвитку тілесних органів у індивіда розвивається “почуття неповноцінності” Прагнення перебороти це почуття і самоствердитися А. Адлер назвав компенсацією і надкомпенсацією (тут і виступає соціальний чинник).

Лідерами неофрейдизму прийнято вважати К. Хорні (1885–1953) і Е. Фромма (1900–1980). У 20-х роках К. Хорні працювала практикуючим психоаналітиком у Берліні. Критикуючи постулат про фіксовані біологічні потяги, вона акцентує увагу на значенні соціальних впливів.

У подальшому К. Хорні переїжджає в Америку де організує американський психоаналітичний інститут. Вона автор таких відомих книг: “Невротична особистість нашого часу” (1937 р.), “Наші внутрішні конфлікти” (1945 р.), “Неврози і розвиток людини” (1950 р.). Щоб розкрити причину неврозів, вважає К. Хорні, варто звернутися до соціального оточення, що зумовлює поведінку, яка розглядається суспільством як невротична (на її думку поведінка, що вважається нормальною в одних культурах зовсім не визнається такою в інших).

Усім невротикам властива ригідність реакції (нездатність швидко пристосуватися до нових умов), а також розрив між потенціальними можливостями і реальними досягненнями. Джерело цих симптомів не едипів комплекс, а базальне почуття тривоги. Воно виникає у дитини, яка відчувається ізольованою і безпомічною у потенційно ворожому світі. Тривожність стає стійкою, якщо батьки не елімінують її любов’ю, ласкою, захистом від загроз з боку інших людей. Потреба в безпеці і звільнення від страху, а не сексуальні чи агресивні імпульси – от що споконвічно детермінує людську поведінку.

Широкої популярності набули роботи й Е. Фромма. У 1933 р. він емігрував до США, де працював у Чиказькому психоаналітичному інституті, а з 1951 р. – у Мексиці. Якщо З. Фрейд вважав єдиним двигуном поведінки біологічні джерела, то Е. Фромм міркував інакше: “Хоча і є деякі потреби (need), загальні для всіх людей, такі, як голод, спрага, секс, але є потреби (drive), що формують особливе –

любов і ненависть, прагнення влади і прагнення підкорятися, насолоду, чутливість”

Відокремлена від тваринного світу людина, за Е. Фроммом, завжди стає рабом “дихотомії існування”, “екзистенціальної дихотомії”). Вона має багато потенцій, але не в змозі їх реалізувати за коротке життя. Людина — це частина суспільства, яка ніколи не живе в гармонії з ним, оскільки є окремою сутністю. У первісному суспільстві її від екзистенціальної дихотомії рятують ідентифікація з групою або кланом, міфологія і магія.

Відсутність безпеки, невизначеність буття викликає бажання врятуватися від волі шляхом бездумного, автоматичного підпорядкування лідеру або груповим нормам. Різко підсилюється залежність індивіда від інших, від того, як він буде прийнятий оточенням. Це призвело до виникнення механізмів “утечі від волі”, а саме: садизму, мазохізму, деструктивізму і автоматичного конформізму.

У руслі психоаналітичної теорії проблемою розвитку особистості займався також німецький психолог Е. Еріксон. Як і З. Фройд, він вважав, що лише здорова доросла людина здатна задовольняти свої потреби в особистісному розвитку. Він наголошує на впливі на розвиток людини соціальних, історичних і культурних чинників і виділяє стадії психо-соціального розвитку особистості (у З. Фройда стадії називалися психосексуальними).

Концепція розвитку є результатом праці Е. Еріксона як психоаналітика, який спирався у своїх дослідженнях на клінічний досвід вивчення аномалій у розвитку особистості. Крім того, на кожній стадії розвитку він описав лише окремі моменти, лише деякі особистісні новоутворення, притаманні для того чи іншого віку. Без уваги, наприклад, залишаються засвоєння мови, слабко окреслений моральний розвиток.

В. Франкл вважається засновником третьої (після З. Фройда і А. Адлера) віденської школи психотерапії, творцем логотерапії. Доктрина логотерапії є знаряддям для пошуку сенсу життя у людини. З'ясувати пріоритетні мотиви саме людського, а не тваринного існування В. Франклу допомогли власні трагічні обставини життя, пов'язані з перебуванням у фашистських концтаборах у роки Другої світової війни, звідки він повернувся духовно непереможним. В. Франкл окреслює умови і засоби нівелювання екзистенційного вакууму шляхом самореалізації особистості в праці (або подвигу), в переживанні (насамперед, любові) та відношеннях (через страждан-

ня). Сенс життя має бути віднайдений у кожному з цих аспектів людського існування.

На ґрунті неофройдизму виникла ще одна течія — етнопсихологія, яка витлумачувала своєрідність культурно-історичного розвитку американським психіатром і етнологом різних народів. Важливу роль зіграла етнопсихологічна школа, очолювана американським психіатром і етнологом А. Кардинером. Він вважав, що особистість формується культурою. Крім природного середовища існує нематеріальне середовище, що складається з міфів, вірувань, легенд, раціоналізованих потягів. Під дією цього нематеріального середовища складається “основна структура особистості”, властива всім індивідам, що належать до цієї культури. “Основна структура” є продуктом специфічного для кожної культури способу виховання у дитинстві.

Представники етнопсихології Р. Лінтон (дослідження команчів) і Р. Бенедикт (аналіз національного характеру японців) вирішували проблему визначення пріоритетів у поєднанні “суспільство — індивід”. Спадщина М. Мосса, який аналізував феномени “Я” в суспільствах відсталих народів, представлена нарисами про магію та жертвоприношення, звичаї ескімосів тощо. Е. Тейлор започаткував анімістичну теорію в антропологічному аналізі духовної та матеріальної культури.

У першій половині ХХ ст. вивченням етнопсихології займалася також і Маргарет Мід. Враховуючи її визначні наукові досягнення і велику гуманітарну роботу, М. Мід у 1949 р. було названо найвідомішою жінкою року, однією з найвидатніших жінок століття, а в 1969 р. — “матір’ю світу”. Вона продовжила втілення теми школи Ф. Боаса і Р. Бенедикт “Культура і особистість”. Досліджуючи на Самоа, Балі та Новій Гвінеї родини народів Океанії, М. Мід відтворила психологічні механізми дитячої ідентифікації і прийняття молоддю певних атрибутів сексуальних ролей у процесі соціалізації та у процесі інкультурації як реальному навчанні в межах специфічної культури.

1.3.5. Гуманістична психологія

До гуманістичного напрямку традиційно відносять такі концепції, як теорія особових рис Р. Олпорта, теорія самоактуалізації А. Маслоу, теорія й індириктивна психотерапія К. Роджерса, уявлення Ш. Бюлер про життєвий шлях особистості, ідеї Р. Мєя.

Кожна з названих теорій використовує свій власний понятійний апарат, створює оригінальні уявлення про внутрішній світ людини і його розвиток у процесі життя, перевіряє й обґрунтовує дані, отримані в ході емпіричних досліджень і в процесі психотерапевтичної роботи з клієнтами. Відмінності між цими теоріями безумовно є, однак їх об'єднують загальнометодологічні принципи.

Принцип розвитку — означає, що людина постійно прагне до нових цілей, самовдосконалення завдяки наявності в неї природженої потреби прагнення до самореалізації, потреби в самоактуалізації, бажання здійснювати безперервний поступальний розвиток.

Принцип цілісності — розглядає особистість як складну відкриту систему, спрямовану на реалізацію усіх своїх потенціалів.

Принцип гуманності — означає, що людина за своєю природою є доброю і вільною, і лише обставини перешкоджають розкриттю її справжньої сутності, роблять її агресивною і відчуженою.

Принцип цільового детермінізму — проголошує необхідність вивчати особливості людини з погляду її очікувань, цілей і цінностей.

Принцип активності — сприймає суб'єкта як самостійно мислячу і діючу істоту, в житті якої інша людина (наприклад, психотерапевт) може грати роль підтримки, безумовно приймати, створювати сприятливі умови для розвитку партнера.

Принцип неекспериментального дослідження — заснований на ідеї цілісності й відповідно неможливості адекватного вивчення особистості за окремими фрагментами, оскільки система загалом (а такою і є людина) має властивості відмінні від характеристик окремих її частин.

1.3.6. Соціометричний напрям

Значного поширення у соціальній психології набув так званий *соціометричний напрям*. Його засновником слід вважати Джекоба (Якоба) Морено, що розпочав професійну діяльність як клініцист. У своїй роботі він спирався на психоаналіз. Перші дослідження з психодрами, спонтанного театру Дж. Морено датуються часом його проживання у Відні, які він згодом продовжив у США.

Працюючи наприкінці Першої світової війни в таборі біженців, неподалік від Відня, Дж. Морено був уражений тим, наскільки порізненому у них виражалися недуги, що нерідко виявлялися як пси-

хосоматична симптоматика. Так, він звернув увагу, що більш благополучні біженці ділили, зазвичай, свої бараки з рідними, старими знайомими чи новими друзями, тоді як у халупках його постійних пацієнтів панували натягнуті стосунки й чвари.

Дж. Морено висунув ідею соціального всесвіту. Ця структура складається з мінімальних соціальних одиниць — “соціальних атомів” — найменших соціальних елементів структури стосунків. Механізми, що стоять за симпатіями й антипатіями, він назвав силами “тяжіння” і “відштовхування”. На його думку, існує здібність притягати інших людей — соціальні атоми (обсяг емоційних зв’язків індивіда), утворювати соціальні молекули (зв’язки атомів у групи).

Для вимірювання цих сил Дж. Морено розробив соціометричний тест. Результати соціометричного дослідження становлять основу для психотерапевтичної зміни існуючих соціальних стосунків. Така зміна є головною метою соціометрії. Науковець стверджував: “... соціальні конфлікти і напруженість зростають прямопропорційно від соціодинамічних розбіжностей між офіційною структурою суспільства і її соціометричною матрицею”. Розроблені ним методи соціодрами і психодрами призначалися для вирішення подібних проблем.

Таким чином, Дж. Морено розробив тріадну систему, що складається із соціометрії, групової психотерапії і психодрами. Мета групової психотерапії — активізація і самоактивація у кожного окремого учасника групи почуття відповідальності за себе, як індивіда, і за групу, як ціле. У межах цього підходу відповідальність розглядається не просто як знання, а як заклик до дії. Дж. Морено вважав, що метою групової психотерапії повинна бути креативна революція. Він писав: “... завдання ХХ ст. полягає в тому, щоб привернути увагу до вершин креативних можливостей людини, без розвитку яких подальше існування людини під сумнівом”

Прикладом радикально протилежного підходу до трактування сутності людини може слугувати концепція біологічної індивідуальності американського вченого Р. Александера, який припускає, що соціальна діяльність суспільства деформує біологічну природу людини. Проблема співвідношення природи і виховання, спадковості і середовища стала основною для соціобіології, що виділилася у самостійний науковий напрям у середині 70-х років. За П. Терком, процес навчання припускає наявність визначеної здатності до навчання, природа і походження якої ще не з’ясовані.

§ 1.4. Подальший розвиток соціальної психології

Уявлення про людину як соціальну істоту отримали розповсюдження у радянських суспільних науках. Визначення ролі і місця соціальної психології склалися під час тривалих дискусій.

Для розвитку соціальної психології особливе значення мала точка зору Г. Челпанова, який запропонував розділити психологію на дві частини: *соціальну й емпіричну* (остання знаходиться поза ідеологічними настановами). Своєрідна альтернатива точки зору Г. Челпанова була запропонована П. Блонським, який виступив з тезою використовувати поняття “соціальності” при вирішенні проблем у сфері спільної діяльності людей, але вважати психологію все ж таки біологічною дисципліною.

До речі, прізвища обох пов’язані з Україною, Києвом, роками організаційної роботи, викладання (Г. Челпанов) і навчання (П. Блонський). Суперечності між соціальною та іншими галузями психології вирішувалися через біологізацію психології.

Ще одна пропозиція, висунута видатним радянським фізіологом В. Бехтеревим, стосувалася створення особливої науки — *рефлексології* (вітчизняний еквівалент біхевіоризму). Він уважав, що її предметом є поведінка колективів, поводження особистості в колективі, умови виникнення соціальних об’єднань, особливості їхньої діяльності, стосунки їхніх членів.

Наприкінці 30-х — на початку 40-х років радянські психологи продовжують працю з теоретичного обґрунтування психологічної науки, розгортають дослідницьку роботу. В теоретичному оформленні основ соціальної психології важливу роль відіграють теорія структури і розвитку вищих психічних функцій Л. Виготського, що сформулировала засади *історичного підходу* до вивчення психіки людини. Концепція, присвячена ролі людської діяльності в соціальній психології, пов’язується з іменами таких представників школи Л. Виготського як О. Леонтьєвим, П. Гальперінім та О. Запорожцем (архітектоніка діяльності, ракурс поетапного формування та механіки дії).

Історизм у трактуванні психіки людини отримав подальший розвиток у працях О. Леонтьєва і його співробітників. Психічна діяльність розглядається ними як особлива форма діяльності, продукт зовнішньої матеріальної діяльності, що перетворюється в ході суспільно-історичного розвитку у внутрішню діяльність свідомості.

Праці П. Булонського присвячені розвитку генетичної теорії, що спирається на принципи діалектичного підходу, пам'яті і мислення.

У фундаментальній праці С. Рубінштейна “Основи загальної психології” було теоретично обґрунтовано навчання про єдність свідомості й діяльності. Розроблена ним проблема розвитку психіки спиралася на досягнення порівняльної психології, збагаченої у 30-х роках працями Н. Ладигіної-Коте, Г. Рогинського, Н. Войтоніса. Принцип єдності свідомості і діяльності (С. Рубінштейн), складових активності (К. Абульханова-Славська) та вчинку (В. Роменець) дали змогу остаточно сформулювати ідею соціальної дії індивідуума як витоку усіх суспільних явищ.

Глибокі і принципово значущі психологічні (Б. Ананьев, О. Леонтєв, С. Рубінштейн), психофізіологічні (Б. Тепле, В. Небиліцин), нейропсихологічні (О. Лурія) дослідження, пов'язані з найважливішими відкриттями у галузі мислення, мови, психофізіологічних основ індивідуально-психологічних розходжень, вікових новотворів тощо.

Особлива роль у розвитку соціальної психології належить теорії настанов Д. Узнадзе. Настанова розглядалася особисто ним і грузинською школою загалом як неусвідомлюваний особистістю стан готовності до діяльності, за допомогою якого людина може задовольнити ту чи іншу потребу.

Наприкінці 50-х — на початку 60-х років розгорнувся другий етап дискусії про предмет соціальної психології. Дискусія була започаткована на сторінках наукових видань, а потім розгорнулася на 2-му Всесоюзному з'їзді психологів і торкалася в основному двох питань:

- предмета і завдань соціальної психології;
- співвідношення соціальної психології із загальною психологією і соціологією.

Щодо предмета соціальної психології, то в цьому питанні існували значні розбіжності в поглядах учених.

Одні вчені (Е. Кузьмін, В. Селіванов, К. Платонов, Є. Шорохова) вважали, що предметом соціальної психології є особистість: “соціально-історична біологія людей”, “психологічні особливості особистості”, “соціальна детермінованість індивідуальної психіки” та ін. Критичне зауваження щодо сутності такого підходу О. Брушлин-

ського вказує на необхідність розрізнення понять соціального і суспільного, що часто ототожнюються.

Соціальне — це загальна, вихідна і найбільш абстрактна характеристика суб'єкта і його психіки в загальнолюдських якостях. Суспільне не є синонімом соціального, а більш конкретна — типологічна — характеристика нескінченно різних приватних виявів загальної соціальності: національних, культурних тощо.

Для інших учених (В. Колбановський, А. Горячова, А. Баранова, Б. Поршнев, П. Якобсон, О. Ковальов та ін) об'єктом соціальної психології були “масові явища психіки”, “колективна психологія”, “психологічна спільність”.

І, нарешті, треті (Б. Паригін, М. Мансуров, Д. Утрінович та ін) — зводили соціальну психологію до вивчення групових і масових явищ, особливостей поведінки особистості в групі.

Наслідком цієї дискусії стала точка зору, яка поширена в наш час у визначенні **соціальної психології як науки, що вивчає закономірності поведінки і діяльності людей, зумовлених їх включенням у соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп**. Таким чином остаточно оформилася сучасна концепція соціальної психології.

Наприкінці 60-х років XX ст. чітке уявлення шляхів і завдань змінилося повсюдним розчаруванням у результатах, сумнівом у цілях соціально-психологічного знання. Проблема неадекватності методологічного арсеналу експериментальної соціальної психології її предмета — соціальної поведінки людей, стає відправною точкою переосмислення соціальної психологією своєї ідентичності. Можна виділити наступні етапи усвідомлення необхідності змін.

Наприкінці 60-х — на початку 70-х років: констатація методологічного неблагополуччя. Американська соціальна психологія зберігає свої провідні позиції, але вже стає об'єктом критики європейської науки, яка затверджує своє право на створення альтернативних моделей соціально психологічного знання;

70-ті роки: усвідомлення того, що соціальна психологія неспроможна пояснити реальну поведінку та вплинути на неї; спроби “зміни парадигми”, пошук нових концептуальних рамок для опису і пояснення соціально-психологічних феноменів. Однак, хоча теоретичні ідеї і були нові, дослідження, що проводилися для перевірки цих ідей, залишалися цілком традиційними;

80-ті — початок 90-х років: кризовий етап розвитку науки. Співіснування кількох методологічних орієнтацій. Намічається коло найвірогідніших обмежень у сфері психологічного дослідження. Працюючи в цьому напрямі, соціальні психологи починають сьогодні активно розвивати нові напрями соціальної психології.

Сучасне бачення проблем соціальної психології активує розвиток прикладних аспектів, які збагачують соціально-психологічну теорію. Це психологія реклами, соціально-психологічна адаптація людини, взаємини у виробничих групах, типи і способи розв'язання конфліктів, групова ефективність, стилі керівництва, організаційні комунікації тощо. Пізніше вивчалися питання, пов'язані з дослідженням громадської думки, консультуванням політиків, підприємців, соціально-психологічні тренінги, іміджмейкерство, психотехнології.

Соціальна психологія на початку XXI ст. орієнтована на розробку і вдосконалення методів соціально-психологічної діагностики, консультування і психотехнології, надання соціально-психологічної допомоги та аналіз умов, в яких виникають соціально-психологічні явища, в економічній, політичній, соціальній та інших сферах. Ці напрями охоплюють як макрорівень (масові рухи, партії, соціальні інститути тощо), мезорівень (соціальні організації), так і мікрорівень (малі групи і соціально-психологічні характеристики суб'єкта).

Завдання для самостійного опрацювання

Законспекуйте основні положення статті Г.М. Андреевої “Социальная психология и социальные изменения” (Психол. журн. — 2005. — № 5. — С. 5–15).

Питання і завдання для самоконтролю

1. Що притаманне науковому мисленню?
2. Які особливості кожного з трьох етапів становлення соціальної психології?
3. Що входить у безперервний ланцюг історичного розвитку за В. Вундтом?
4. Які форми людського спілкування виокремлював В. Вундт?
5. Викладіть основні положення концепції Г. Тарда.
6. Що, за Е. Дюркгеймом, є “колективними уявленнями” примусово нав'язаними індивідуальному розуму?

7. З працями яких учених пов'язують початок наукового етапу розвитку?
8. Хто на початку ХХ ст. вивчав вплив міжособистісних стосунків на продуктивність праці, відношення до праці, трудову дисципліну?
9. Чим відрізняється класичне і оперантне зумовлювання?
10. Хто автор теорії “навчання через спостереження”?
11. Які основні принципи теорії когнітивної відповідності ви знаєте?
12. Схарактеризуйте основні ідеї Ж. Піаже.
13. Назвіть основні етапи морального розвитку дитини.
14. Хто був ініціатором розробки напрямку, названого “груповою динамікою”?
15. Розкрийте поняття “узагальнений інший”.
16. Схарактеризуйте основні положення “індивідуальної психології”.
17. Що, з точки зору К. Хорні, було причиною неврозів?
18. Що означає вислів Е. Фромма “дихотомія існування”?
19. Хто започаткував етнопсихологію?
20. Які основні принципи гуманістичного напрямку?
21. Схарактеризуйте точку зору Г. Челпанова.
22. Дайте загальну характеристику радянської психології 20–30-х та 50-х років ХХ ст.

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Социальная психология: ключевые идеи* / Р. Бэрон, Д. Бирн, Б. Джонсон / Пер.: А. Дмитриева, М. Потапова. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 512 с. (Серия “Мастера психологи”).
2. *Социальная психология* / Под ред. А. В. Петровского. — М.: Просвещение, 1987. — 224 с.
3. *Социальная психология. История. Теория. Эмпирические исследования* / Ред.: В. Е. Семенова, Е. С. Кузьмин. — Изд-во Ленинград. ун-та, 1979. — 288 с.
4. *Андреева Г. М. Социальная психология: Учебник.* — 5-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2004. — 365 с.

Додаткова

5. *Адамс Э. К.* Творчество Эрика Х. Эриксона // Энциклопедия глубинной психологии. — М.: Когито-Центр, 2002. — Т. 3. С. 178–223.
6. *Адлер А.* О нервическом характере. — СПб., 1997. — 388 с.
7. *Абульханова-Славская К. А., Брушлинский А. В.* Философско-психологическая концепция С. Л. Рубинштейна. — М.: Наука, 1989. — 243 с.
8. *Андреева Г. М., Богомолова Н. Н., Петровская Л. Л.* Современная социальная психология на Западе. — М., 1977. — 271 с.
9. *Анциферова Л. И.* О теории личности Курта Левина // Вопр. психологии. — № 6. — 1960.
10. *Выготский Л. С.* История развития высших психических функций: Собр. соч.: В 6 т. — М.: Педагогика, 1983. — Т. 3. — С. 5–313.
11. *Джонс Э.* Жизнь и творение Зигмунда Фрейда. — М.: Гуманитарий, 1997. — 446 с.
12. *Марцинковская Т. Д., Ярошевский М. Г.* 50 выдающихся психологов мира. — М., 1995. — 192 с.
13. *Роджерс К.* К науке о личности // История зарубежной психологии. Тексты. — М., 1986. — С. 200–230.
14. *Шульц Д., Шульц С.* История современной психологии. — СПб.: Питер, 2001.
15. *Юнг К.* Архетип и символ. — М., 1991. — 304 с.

МАУП

Розділ 2

МЕТОДИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Однією з найактуальніших проблем сучасного етапу розвитку методології науки є питання про необхідність виділення поряд з емпіричним та теоретичним рівнями наукового пізнання ще одного відносно самостійного рівня — методологічного. Під методологією розуміють учення, науку про методи наукового пізнання та перетворення дійсності.

✓ **Наукова методологія — певна система методів, форм, засобів і видів пізнання.**

Методологія постає у двох своїх формах: загальній і номінальній.

Загальна методологія дає можливість пізнати загальні властивості, співвідношення явищ і сформулювати принципи, в яких стверджується дещо про теорію і практику теоретичної діяльності. Так, Т. Кун вводить поняття “парадигма”, яке фіксує існування особливого типу знання, що не виконує безпосередньо пояснювальної функції, а є умовою певного виду теоретичної діяльності з пояснення та систематизації емпіричного матеріалу. Аналогічний смисл має поняття “дослідницька програма”, введене в методологію науки І. Лакатосом. Воно означає набір вихідних ідей та методологічних установок.

Порівняно недавно введено нове поняття “архетип наукового мислення” — сукупність принципів, які на конкретному історичному етапі розвитку науки задають певний спосіб теоретичної діяльності для пояснення явищ, визначають вибір засобів цієї діяльності, відбір та прийняття її кінцевих результатів, а також задають певне бачення світу, спосіб його відображення в науковому пізнанні, що в поєднанні визначає і певний тип теоретичного мислення, і сукупність допустимих заходів теоретичної діяльності.

Провідною рисою і тенденцією сучасного архетипу наукового пізнання є формування нового гуманістичного стилю мислення. Серед найважливіших ідей, що визначають методологічні основи гуманістичної орієнтації сучасного наукового пізнання, виокремлюють два

основні: по-перше, ідею культури як міри розвитку людини; по-друге, ідею єдиної науки про людину.

Нині вже намічаються глибинні інтегративні процеси між природознавством та суспільними і гуманітарними науками на шляху їх взаємної гуманізації, концентрації уваги навколо проблем людини як найвищої цінності. Гуманістичний стиль мислення є основою для широкого спектра явищ суспільного життя, зумовленого закономірностями взаємодії людини і суспільства.

Номінальна методологія дає уявлення про прийоми або техніки дослідження, тобто методики або методи дослідження. Розрізняють *загальні* та *спеціальні* методи дослідження.

✓ **Загальні методи дослідження — це методи, які використовують не лише в конкретній науці, а й в інших галузях наукового знання.**

До таких методів належать методи моделювання, реконструювання, аналізу, інтерпретації та тлумачення спостереження, експеримент, бесіда, анкетування тощо.

✓ **Спеціальні методи — це методи, які використовують переважно в конкретних галузях науки.**

Так, соціометрія використовується в соціології, проте цей метод є спеціальним у соціально-психологічному дослідженні.

За засобами аналізу та узагальнення розрізняють методи *теоретичного* та *емпіричного* дослідження. Одні методи застосовуються тільки на емпіричному рівні (спостереження, експеримент, вимірювання), інші — тільки на теоретичному (ідеалізація, формалізація), а деякі (наприклад, моделювання) — як на емпіричному, так і на теоретичному рівнях.

§ 2.1. Теоретичний рівень соціально-психологічних досліджень

Теоретичний рівень включає сукупність пізнавальних процесів, спрямованих на формулювання, розвиток та обґрунтування теоретичних гіпотез, а також ті процеси мислення, в яких реалізуються основні пізнавальні функції наукових теорій (опис, пояснення, передбачення). Він характеризується раціональним моментом — поняттями, теоріями, законами та іншими формами “розумових операцій”.

Відсутність безпосередньої практичної взаємодії з об'єктами зумовлює лише опосередковане їх вивчення у розумовому експерименті, а не в реальному. Основним елементом теоретичного знання є закон — відображення необхідних та суттєвих зв'язків між явищами.

У соціально-психологічних дослідженнях використовують методи аналізу, інтерпретації і тлумачення даних, моделювання, реконструювання, типологізації тощо.

Методи аналізу, інтерпретації і тлумачення даних теоретичного або емпіричного дослідження соціально-психологічних явищ дають змогу науково обґрунтувати об'єктивність проведеного дослідження, диференціювати вияви емпіричних показників.

Моделювання використовується для дослідження динамічних характеристик або змісту, сутності явища за допомогою його моделі. Під “моделлю” розуміють систему об'єктів або знаків, що відтворюють дієві сутнісні властивості системи-оригіналу. Відношення подібності дають змогу вважати модель аналогом досліджуваного явища. На основі створених моделей можна дослідити динаміку емпіричних параметрів, перевірити істинність та повноту теоретичних уявлень. Прикладом моделювання може бути розподіл людей за стійкістю до стресу або рівнем агресивності.

Реконструювання застосовується як метод відтворення внутрішньої структури соціально-психологічних явищ і об'єктів, а саме:

- залежності кожного елемента об'єкта від його місця, функцій у структурі цілого;
- виявлення мережі зв'язків і відношень елементів;
- взаємозалежності формування і вияву властивостей;
- ієрархічності — кожний елемент об'єкта, своєю чергою, може розглядатися як група об'єктів, а кожна група, що досліджується, становить один із компонентів більш широкого явища або об'єкта;
- багатогранності зумовленої принциповою складністю кожного об'єкта.

Метод типологізації є засобом узагальнення сукупності явищ, поєднання їх, а потім ідентифікації з ідеалізованою моделлю досліджуваного явища. Отримані дані аналізуються за методом типізації — узагальнення, об'єднання конкретних змін, характеристик, ознак.

Перший етап типізації — визначення характерних ознак або стнів, які необхідно узагальнити.

Другий етап — вибір “логіки узагальнення” — сутнісних змін характеристик об’єктів або явищ.

Третій етап — виокремлення типів та побудова типології досліджуваного явища або об’єкта.

Четвертий етап — підтвердження істинності розробленої типології. На цьому етапі здійснюється необхідна корекція елементів розробленої типології, а визначені типи доповнюються емпірично отриманими характеристиками.

П’ятий етап — остаточне розроблення типології. Так, на основі вимірювання різних сторін особистості людини та емоційних, особистісних характеристик, форм поведінки виокремлено різні типи акцентуації характеру і темпераменту особистості.

§ 2.2. Методи емпіричного дослідження

Методи емпіричного дослідження предмета відкривають світ реальних виявів конкретного явища. Емпіричний рівень наукового пізнання характеризується безпосереднім дослідженням реальних об’єктів. Тільки на цьому рівні дослідження існує безпосередня взаємодія людини із соціальними об’єктами або явищами. Раціональний момент (думки, поняття тощо) присутній, але має підлегле значення. Тому досліджуваний об’єкт відображається переважно з боку своїх зовнішніх зв’язків і виявів, доступних живому спогляданню.

На емпіричному рівні відбувається процес накопичення інформації про об’єкти, явища завдяки спостереженню, вимірюванню, експериментальним дослідженням, первинної систематизації отриманих фактичних даних у вигляді таблиць, схем, графіків тощо. Реконструкція сутності предмета соціально-психологічного дослідження, на противагу процесу побудови теоретичної моделі, відбувається у такій послідовності: емпіричні показники, соціально-психологічні ознаки, характеристики, властивість, сутність.

Спостереження. Одним з основних емпіричних методів соціально-психологічного дослідження є спостереження. Це умисне, систематичне та цілеспрямоване сприймання соціально-психологічних явищ, функціонування конкретної особистості і соціальної групи з метою вивчення їх специфічних виявів у конкретних умовах.

Спостереження характеризується детально описаною послідовністю реалізації процедур: вибір ситуації та об’єктів спостережен-

ня, узагальнення теоретичних уявлень про об'єкт дослідження та виділення цілей соціально-психологічного дослідження; розробка схеми спостереження з переліком ознак, вказування одиниць спостереження, а також вибір способів та форм фіксації результатів спостереження (запис, кіно-, фото-, аудіо-, відео-реєстрація).

Розрізняють **неструктуроване** спостереження, що є недостатньо формалізованим процесом дослідження соціально-психологічних параметрів.

Структуроване спостереження характеризується високим ступенем стандартизації і завдяки цьому мінімізує помилки спостереження.

Включеним називається спостереження, при якому психолог безпосередньо контактує, діє разом з учасниками дослідження. Характер залучення може бути різним залежно від дослідницьких цілей.

Спостереження називається **польовим**, якщо воно відбувається в природних умовах, та **лабораторним**, якщо умови, характер та специфічні особливості розгортання досліджуваного явища умисно організовані. Спостереження може бути **систематичним**, якщо проводиться регулярно упродовж тривалого часу. Залежно від фіксованих часових інтервалів це може бути: **безперервне, циклічне** або **спорадичне спостереження**. Останнє застосовується у незапланованих ситуаціях.

Об'єктивне зовнішнє спостереження спрямоване на дослідження зовнішніх сторін перебігу соціально-психологічних явищ. **Суб'єктивне** — внутрішнє спостереження, або **самоспостереження** (інтроспекція), що характеризується споглядальною взаємодією із внутрішніми психічними процесами конкретної особистості.

Експеримент характеризується активним втручанням дослідника в ситуацію, плановірними змінами одного або сукупності чинників та реєстрацією змін, що відбуваються з об'єктом дослідження (соціальною групою або особистістю).

Експерименти є засобом перевірки каузальних гіпотез. За традицією вважається, що існують три необхідні умови для встановлення відношення причинності від *A* до *B*.

Перша умова формулюється таким чином: причина у часі повинна передувати ефекту. Цієї умови дотриматися неважко, якщо дослідник знає, коли випробовувані піддавалися експериментальним діям.

У квазіекспериментах дослідник може поєднувати такого роду вплив з власними знаннями про результати вимірювань об'єкта до і після експериментальної дії і може пов'язати дію з деякими

показниками залежної змінної. За умов еквівалентності різних експериментальних груп зміни після експериментальної дії, імовірно, будуть викликані саме цією дією.

Друга необхідна умова для обґрунтованого висновку про причину залежності полягає в тому, що дія або дії статистично пов'язані з ефектом, у протилежному випадку одне не може бути причиною іншого. Для перевірки існування такого зв'язку використовуються статистичні показники; критерії для виявлення відношень причинності в результатах досліджень (наприклад, $p < 0,05$).

Третя необхідна умова каузального висновку полягає у відсутності правдоподібної альтернативи появи *B* крім *A*. Однак *A* фактично може бути зумовлена і дією третьої змінної, яка й викликає зміни *B*. Наприклад, можна встановити на фабриці нову машину і зафіксувати зростання продуктивності праці, яке можна приписати нововведенню. Проте завжди існує вірогідність того, що це збільшення ніяк не пов'язане з новою машиною і може бути зумовлене, наприклад, сезонним зростанням продуктивності, що відбувається щороку. І це тільки один з прикладів такої третьої змінної.

Експеримент у соціальній психології може бути лабораторним або природним констатуючим і формуючим.

Лабораторний експеримент реалізується в штучних умовах, коли психолог спеціально організовує ситуацію для з'ясування перебігу соціально-психологічного явища або окремих його характеристик і моделює штучно всі необхідні для цього параметри. Лабораторний експеримент дає змогу точно враховувати досліджувані зовнішні впливи (силу, тривалість та послідовність подразників або їх комбінації) та реакції — відповіді людини на ці подразники.

Прикладом лабораторного експерименту можуть слугувати дослідження С. Аша. Він пропонував групі студентів з дев'яти осіб визначити чи однакової довжини лінії на двох зображеннях і назвати вголос, які з них вони вважають однаковими. Проте усі члени експериментальної групи крім одного були помічниками *С. Аша* і свідомо давали однаково неправильну відповідь. Хоча правильна відповідь була очевидною, адже майже третина студентів, усупереч тому, що бачила, поділяла думку більшості членів групи. Така поведінка отримала назву конформізму, а відповідна схильність індивіда до такої поведінки — конформності.

При інтерпретації результатів лабораторного експерименту соціальному психологу завжди треба враховувати штучність експерименту та за можливості доповнювати його тими чи іншими методичними засобами, що дають змогу підвищити вірогідність отриманих результатів та наблизити умови експерименту до умов життєдіяльності соціальної групи.

Своєрідним варіантом методу є *природний* експеримент, запропонований О. Лазурським. Він проводиться у звичайних умовах життєдіяльності; при цьому експериментальному впливу піддаються умови, в яких відбувається експеримент, а сама діяльність спостерігається в природному порядку та послідовності без втручання психолога. Природний експеримент поєднує у собі позитивні якості спостереження й лабораторного експерименту, однак порівняно з останнім — менш точний і в багатьох випадках доповнюється іншими методами дослідження.

Прикладом природного експерименту є дослідження під керівництвом Елтона Мейо, що проводилися в період з 1924 по 1927 р. на Хортонському заводі електротехнічних приладів у Чикаго. На цьому заводі працювало близько 30 тис. працівників і керівництво компанії було стурбоване високим рівнем їхньої незадоволеності.

Справа в тому, що за рівнем матеріальних, соціальних умов: заробітної плати, соціальної допомоги хворим, пенсійного та інших форм соціального забезпечення це була одна з прогресивніших компаній на той час.

На початку роботи дослідники намагалися маніпулювати чинниками, які впливають на ефективність праці. Передусім вони виокремили експериментальну групу робітниць і почали змінювати години початку та закінчення роботи, тривалість та частоту перерв, рівень освітлення робочих місць тощо.

Результати експериментів виявилися несподіваними. При збільшенні тривалості відпочинку продуктивність праці зросла. Це не здивувало. Адже при скороченні перерв продуктивність праці зросла ще більше. Це було першою несподіванкою. Повернення до початкового режиму праці та відпочинку також збільшило продуктивність праці. Такі самі результати були отримані при змінах рівня освітлення, способу оплати праці та інших чинників і стимулів.

Це, з точки зору уявлень кінця 20-х років, було абсолютно незрозумілим. Подальші дослідження показали, що жінки, вибрані для експерименту, вважали, що набули особливого статусу і тепер нале-

жать до свого роду “еліти”. Це їх об’єднало в групу. Вони також знали для чого організовано експеримент і відповідно до цього намагалися працювати краще й краще — відповідно (як їм здавалося) до очікувань дослідників.

Констатуючий та формуючий експеримент забезпечує оцінювання змін соціально-психологічних характеристик у процесі активного впливу соціального психолога на групу або особистість і дає змогу розкрити закономірності, механізми, динаміку, тенденції розвитку соціально-психологічних явищ.

Методика реалізації цього експерименту складається з трьох етапів. *Перший етап* — констатуючий експеримент першого порядку, спрямований на встановлення існуючих на момент початку експерименту соціально-психологічних характеристик та властивостей досліджуваного явища. В експерименті беруть участь як мінімум дві групи учасників:

- основна група (або основна вибірка);
- контрольна група (або контрольна вибірка).

Основна група бере участь у всіх процедурах експерименту та проходить цикл формуючих впливів. Контрольна група виступає як еталон, взірць, порівняно з яким буде оцінюватися розвиваючий та формуючий ефект експерименту. Таким чином, дослідження відбуваються у паралельному режимі, не в лінійному.

Другий етап — власне формуючий соціально-психологічний експеримент. Він реалізується за допомогою спеціально побудованої експериментальної моделі розвиваючих та формуючих впливів. Соціально-психологічний експеримент у цьому разі може поєднувати в собі процедури різного характеру: навчальні, ігрові, практичні соціально-професійні дії тощо. В дослідженні бере участь основна група.

Третій етап — констатуючий соціально-психологічний експеримент другого порядку. На цьому етапі організується контрольне дослідження, в якому беруть участь обидві групи. Мета дослідження — зняття емпіричних параметрів після проведення формуючих впливів в основній групі та порівняння їх з еталонними даними контрольної групи.

Бесіда в соціальній психології — це емпіричний метод отримання інформації на основі вербальної (словесної) комунікації. Специфічними видами бесіди в соціальній психології є:

“Введення в експеримент” — налаштування людей на характер експерименту та перелік основних дій і діяльності, передбачених експериментом, та надання інструкцій перед реалізацією експерименту.

“Експериментальна бесіда” — використовується в експериментальних ситуаціях, де за умовами експерименту діяльність завершена і підводяться підсумки.

“Консультативна (клінічна) бесіда” — форма взаємодії психолога з людиною у ситуації консультування або психотерапії.

Інтерв’ю — спосіб отримання соціально-психологічної інформації за допомогою усного опитування. Та чи інша ситуація передбачає використання різних методів інтерв’ю: впорядкованого, чітко спрямованого циклу запитань або співробітництва з психологом під час пошуку необхідної інформації. До специфічних видів інтерв’ю відносять: *нерегламентовані та стандартизовані, керовані і вільні інтерв’ю*.

Перші за формою наближаються до бесіди, другі — близькі до анкети із закритими питаннями. Кероване інтерв’ю запрограмоване типом анкети, а вільне характеризується сталою стратегією та вільною тактикою. Межа між цими видами інтерв’ю нечітка й залежить від складності проблеми, цілей та етапу соціально-психологічного дослідження.

Анкетування — метод дослідження за допомогою анкет. Залежно від характеру необхідної інформації та способів її отримання використовуються різні типи анкетного опитування: *суцільне* (охоплюються великі групи) та *вибіркове* (охоплюється конкретна група); *усне та письмове; індивідуальне та групове, очне* (за умов безпосередньої взаємодії) та *заочне* (скриньки довіри, телефони тощо).

Для проведення будь-якого типу анкетування необхідне попереднє вирішення двох методичних проблем:

- визначення обсягу та забезпечення однорідності обраної групи;
- забезпечення репрезентативності вибірки.

Засобом отримання первинної інформації є анкета. Це набір запитань, кожне з яких логічно пов’язане із завданнями дослідження. Структура і склад анкети залежить від гіпотези соціально-психологічного дослідження.

Одним із найпоширеніших методів соціально-психологічного дослідження соціальної групи є **соціометрія** — соціально-психологічний метод, який використовується для оцінювання міжособистісних емоційних зв’язків у групі. Сутність його полягає у вивченні

соціальної структури малих груп, розбудові колективних та індивідуальних соціограм групи, які характеризують структурну організацію і зміст та стосунки в групі загалом, фіксують як персональні і групові соціометричні індекси.

Запитання соціометричної анкети ґрунтується на **соціометричному критерії**. Його можна сформулювати наступним чином: “Кого б ви обрали...?” Соціометричний критерій націлює особистість на вибір або відхилення члена соціальної групи за умов сумісної діяльності й не допускає обмежень індивідуального та змістового характеру щодо вибору одних та відхилення інших людей.

Отримані в ході соціометричного дослідження дані можуть бути представлені у вигляді **соціограми** — графічного відображення результатів соціометричного тесту. Соціограма наочно показує складне сплетіння взаємних симпатій та антипатій, присутність соціометричних “зірок” (людей, обраних більшістю опитуваних), “аутсайдерів” (людей, від спілкування з якими усі відмовляються) та ієрархію проміжних ланок між цими полюсами.

Соціометричні критерії поділяються на два основні класи: **комунікативні** та **гностичні**. Комунікативні критерії використовуються для оцінювання реальних або уявних стосунків соціальної групи. Гностичні — оцінюють уявлення особистості про те, якою вона бачить свою роль, свою позицію у соціальній групі та її бачення процесів спілкування у межах групи.

Метод референтометрії менш поширений у соціально-психологічних дослідженнях. Його застосування дає змогу виявити мотиви міжособистісних відносин та виборів, переваг у соціальній групі. Референтометрія включає дві процедури. Перша процедура попередня (допоміжна) — з’ясування за допомогою опитувальника позицій (оцінок, стосунків, думок) кожної особистості в конкретній групі з приводу значущості об’єкта, події або особистості для життєдіяльності соціальної групи, конкретно особистості.

Друга процедура виявляє особистостей, які є найпривабливішими та найцікавішими для групи. Дані, отримані за допомогою референтометрії, також обробляються математично і можуть бути виражені графічно.

Тестування — метод психологічної діагностики, який застосовує стандартизовані питання (опитувальники) та завдання (тести), що мають певну шкалу значень. Метод широко використовується для

вимірювання індивідуальних відмінностей особистості. Методика тестування може бути поділена на три етапи:

- вибір тесту (зумовлений метою тестування та ступенем вірогідності й надійності тесту);
- проведення тестування (алгоритм подано в інструкції до тесту);
- інтерпретація результатів (визначається системою теоретичних припущень відносно предмета тестування).

Психологічний тест — це випробування окремих характеристик, рис, властивостей, яке здійснюється завдяки вивченню реакцій особистості на зовнішні стимули. За призначенням розрізняють: тести інтелекту, тести креативності, тести досягнень, особистісні тести тощо.

Слід зауважити, що існує кілька показників якості тестів. Один із них отримав назву валідності. *Валідність* — це міра відповідності між тим, що приписують тестовій методиці і тим, що вона являє собою фактично. Валідність тесту визначає, що саме та як добре робить цей тест.

Іншим вирішальним показником при інтерпретації даних є *надійність*, тобто оцінювання стабільності отриманих за допомогою тесту даних. Надійність оцінюють за ступенем розбіжності результатів при повторних тестуваннях тієї самої групи людей.

Запропонований на початку ХХ ст. ретроспективний опис етапів життя людини або життєвого шляху взагалі отримав назву *біографічного методу* і розглядається як перспективний метод соціально-психологічного дослідження. Біографічний метод — це система способів дослідження, діагностики, корекції та проектування життєвого шляху особистості.

Біографічний метод включає аналіз актуальних та прогнозування майбутніх подій (майбутня автобіографія, керована фантазія, графіки життя). Розрізняють *спонтанний*, біографічний метод, коли ініціатива погляду на власне життя належить самій особистості, та *спланований*, коли особистість структурує свою автобіографію за визначеним планом.

Вивчення особистості в контексті соціально-професійної діяльності та перспектив розвитку індивідуального буття, реконструкція життєвих програм і сценаріїв розвитку особистості, просторові та часові параметри перебігу значущих подій, взаємодія особистості з групами і соціальним середовищем — основні напрями біографічного методу. Найпоширенішою формою цієї методики в соціально-

психологічному дослідженні є *аналіз свідчень очевидців*: дані отримуються під час бесіди та опитувань, наприклад, під час первинного аналізу спогадів учасників бойових дій.

Вивчення продуктів діяльності — це система дослідницьких процедур, спрямованих на збір, систематизацією, аналіз та тлумачення реально-практичних та ідеальних за формою виявів активності людини, спрямованих на пізнання або перетворення елементів життєдіяльності.

Метод вивчення продуктів діяльності особистості складається з таких процедур: *аналіз особистих документів* — листів, фотографій, щоденників, автобіографій тощо; *аналіз офіційних матеріалів* — записи розмов, дискусій, нарад, різноманітні устами, накази, оголошення, розпорядження, закони, правила, газети, радіо і телепередачі тощо; *аналіз продуктів соціально-професійної діяльності* — творчих, професійних, поведінкових, суспільних, самоорієнтованих змістових результатів діяльності.

Метод вивчення літературно-історичних джерел соціально-професійної діяльності спрямований на розпізнавання, формалізацію, тлумачення та прогноз особистісно-орієнтованих характеристик або соціально-психологічних ознак етапів, періодів розвитку суспільства, соціальних груп у літературно-історичних джерелах: авторських текстах, мемуарній літературі, документальних свідченнях тощо. Предметом дослідження є текст, через який аналізуються обрані проблеми.

Особливості структуризації емпіричної інформації. Всю емпіричну інформацію можна поділити на *L, Q, T* дані.

L дані (Life record data) — це інформація, яка отримана шляхом реєстрації реальної поведінки людини. Найпоширенішою помилкою при зборі *L* даних є неадекватне оцінювання та їх інтерпретація з боку психолога.

Q дані (questionnaire data) — дані, отримані за допомогою опитувальників та методів самооцінки. Опитувальник — це система питань або стверджує. Неодмінними для *Q* даних є:

- стандартизований комплекс випробувальних завдань;
- стандартизація зовнішніх умов, у яких відбувається процес тестування;
- наявність системи оцінювання та інтерпретації отриманих даних;
- використання середніх показників (норм).

Норми визначаються у представницьких добірках осіб за певною віковою, професійною або статевою межею. Таким чином, отримані дані мають не абсолютний, а відносний характер. Вони вказують місце, яке посідає досліджуваний, відповідно до встановлених середніх показників, що вивчаються.

Найпоширенішою помилкою при зборі Q даних є неадекватна самооцінка з боку людини, яку обстежують. З метою об'єктивізації отриманих даних Айзенк, Едвардс, Вітгінс пропонують використовувати шкалу адекватності, брехні. Інші автори, наприклад Кеттел, вважають відповіді на зразок “не знаю”, соціально схвальними, генетично пов'язаними з такими рисами характеру, як тривожність, комфортність, екстраверсія. Таким чином, ці відповіді мають діагностичне значення.

T дані (objective test data) — дані об'єктивних тестів, отримані в ситуації, яка контролюється, а саме:

- при обмеженні можливого перекручення тестових оцінок;
- за умов об'єктивного засобу отримання реакції особистості.

Для цього використовують:

- маскуванню мети дослідження;
- раптову постановку завдання;
- невизначеність мети тестування (не має чіткої інструкції);
- відволікання уваги;
- автоматизовані реакції (рухи, графологічний аналіз).

У дослідженні рекомендується поєднувати L , Q , T дані. За таких умов об'єктивність нашої оцінки зростає.

Іншим важливим аспектом структурування отриманих даних виступає техніка їх групування за певними стабільними ознаками (наприклад, шістнадцятифакторний особистісний опитувальник Р. Кеттела).

Зіставлення з відповідним типом особистості допомагає розкрити зміст при порівнянні отриманих даних з типом — еталоном (опитувальник Шмишека — Леонгарда, ПДО Лічка, опитувальники Айзенка, Міннесотський багатоаспектний особистісний опитувальник Маккінлі та Хатгея Minnesota Multiphasic Personality Inventory, MMPI).

Математичні методи в соціальній психології мають широке застосування і поділяються на методи статистики і моделювання.

Статистичні методи в психології — це методи прикладної математичної статистики, які застосовуються для обробки експеримен-

тальних даних. Основна мета їх застосування — підвищення обґрунтованості висновків за рахунок використання імовірнісної логіки та імовірнісних моделей.

Можна виділити такі групи статистичних методів:

- описові — включають групування, табулювання, графічні форми та кількісну оцінку даних;
- методи статистичних висновків — використовуються у психологічних дослідженнях для передбачення результату за даними обстеження вибірок;
- методи планування експерименту — слугують для виявлення та перевірки причинних зв'язків між змінними.

Методи математичного моделювання дають змогу зробити процес дослідження більш адекватним, структуралізованим та раціональним, обробити велику кількість емпіричних даних, узагальнити “емпіричну картину” дослідження за допомогою методів математичного моделювання. Цей тип методів застосовується:

- як засіб організації теоретичного дослідження психологічних явищ через побудову моделей-аналогів та виявлення таким чином закономірностей функціонування і розвитку змодельованої системи;
- як засіб виявлення алгоритмів діяльності людини в різноманітних ситуаціях її пізнавальної та перетворюючої діяльності і побудову на їх основі пояснювальних, розвиваючих, навчальних моделей.

Поширеними методами математичного моделювання в соціальній психології є: регресійний, факторний і кластерний аналіз.

Завдання для самостійного опрацювання

Прочитайте першу главу “Практикуму з соціальної психології” Е. Пайса, К. Маслач (с. 18–60). Запропонуйте ваш варіант прихованого методу виміру. Які етичні проблеми ви вирішуєте у такий спосіб? Яких помилок і артефактів намагаєтеся уникнути?

Повторіть розділи “Теорії особистості” і “Склад особистості” за підручником Ю.Л. Трофимова “Психологія” (К. Либідь, 2000. — С. 76–135).

Питання і завдання для самоконтролю

1. Схарактеризуйте предмет і метод соціальної психології.
2. Які філософські принципи застосовує соціальна психологія?

3. Що таке наукова методологія?
4. Які особливості загальної і номінальної методології?
5. Назвіть основні універсальні та спеціальні методи соціально-психологічних досліджень.
6. Схарактеризуйте методи аналізу, інтерпретації та тлумачення даних.
7. Для яких цілей використовують моделювання у соціальній психології?
8. Що таке метод типологізації?
9. Які різновиди спостереження ви знаєте?
10. Які види експерименту застосовують у соціальній психології?
11. Які є загальні етапи реалізації методики?
12. Які специфічні види бесіди зустрічаються у соціальній психології?
13. Назвіть основні типи анкетного опитування.
14. Чим лонгітюдне дослідження відрізняється від методу зрізів?
15. Які процедури вивчення продуктів діяльності людини ви знаєте?
16. Дайте загальну характеристику методу соціометрії.
17. Що означає термін “соціометричний товариш”?
18. Схарактеризуйте біографічний метод.
19. Які є форми валідності?
20. Що таке надійність тесту, за якими методологічними прийомами вона визначається?
21. Назвіть основні класифікації тестів.
22. Яким чином структурується емпірична інформація?
23. Які методи математичного моделювання ви знаєте?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Методы практической социальной психологии: Диагностика. Консультирование. Тренинг: Учеб. пособие.* — М.: Аспект Пресс, 2004. — 256 с.
2. *Шапарь В. Б. Методы социальной психологии: Учеб. пособие.* — Ростов н/Д: Феникс, 2003. — 288 с.
3. *Максименко С. Д., Носенко Е.Л. Експериментальна психологія (дидактичний тезаурус): Навч. посіб.* — 2-ге вид. стереотип. — К.: МАУП, 2004. — 128 с.

4. *Пайнс Э., Маслач К.* Практикум по социальной психологии. — 4-е междунар. изд. — СПб.: Питер, 2000. — 528 с.

Додаткова

5. *Ананьев Б. Г.* О методах современной психологии // Психодиагностические методы (в комплексном лонгитюдном исследовании студентов). — Л.: Изд-во ЛГУ, 1976.
6. *Анастпази А.* Психологическое тестирование: Пер. с англ. — М.: Педагогика, 1982. — Кн. 1.; Кн. 2.
7. *Брунер Дж.* Психология познания: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1977. — С. 13–30.
8. *Волков И. М.* Социометрические методы в социально-психологических исследованиях. — Л., 1970. — 88 с.
9. *Лакатос И.* Доказательства и опровержения. — М.: Прогресс, 1967.
10. *Методологические* проблемы социальной психологии / Под ред. Е. В. Шороховой. — М., 1975. — 295 с.

МАУП

ОСОБИСТІТЬ

Відомо, що відповідно до поняття “людина” використовується визначення “індивід” (або індивідуум) та особистість. Людина є представником біологічного виду, яка самостійно існує так само, як окремих організм, тварини або рослини. Кожен вид — це сукупність окремих індивідів. Латинською слово індивід (індивідуум) (*individuum*) — означає неподільне. Людина — це індивід (індивідуум), розумна істота (*Homo sapiens*). Таким чином, вид — індивід є категоріальною парою біологічної класифікації. Кожний індивід характеризується морфологічними особливостями, нейродинамічними характеристиками, притаманними лише йому. Сукупність неповторно своєрідних особливостей окремої людини, що відрізняє її від інших людей, дістала назву індивідуальність.

✓ **Індивід — це людська біологічна основа розвитку особистості у певних соціальних умовах.**

Людина народжується індивідом. У процесі розвитку та життя вона формується як член суспільства, тобто як особистість. Що дає суспільство людині? Відповідь на це питання дали феральні люди. Такими є істоти, що виростили в ізоляції або виховані у співтоваристві тварин.

У 1940 р. в Індії було знайдено двох дівчаток — восьмирічну Каму і півторарічну Амалу, яких виховали вовки. 1938 року на фермі в Пенсільванії (США) виявили занедбану п’ятирічну дівчинку Ану в деградованій родині фермерів. Усі троє були ретельно досліджені вченими і мали нормальні біологічні передумови для успішного включення в суспільне життя, але ізоляція від соціального середовища призвела до відсутності зв’язної мови, мислення, людських почуттів. Діти, знайдені в лігві тварин, були добре пристосовані до пересування на чотирьох кінцівках; перед тим, як почати їсти, попередньо обнюхували їжу; зазнаючи спрагу — облизували зуби. Вони відчували сильний страх перед вогнем і не вмели сміятися.

Людина народжується на світ з генетично закладеними в ній потенційними можливостями стати саме людиною. Немовля – це, звичайно, не “чиста дошка” (*tabula rasa*), на якій під впливом соціуму “пишуться” людські ознаки. Немовляті притаманні суто людські анатомічні та фізіологічні властивості тіла й мозку. Вони забезпечують у перспективі оволодіння прямоходінням, знаряддями праці та мовою, розвиток інтелекту, самосвідомості тощо. Однак система біологічних, генетичних, анатомічних, фізіологічних чинників передбачає розвиток людини лише в певних соціальних, культурно-історичних умовах цивілізації.

У стосунках з батьками, іншими людьми психіка дитини розвивається саме як психіка людини. На певному етапі розвитку формується особистість із притаманними їй соціально зумовленими ознаками – вищими психічними функціями, свідомістю і самосвідомістю, здатністю до активного пізнання та перетворення довкілля та себе.

§ 3.1. Соціалізація

У ході свого становлення як особистості індивід поступово стає суб'єктом цілеспрямованого пізнання та перетворення об'єктивної дійсності й самого себе. Спочатку він сприймає – переважно як об'єкт – різноманітні впливи з боку дорослих і створеного людством ще до його народження суспільного, культурного середовища.

Цей вплив спеціально організований суспільством у формі ігрової, навчальної і трудової діяльності в умовах сім'ї, дошкільних та шкільних установ, професійної та вищої освіти і виробництва. Одночасно формуються внутрішні психічні новоутворення, які з дитячого віку є підґрунтям для власної свідомої активності людини, спрямовуючи її на пізнання і перетворення об'єктивної дійсності та себе. Особистість виступає як суб'єкт діяльності та спілкування.

✓ **Соціалізація – процес засвоєння індивідом зразків поведінки, психологічних установок, соціальних норм і цінностей, знань, навичок, що дають можливість йому успішно функціонувати в суспільстві.**

Поняття соціалізації уперше було розроблене наприкінці 40-х – на початку 50-х років у працях американських соціальних психологів А. Парка, Д. Доллерда, Дж. Кольмана, А. Бандури, В. Уолтерса та ін. Дослідженням з цієї проблеми присвячені розвідки А. Бандури

і В. Уолтерса “Соціальне навчання і розвиток особистості” (1969 р.), О. Бріма і Й. Уїллера “Соціалізація після дитинства” (1966 р.) тощо.

По суті, кожна соціально-психологічна школа має власне трактування процесу соціалізації. Так, представники біхевіоризму і небіхевіоризму (Б. Скіннер, Е. Торндайк, А. Бандура, В. Уолтерс) розглядають соціалізацію як процес соціального навчання. У школі символічного інтеракціонізму (Дж. Мід, Д. Хорке, Д. Джексон, Л. Колберг, Т. Кемпер, Т. Ньюком) соціалізація досліджується як результат соціальної взаємодії людей. Представники гуманістичної психології (А. Олпорт, А. Маслоу, Р. Роджерс) розуміють соціальний розвиток особи як самоактуалізацію “Я-концепції”.

Основні особливості процесу соціалізації, виявлені цими дослідниками, зводяться до трьох положень:

1. Соціалізації притаманна відносна стихійність, неорганізованість, що полягає в далеко не завжди передбаченому цілеспрямованому впливі середовища, який важко враховувати і непросто регулювати.

2. Ненавмисне, мимовільне засвоєння соціальних норм і цінностей, яке при соціалізації відбувається в результаті активної діяльності і спілкування індивіда, його взаємодії зі своїм найближчим оточенням.

3. Самостійність індивіда щодо вибору соціальних цінностей і орієнтирів, середовища спілкування, яке набуває роль референтної групи, зростає в міру дорослішання, і грає вирішальну роль у процесі соціалізації.

Якщо уявити, услід за П. Жане, неймовірно: що внаслідок якихось драматичних подій зникли створені людством культура, мистецтво, наука, техніка, різноманітний предметний світ, інститути людської соціалізації, а маленькі діти залишилися в цих умовах без дорослих, які втілюють у своїй спільній діяльності суспільні стосунки, то розвиток індивіда за антропологічним типом припинився б, став неможливим, а в кращому разі пішов шляхом, характерним для тваринного світу. Зрозуміло, що про розвиток особистості в таких умовах зайве говорити.

Соціалізація відбувається як стихійно (за рахунок інстинкту наслідування, а також сприйняття схвалення/несхвалення тих, що оточують), так і цілеспрямовано (виховання, навчання, реклама, пропаганда). Деякі психологи називають це “соціальним програмуванням”. Одним із результатів соціалізації є те, що людина починає розгля-

дати прийняті в суспільстві погляди як щось само собою зрозуміле і не підлягає сумніву.

Соціалізація є ланкою між суспільством та індивідом, пуповиною, яка усе життя поєднує кожного з нас із суспільством незримо, але міцно та надійно. Індивіду соціалізація дає володіння соціальними нормами, цінностями, мовами, навичками, віруваннями, без яких неможливе суспільне життя. Суспільству соціалізація дає можливість відтворювати себе як біологічно, так і соціально, транслювати свою культуру від покоління до покоління. Найбільш важливий результат процесу — це відносно сталі форми мислення, почуттів та дій, що є типовими для кожного індивіда у цьому суспільстві.

Виокремлюють три сфери, в яких здійснюється соціалізація особистості: діяльність, спілкування, самосвідомість.

Щодо *діяльності*, то упродовж усього процесу соціалізації індивід має справу із засвоєнням усе нових і нових її видів. При цьому відбуваються ще три надзвичайно важливих процеси.

Перший процес — орієнтування в системі зв'язків, притаманних кожному виду діяльності, і зв'язків між її різними видами. Здійснюється опосередковано через особистісні сенси, тобто означає виокремлення для кожної людини особистісно значущих аспектів діяльності. Як наслідок цього виникає і другий процес — центрування навколо головного, обраного людиною напряму, зосередження уваги на ньому й підпорядкованості йому решти всіх діяльностей. Нарешті, третій процес — освоєння особистістю у ході реалізації діяльності нових ролей і осмислення їх значущості.

Друга сфера — *спілкування* — розглядається в контексті соціалізації також з боку його розширення і поглиблення. Розширення спілкування розуміється як зростання множини контактів людини з іншими людьми, специфіка цих контактів на кожному віковому рубежі. Щодо поглиблення спілкування, то це, насамперед, перехід від монологічного спілкування до діалогічного, децентрація, тобто уміння орієнтуватися на партнера, точніше його сприйняття. Нарешті, третя сфера соціалізації — розвиток самосвідомості особи.

З урахуванням цього можна виокремити такі рівні інтеграції особистості під час входження у суспільство:

- інтеграція в соціальні відносини, опосередковані видом діяльності;
- функціональна інтеграція (сталі соціальні зв'язки);

- нормативна інтеграція (засвоєння людиною морально-нормативних та інших регуляторів);
- міжособистісна інтеграція (особисті взаємини).

Процес інтеграції особистості в групу пов'язаний із соціальними, соціально-психологічними та психологічними труднощами:

- нерівність соціальних стартових можливостей (освіта, культурний розвиток, професійна підготовка тощо);
- комунікативна невідповідність (комунікативна некомпетентність, невміння розв'язувати спірні питання, долати психологічні та соціально-психологічні бар'єри тощо);
- індивідуальні властивості (пасивність, лінь, втрата відчуття індивідом соціальної реальності, завищена чи занижена самооцінка, деіндивідуалізація тощо).

Американський психолог В. Шорт зазначав, що у кризові періоди розвитку суспільства найбільш дезадаптовані форми поведінки зустрічаються у найбільш соціалізованих верств суспільства. Подальші дослідження виявили, що й у стабільні періоди розвитку суспільства можуть формуватися антагоністичні форми взаємодії між процесами адаптації та соціалізації.

У чому ж причина цих розбіжностей? Як зауважує Р. Беллах, що більш адаптованою є людина, то меншою мірою вона залежить від суспільства. Таким чином, незначний ступінь часткової дезадаптації робить її більш залежною, керованою. Р. Робертсон вважає, що наявність антагоністичних взаємодій дає змогу поділити процес соціалізації на адаптивну та дезадаптивну соціалізацію.

Адаптивна соціалізація — це процес соціалізації, в результаті якого формуються адаптивні форми поведінки. Дезадаптивна соціалізація — це процес, в результаті якого провокується розвиток дезадаптивних форм поведінки. Для практичної роботи з військовослужбовцями треба знати, які саме адаптивні та дезадаптивні стани притаманні тим чи іншим етапам соціалізації.

У процесі соціалізації відбуваються зміни в структурі реагування, перебудовуються деякі нейродинамічні показники, формується мотиваційна сфера.

Сутність процесу соціалізації допомагає у зближенні людини із собою подібними індивідуумами. Цей процес залежить від середовища, в якому існує людина, культури та соціально-економічного ладу. Формування та розвиток особистості відбуваються у різних соціальних групах, що розглядаються як інституції соціалізації.

Група як сукупний суб'єкт діяльності і спілкування є тим осередком, де перетинаються суб'єкт-об'єктні зв'язки особистості, лейтмотиви регуляції її поведінки. Найважливішими результатами процесу соціалізації є відносно сталі форми мислення, відчуття та діяльності, тобто певна сукупність ознак людини, що характеризують її як соціальну істоту. Особистість одночасно є своєрідною умовою і соціальним наслідком суспільного життя. Однак особистість має й індивідуальні джерела, внутрішню природу, тобто зберігає риси індивіда, тому завжди індивідуальні відмінності роблять будь-яку діяльність унікальною.

✓ **Особистість — це соціальний індивід, який поєднує у собі риси загальнолюдського та індивідуально неповторного.**

Особистість — це соціально зумовлена система психічних якостей індивіда, що визначається його залученням до конкретних суспільних, культурних, історичних відносин. Вона виявляється і формується у процесі свідомої діяльності і спілкування. Особистість опосередковує та визначає рівень взаємозв'язків людини із суспільним та природним середовищем. Ця складність взаємопроникнення особистості й суспільних та природних процесів, впливу історичного процесу і власного життя приводить до того, що особистість розглядається як:

- деяка якісна одиниця, система, що має свої специфічні, унікальні риси;
- частина макроструктури (наприклад, суспільства);
- частина мікросистем, закономірностям яких воно підкоряється.

§ 3.2. Соціальна структура особистості

Багатство феноменології особистості знайшло відображення у двох різних точках зору. Відповідно до однієї з них у структурі особистості можна виокремити стабільні психічні характеристики (тип темпераменту, стиль поведінки, мотивацію тощо), точна й адекватна оцінка цих показників дає можливість схарактеризувати особистість взагалі. За іншою точкою зору особистість взаємодіє з такими складними системами, як природа, суспільство. Дослідження особистості поза її оточенням, поза контекстом її існування змінює, дає неадекватне уявлення про людину загалом.

У структурі особистості розрізняють *типове* та *індивідуальне*. Типове є тим найзагальнішим, що властиве кожній людині і характеризує особистість узагалі: її свідомість, активність, розумові та емоційно-вольові вияви тощо, тобто те, чим одна людина схожа на інших людей. Індивідуальне — це те, що характеризує окрему людину: її фізичні та психологічні особливості, спрямованість, здібності, риси характеру тощо, тобто те, чим одна людина відрізняється від інших людей.

Особистість як суспільна істота формується у процесі навчання, виховання, у праці та спілкуванні з іншими людьми. Водночас важливу роль у становленні особистості відіграють природжені особливості. Зовнішні впливи діють на особистість через її внутрішнє, природжене, раніше набуте. Тому, щоб пізнати особистість, її психологію, треба з'ясувати конкретні умови її життя, виховання, праці, особливості середовища та взаємодії з ним.

Проблема розвитку та виховання особистості належить до найактуальніших соціальних аспектів суспільного життя і завжди потребує глибокого наукового обґрунтування психологічної сутності чинників цього процесу.

3.2.1. Процес становлення “Я”

Становлення особистості відбувається у трьох сферах: діяльності, спілкуванні, самоусвідомленні. Відчуття життя тісно пов'язане з усвідомленням себе діяльною, активною особою, основна одиниця людської поведінки — це дія. У процесі взаємодії і спілкування людини із зовнішнім оточенням виникає система відносин, яка формує її внутрішній світ. Важливим аспектом цього процесу є процес становлення “Я”. Відомо, що малі діти розмовляють з ляльками, стільцями, деревами та безліччю інших речей і позначають їх знаками, надаючи їм ім'я. Однак на якомусь етапі діти навчаються застосовувати знаки для позначення самих себе. Називаючи себе ім'ям, яким називають її інші люди, дитина створює у своїй свідомості особливий об'єкт — “Я”.

✓ **“Я” — це індивідуальне усвідомлене переживання людиною своєї особистої ідентичності, відокремленості від усіх інших людей та речей.**

Таким чином, людина взаємодіє не лише з іншими людьми, а й сама із собою. “Я” є ядром нашої людськості: воно забезпечує нас здатністю спостерігати нашу власну поведінку, реагувати на неї і спрямовувати її тим чи іншим чином. Завдяки “Я” людина сама може визначати своє місце у природному та соціальному світі й зберігати неперервність у часі. Саме це забезпечує основу для ідентичності — тобто є відповіддю на питання “Хто Я?” і становить базу для формування нашої самосвідомості.

Самосвідомість — це усвідомлення людиною себе самої у своєму ставленні до зовнішнього світу та інших людей. Вона виявляється у різноманітних формах. Так, одна із них пов’язана з пізнавальним аспектом психічної діяльності і знаходить своє вираження у самопочутті, самоспостереженні, самооцінці, самоаналізі.

Самоусвідомлення особистістю змін і процесів, що в ній відбуваються, сприяє глибшому самопізнанню, об’єктивності, критичності їх оцінки. З емоційною цариною самосвідомості пов’язані такі її вияви, як самолюбство, самовихваляння, скромність, самоприниженість, почуття власної гідності, пихатість тощо.

Такі вияви самосвідомості, як стриманість, самовладання, самоконтроль, самодисципліна, ініціативність пов’язані з вольовим аспектом психічної діяльності людини. Основні форми вияву самосвідомості особистості тісно пов’язані з усіма аспектами її життя та діяльності. “Я” — це сполучення понять, які людина застосовує, коли визначає, хто вона.

✓ Самосвідомість — це усвідомлення людиною самої себе, своєї діяльності, своїх стосунків з навколишніми, рис характеру, розумових, моральних, фізичних якостей, цілей, мотивів.

Самосвідомість розглядається як процес і як результат. Розрізнення самосвідомості на процес і продукт було введено У. Джемсом. Він розрізняв “Я, що усвідомлює” (I) і “Я — як к об’єкт” (Me). “Я”, що усвідомлює, — це чистий досвід, процесуальна характеристика самосвідомості. “Я” — як об’єкт — зміст цього досвіду. Ці два аспекти самосвідомості відносно автономні лише теоретично, оскільки в реальному житті вони не існують один без одного.

Процес пізнання складається з кількох параметрів. Так, К. Ясперс розрізняє чотири таких параметри: 1) усвідомлення себе як активно-го діяча; 2) усвідомлення власної єдності; 3) усвідомлення власної

ідентичності; 4) усвідомлення себе як відокремленого від решти світу (світу об'єктів та інших людей).

Самосвідомість як процес знаходить своє завершення в результаті пізнання і усвідомлення себе. Безумовно, йдеться про деяку умовність завершення, оскільки зупинки й припинення самосвідомості явище рідкісне і пов'язане з екстремальними для людини подіями життя.

Самосвідомість як результат описується у термінах “Я-концепції”. На думку К. Роджерса, “Я-концепція” складається з уявлень про власні характеристики і здібності індивіда, уявлень про можливості взаємодії з іншими людьми і ціннісних уявлень, пов'язаних з об'єктами і діями.

✓ **“Я-концепція” – це система уявлень, що існує у свідомості людини, образів, оцінок, що відносяться до неї самої.**

“Я-концепція” представлена когнітивним (образ “Я”), емоційним (самооцінка) і поведінковим (стратегії самоствердження особистості) компонентами. Процес формування “Я” складається з трьох етапів.

Перший етап – уявлення про власний вигляд. Цей етап присутній і в деяких тварин, наприклад, шимпанзе. На цьому етапі людина уявляє собі, як вона виглядає серед інших людей, як вони її сприймають. “Образ Я” – це уявлення індивіда про самого себе. Так, Р. Бернс стверджує, що характеристики, які приписуються собі, можуть бути найрізноманітнішими. Вони включають об'єкти, з якими людина себе асоціює, типові поведінкові стратегії, життєві цілі, близьких і значущих людей тощо. Всі ці образи називаються аспектами цілісного “Я” і в більш загальному вигляді є фізичними “Я-образами”, або схемою тіла. “Соціальне Я” – це ролі, з якими людина себе ідентифікує, “вікове Я” – відчуття себе людиною певного віку, статева ідентичність – усі якості індивідуальних поєднань чоловічих і жіночих рис, зумовлених біологічною статтю і психологічними чинниками. “Психологічне Я” – невід'ємні емоційні реакції й інтелектуальні якості, а також стійкі потреби і мотиви.

Ядро “Я-концепції” складається із взаємозв'язаних відносно стійких “Я-образів” (наприклад, “актуальне Я”, “реальне Я”, “ідеальне Я”). Вони є частинами “потoku психіки”, зокрема, “потoku свідомості” і нерідко, залежно від темпу змін зовнішніх ситуацій, змінюють один одного. Ситуативні “Я-образи” є поверхневим шаром структури “Я-концепції”.

Суб'єктивне сприйняття значущості того чи іншого об'єкта або явища носить назву особистісного значення — смислу. При цьому міра усвідомлення істинного змісту може бути різною. Вона визначається виявленням зв'язків даного предмета з мотивами, потребами та цінностями індивіда.

Поява та поступовий розвиток самості є центральним процесом в усьому комплексі процесів розвитку особистості. “Я” не надається людині біологічно, а виникає у ході соціальної взаємодії. Орієнтуючись стосовно інших людей, у нас формується про них певна думка і ми очікуємо, що вони говоритимуть чи робитимуть. Таким чином, самоусвідомлення будується через усвідомлення відносин з іншими людьми.

Другий етап починається з того, що людина уявляє собі, як інші люди оцінюють її вигляд. Пізнавальна сторона самоусвідомлення закінчується формуванням самооцінки.

✓ **Самооцінка — це цінність, яка приписується індивідом собі або окремим своїм якостям.**

Самооцінка виражається у ставленні людини до самої себе, у прийнятті або неприйнятті своєї особи. За У. Джемсом, самооцінка складається з двох частин рівня домагань і рівня реальних досягнень. Рівень домагань — це рівень подолання труднощів щодо поставлених цілей, які потрібно досягти. Якщо рівень домагань буде занадто високим, а рівень реальних досягнень — низьким, то самооцінка теж буде низькою. При поєднанні рівня домагань і рівня досягнень самооцінка стає високою і адекватною. Підвищення самооцінки, відповідно, досягають двома способами: шляхом зниження рівня домагань або поліпшенням реальних досягнень.

Критерієм самооцінки виступає система особистісних смислів індивіда. Головними функціями самооцінки є: регуляторна — на її основі вирішуються завдання особистісного вибору; і захисна — забезпечує відносну стабільність та незалежність особистості.

Третій етап — етап розвитку емоційних компонентів самооцінки. Самооцінка — це, передусім, результат ментальних операцій — аналізу, синтезу, порівняння. Результатом самооцінки є виникнення емоцій, які пов'язані з оцінкою значущості для індивіда отриманих результатів, та відбиваються насамперед у формі безпосередніх переживань. “Я” виступає суб'єктивним утворенням, яке не обов'язково відповідає об'єктивній дійсності. Людина може помилятися щодо

того, як її сприймають інші. Однак це не означає, що наше сприймання самих себе радикально змінюється кожного разу, при розгляді нової особи або нової ситуації.

Самоствердження — це поведінковий аспект “Я-концепції”. Для будь-якої людини більшою чи меншою мірою властива деяка уразливість відносно того, ким вона є і наскільки цінною себе почуває. Люди вдаються до різних способів підтримки своєї значущості. Це можуть бути ідеалізація і ідентифікація, в одному випадку, проєкція і знецінення — у другому, самореалізація — в третьому. Загалом самоствердження — це прагнення до високої оцінки і самооцінки своєї особистості і викликана цим прагненням поведінка.

“Я-концепція” виконує певні функції. Вона забезпечує внутрішню узгодженість (конгруентність, за К. Роджерсом) особистості. Важливим моментом узгодженості є збіг уявлень про себе з тією інформацією, яка поступає ззовні. “Я-концепція” може:

- допускати досвід, невідповідний образу “Я”;
- заперечувати або спотворювати його, використовуючи форми захисту;
- трансформуватися у відповідний бік.

“Я-концепція” здійснює інтерпретацію досвіду за типом атрибутивної проєкції, уподібнює соціум своєму внутрішньому світу, передбачає майбутні успіхи або невдачі, визначає напрям їх пошуку і досягнення. Очікування успіху супроводжуватиметься позитивними емоціями, позитивно сформульованою метою, розробкою інструментальних засобів, спрямованих на досягнення успіху, а очікування невдачі — негативними емоціями, метою, в якій спочатку було закладено уявлення про невдачу, інструментальними засобами, спрямованими на уникнення неспіху.

“Я-концепція” змінюється під впливом різних обставин у процесі особистісного розвитку людини. Відомо, що з віком значущість різних аспектів у цілісному образі “Я” істотно змінюється.

3.2.2. Установка

Особливості реагування індивіда на навколишнє середовище та ситуації, в яких він опиняється, пов’язані з дією чинників — відносин, які позначаються поняттями: “установка”, “атитюд” або “соціальна установка”. Вони є похідними від системи вторинних утворювань мотиваційної сфери.

✓ **Установка** – готовність, попередня спрямованість суб'єкта, яка виникає при передбаченні ним появи конкретного об'єкта і забезпечує стійкий цілеспрямований характер перебігу діяльності щодо цього об'єкта.

Поняття установки вперше було введено в експериментальну психологію німецькими психологами для позначення зумовленої минулим досвідом готовності діяти тим чи іншим чином, тобто неусвідомленого стану готовності, який зумовлює спрямованість різних психічних процесів (С. Аш, 1905). Пізніше поняття соціальної установки – атитюд вводить у соціальну психологію і соціологію для позначення суб'єктивних орієнтацій індивідів як членів групи (або суспільства).

✓ **Атитюд** – це **групова орієнтація на те, як реагувати на ті чи інші явища соціальної дійсності, система уявлень, оцінок, а також готовність діяти відповідним чином.**

Уявлення про бажані цілі та засоби їх досягнення формуються у попередньому досвіді і саме на цій основі виникають соціальні установки. Атитюд має три аспекти: афективний, когнітивний та конативний.

Когнітивний компонент пов'язаний з формуванням стереотипів, віднесенням об'єкта пізнання до якоїсь категорії.

Афективний компонент відповідає за формування негативної або позитивної оцінки об'єкта пізнання.

Поведінковий аспект визначає засіб реагування, систему дій відносно тих чи інших явищ та об'єктів.

Існують чотири функції атитюдів:

- функція самореалізації – допомагає особистості оцінити себе, визначити, чого вона бажає, а чого не бажає, зайняти позицію відносно соціальних явищ, людей;
- “его” – захисна функція, яка дає можливість суб'єкту протистояти негативній інформації про себе або про значущі для нього об'єкти, підтримувати високу самооцінку, захищатися від критики. Крім того, людина може повернути критику проти тієї особи, яка її критикує;
- адаптивна функція – допомагає досягти бажаних результатів, формує уявлення про визначені цілі та засоби їх реалізації на основі попереднього досвіду;

- функція знання — спрямована на організацію уявлень про навколишній світ, інтерпретацію явищ, які спостерігаються.

Установка визначає стійкий, послідовний, цілеспрямований характер діяльності, виступає як механізм її стабілізації, який дає можливість зберігати її спрямованість у безперервній зміні ситуацій. Це звільняє суб'єкта від необхідності приймати рішення та довільно контролювати перебіг діяльності в стандартних ситуаціях; однак може виступити і як фактор, що зумовлює інертність, косність діяльності та ускладнює пристосування суб'єкта до нових ситуацій.

Залежно від того, на який об'єктивний фактор діяльності спрямована установка (мотив, ціль, умови діяльності), вирізняють три ієрархічних рівня регуляції діяльності: рівні смислових, цільових та операціональних установок. Смислові установки виражають відношення особистості до об'єктів, яке має особистісний сенс. Смислові установки містять інформаційний компонент (погляди людини на світ та образ бажаного, майбутнього), емоційно-оцінний компонент (антипатії і симпатії), поведінковий компонент (готовність діяти так чи інакше стосовно об'єкта, який має особистісний сенс). За допомогою смислових установок індивід засвоює систему норм і цінностей певної соціальної групи (інструментальна функція), вони також допомагають зберегти статус-кво особистості у напружених ситуаціях (функція самозахисту), сприяють самоствердженню особистості (ціннісно-експресивна функція), яка виражається у прагненні особистості привести в систему особистісні смисли знань, норм, цінностей (пізнавальна функція).

Цільові установки генеруються конкретною метою і визначають стійкий характер перебігу дій. У випадках перериву діяльності вони виявляються як динамічні тенденції до завершення цієї дії.

Операціональні установки мають місце і при вирішенні завдань на основі урахування умов наявної ситуації й вірогідного прогнозування цих умов, яке ґрунтується на попередньому досвіді поведінки в подібних ситуаціях. Вони формують стереотипність мислення, конформність особистості тощо.

3.2.3. Соціальні уявлення

Як стверджує С. Московичі, соціальні уявлення — це провідна і єдина характеристика і суспільної і індивідуальної свідомості. Одна частина уявлень особистості еквівалентна їх сенсу і породжується

співвідношеннями в індивідуальній системі уявлень, друга — породжена взаєминами особистості з дійсністю, з її життєвою сферою або всією соціальною реальністю (і всією суспільною свідомістю). Перші — є функціями цілісної системи, другі — засвоєні або вироблені особою знання. Перші — не обов'язково вербалізуються, але забезпечують чіткість сприйняття дійсності й узгодженість внутрішнього світу, а другі — вербалізуються, але не завжди можуть бути обґрунтовані, доведені.

✓ **Соціальні уявлення — здатність людини сприймати, робити висновки, розуміти, згадувати, щоб додавати сенс речам і пояснювати особистісну ситуацію.**

До основних функцій соціальних уявлень, за С. Московичі, належать:

- збереження стабільності і стійкості індивідуальної і групової структури свідомості;
- інтерпретація реальності;
- адаптація нової інформації до вже наявної системи соціальних уявлень;
- опосередкування і регуляція існуючих відносин і поведінки;
- смисловий синтез.

Уявлення є основою взаємодії: перш ніж вступати у спілкування з людиною або групою, індивід повинен уявити собі можливі зв'язки, результати взаємодії. У мисленні кожного індивіда функціонує загальнолюдська система понять, буденні і життєві уявлення, стереотипи соціальної групи. Всі ці поняття, уявлення у своїй сукупності є функціональною системою особистості як мислячого суб'єкта. Функціональними одиницями соціального мислення виступають такі процедури: проблематизація, інтерпретація, репрезентація і категоризація.

Проблематизація — основна процедура мислення і пізнання, яка відображає здатність до теоретичної структуризації дійсності і її співвідношення із суб'єктом; перетворення деякої неоформленої дійсності в думки.

Інтерпретація — процедура, що відносить щось до суб'єкта переживання, розуміння і виступає як процес вироблення ним відношення: до об'єктів, дійсності, події. Результатом цього процесу є формування власної думки, власного погляду. Протилежним інтерпретації процесом виступає реінтерпретація, або реконструкція, індивідуаль-

ної концепції, яка включає розбір, оцінку, доповнення до точки зору індивіда. Способами реінтерпретації є: зіставлення, порівняння і руйнування концепції.

Репрезентація — це соціальні уявлення про різні сфери дійсності: правову, політичну, а також про себе (своє “Я”, відповідальність, інтелект тощо).

Категоризація — процедура, що сприяє здійсненню пізнавального відношення до об’єктивної дійсності, співвідношення себе з іншими людьми й формування своєї ідентичності. Можна говорити про зіставлення “Я” та “Інший”: територіальну, етнічну, статеву, особистісну й інші види ідентичності.

Соціальна ідентичність співвідноситься з тим, як організуються у пов’язані інтерпретації — ідеї, установки, стереотипи, очікування — уявлення про зовнішній світ, що виступають регуляторами соціальної поведінки.

Одним із важливих аспектів соціальних уявлень є соціальний і особистісний сенс конкретних поєднань різних понять, які і становлять зміст соціальних уявлень. Крім семантичного змісту соціальних уявлень, визначаються: загальні цінності і вірування; уявлення про взаємозв’язок різних соціальних категорій; зв’язок уявлення і конкретних соціальних позицій респондентів. Зазначені впливи називаються анкерівками.

Уявлення є як соціальним, так і психологічним фактом у трьох аспектах: мають безособистісний аспект, належать усьому світові; вважаються уявленням іншого, і, таким чином, належать іншим людям або групі; вони є особистісними уявленнями, що емоційно відчуються як належність “Я”.

3.2.4. Характер

Рівень розвитку особистості визначається рівнем розвитку міжособистісних стосунків. Особистість індивіда можна схарактеризувати п’ятьма основними потенціалами: пізнавальним, моральним, творчим, комунікативним і естетичним. Такі потенціали відіграють роль динамічних домінант і спрямують процес розвитку особистості.

Пізнавальний потенціал визначається передусім обсягом і якістю інформації. Він також включає психологічні якості, що забезпечують продуктивність пізнавальної діяльності індивіда.

Моральний потенціал зумовлюється надбаними особистістю у процесі соціалізації морально-етичними нормами, життєвими метою, переконаннями, спрямованістю. Йдеться про єдність психологічних та ідеологічних моментів у свідомості і самосвідомості особистості, що виробляються з допомогою емоційно-вольових та інтелектуальних механізмів і реалізуються у її світовідчутті, світогляді, світовідношенні.

Творчий потенціал визначається наявним репертуаром умінь, навичок, хистом до творчої або руйнівної, продуктивної або непродуктивної діяльності і мірою їх реалізації у певній сфері (або сферах) діяльності або спілкування.

Комунікативний потенціал оцінюється ступенем товариськості, характером і якістю контактів, встановлюваних індивідом з іншими людьми.

Естетичний потенціал особистості зумовлюється рівнем інтенсивності її художніх потреб, а також тим, як вона їх задовольняє. Естетична активність особистості реалізується у творчості.

Інакше кажучи, особистість визначається тим:

- що вона знає;
- що цінує;
- що і як розбудовує;
- з ким і як спілкується;
- які її естетичні потреби.

Кожній людині властиві істотні особливості, які позначаються на її діяльності та поведінці. Сукупність стійких рис (сталих форм реагування) називається характером особистості. Ці риси утворюють типові форми соціальної поведінки, індивідуальний стиль. Такі психологічні особливості особистості називаються *рисами характеру*.

3.2.5. Основні соціально-особистісні поведінкові реакції

Основні соціально-особистісні поведінкові реакції — це специфічні стереотипи поведінки, сформовані під впливом навколишнього середовища. У формуванні цих реакцій важливу роль також відіграють закономірності розвитку особистості. До соціально-особистісних реакцій, притаманних індивідам, належать такі реакції: емансипація, захоплення (хобі), групування, сексуальний потяг, опозиції, імітації, компенсації та гіперкомпенсації.

Реакція емансипації відбиває потребу у більш повному виявленні індивідуальності. При адаптованих формах емансипації формуються сприятливі умови розвитку образу “Я”, самостійності мислення, незалежної поведінки. Процеси соціальної дезадаптації реалізуються у правопорушеннях, надмірній статевій свободі, входженні до асоціальних груп.

Реакція захоплення — реакція стійкого інтересу до чогось, тісно пов'язана з реакцією емансипації, а в деяких випадках розглядається як її різновид.

Реакція групування — реакції об'єднання у неформальні групи. Ці реакції носять біоморфний, інстинктивний характер.

Реакції сексуального потягу зумовлені зростанням статевого потягу, спрямованістю на той чи інший об'єкт та залежать від ступеня диференційованості статевого потягу. При розвитку станів дезадаптації це формує розвиток статевої відхилень. За умов високої диференціації та соціальних заборон може відбуватися звернення до світу фантазій, тобто дифузного еротизму, що спричинює формування сексуально привабливого образу, позбавленого інших рис. Така настанова призводить до великої кількості помилок у сфері подружнього життя, розвитку невротичних реакцій та відхилень у реакціях сексуального потягу.

Реакції компенсації та гіперкомпенсації притаманне прагнення приховати або покращити негативні особистісні характеристики як реально існуючі, так і уявні.

Реакції опозиції характеризуються зниженням кількості соціально-значущих контактів, відчуттям образи, ворожнечі.

Характер індивіда можна зрозуміти лише в його суспільній діяльності. Тобто риси характеру віддзеркалюють те, як діє людина, а характеристики особистості — те, *заради чого* вона діє.

Кожен тип характеру — це не випадковий конгломерат якостей, у їх поєднанні проступає певна логіка. Наприклад, у дослідженні В. Шелдона було встановлено, що людина, яка виявляє любов до комфорту, з великою імовірністю відрізняється добрим апетитом, доброзичливістю, контактністю. Риси характеру можуть бути більш чи менш відображені. По інтенсивності виявлення окремих рис удачі можна визначити зону “норми”, зону загострених рис характеру і зону значних відхилень. Перша і друга зони належать до норми, третя — до зони патології.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Уважно прочитайте § 10.3. у роботі О. П. Єлисеєва “Практикум по психологи и личности” (СПб.: Питер, 2000. — С. 138–142). Вкажіть, як співвідносяться між собою поняття “особистість” і “людина”.

2. Запишіть визначення основних понять, використаних у розділі “Особистість”. Форма звітності: словник визначень, який спрямований на розширення знань лекційного матеріалу; надбання практичних навичок тлумачення понять предметної сфери.

3. Використовуючи методику С. Ємельянова, виберіть твердження для самооцінки впевненості у собі. Оберіть той варіант відповіді, який є справедливим щодо вас. Для оцінювання випишіть номер твердження і кількість балів (вказано поруч з відповідями).

1. Люди мене не розуміють:
а) часто (0); б) рідко (3); в) такого не буває (5).
2. Почуваю себе “Не в своїй тарілці”:
а) рідко (5); б) усе залежить від ситуації (3); в) дуже часто (0).
3. Я оптиміст:
а) так (5); б) тільки у виключних випадках (3); в) ні (0).
4. Радіти чому завгодно:
а) дурниця (0); б) допомагає пережити тяжкі хвилини (3);
в) те, чому варто повчитися (5).
5. Я хотів би мати такі самі здібності, як інші:
а) так (0); б) часом (3); в) ні, я маю кращі здібності (5).
6. Я маю занадто багато недоліків:
а) це так (0); б) так гадають інші (3); в) це неправда (5).
7. Життя є чудовим:
а) це справді так (5); б) це занадто загальне твердження (3);
в) зовсім ні (0).
8. Я почуваю себе непотрібним:
а) часто (0); б) іноді (3); в) рідко (5).
9. Мої вчинки незрозумілі для навколишніх:
а) часто (0); б) іноді (3); в) рідко (5).
10. Мені говорять, що я не виправдовую надії:
а) так (5); б) усе залежить від ситуації (3); в) дуже рідко (0).

11. Я – песиміст:
а) так (0); б) у виключних випадках (3); в) ні (5).
12. Як кожна мисляча людина я аналізую свою поведінку:
а) часто (0); б) іноді (3); в) рідко (5).
13. Життя – це сумна річ.
а) взагалі, так (0); б) це твердження занадто загальне (3);
в) це не так (5).
14. “Сміх – це здоров’я”:
а) банальне твердження (0); б) варто пам’ятати про це у важких ситуаціях (3); в) зовсім ні (5).
15. Люди мене недооцінюють:
а) на жаль, це так (0); б) не надаю цьому великого значення (3);
в) зовсім ні (5).
16. Я оцінюю інших занадто суворо:
а) часто (0); б) іноді (3); в) рідко (5).
17. Після невдач завжди приходиться успіх:
а) вірю в це, хоча й розумію, що це віра у диво (5); б) може й так, але наукою це не підтверджується (3); в) не вірю, тому що це забобони (0).
18. Я поводжуся агресивно:
а) часто (0); б) іноді (3); в) рідко (5).
19. Буваю самотнім:
а) дуже рідко (5); б) іноді (3); в) занадто часто (0).
20. Люди недобррозичливі:
а) більшість із них (0); б) деякі з них (3); в) зовсім ні (5).
21. Не вірю, що можливо досягти того, чого бажаєш:
а) тому, що не знаю того, кому це вдалося (0); б) іноді це вдається (3); в) я вірю, що це не так (5).
22. Вимоги, які ставить переді мною життя, перевищують мої можливості:
а) часто (0); б) іноді (3); в) рідко (5).
23. Це неправда, що кожна людина незадоволена власною зовнішністю:
а) гадаю, що так (0); б) мабуть, іноді так (3); в) не думаю, що це так (5).

24. Коли я щось роблю або кажу, то буває, що мене не розуміють:
а) часто (0); б) іноді (3); в) дуже рідко (5).
25. Я люблю людей:
а) так (5); б) це твердження занадто загальне (3); в) ні.
26. Буває, що я не впевнений у власних здібностях:
а) часто (0); б) іноді (3); в) рідко (5).
27. Я задоволений собою:
а) часто (5); б) іноді (3); в) рідко (0).
28. Вважаю, що слід бути критичнішим до себе, ніж до інших людей:
а) так (0); б) не знаю (3); в) ні (5).
29. Вірю, що мені вистачить сил реалізувати свої життєві плани:
а) так (5); б) буває по-різному (3); в) ні (0).

Оцінка результатів

Увага: якщо ви не набрали однакової кількості балів (наприклад, 0 і 0, 3 і 3, 5 і 5) по таких парах: 3 і 18,9 і 25,12 і 22, то загальний результат тесту можна вважати випадковим, невірогідним.

0–40 балів. Ви оцінюєте себе негативно, “зациклилися” на своїх слабких місцях, недоліках, помилках. Ви постійно боретесь із собою і це тільки поглиблює ваші комплекси і саму ситуацію, і ще більше ускладнює ваші стосунки з людьми. Спробуйте думати про себе інакше: сконцентруйтеся на тому, що у вас є сильне, тепле, добре і радісне. Ви побачите, що дуже швидко зміниться ваше ставлення до себе і до всього оточення.

41–80 балів. Ви маєте всі можливості для того, щоб самостійно долати свої проблеми. Взагалі, вони не дуже заважають вам жити. Часом ви боїтеся аналізувати себе та свої вчинки. Запам’ятайте: ховати голову в пісок — справа безперспективна, вона може тільки тимчасово пом’якшити вашу проблему. Від себе не втечеш, будьте сміливішими!

81–130 балів. Ви не позбавлені комплексів, як і будь-яка нормальна людина, але чудово вирішуєте власні проблеми. Ви об’єктивно оцінюєте власну поведінку і вчинки інших людей. Свою долю тримаєте у власних руках. У компаніях ви почуваетесь вільно і легко, і люди почувуються з вами так само. Так тримати!

131–150 балів. Ви гадаєте, що у вас взагалі немає комплексів. Не обманюйте себе — так не буває. Ваше уявлення про себе є дале-

ким від реальності. Самообман і завищена самооцінка небезпечні. Спробуйте подивитися на себе збоку. Інакше ви отримаєте зарозумілість, зверхність, викличете негативне ставлення до вас інших, що істотно зіпсує життя.

3. Прочитайте 60 незавершених речень. Закінчіть кожне з них першою фразою, що прийшла вам на думку. Виконуйте завдання швидко, не замислюючись довго над кожною фразою; якщо не можете закінчити якийсь речення одразу, позначте його і поверніться до нього пізніше.

1. Гадаю, що мій батько рідко...
2. Якщо все проти мене, то...
3. Я завжди хотів (ла)...
4. Майбутнє здається мені...
5. Якби я займав (ла) керівний пост...
6. Мій вчитель (керівник, начальник)...
7. Знаю, що безглуздо, але боюся...
8. Гадаю, що справжній друг...
9. Коли я був (ла) дитиною...
10. Ідеалом жінки (чоловіка) для мене є...
11. Коли бачу чоловіка поряд з жінкою...
12. Порівняно з більшістю інших сімей моя сім'я...
13. Краще за все я займаюся (працюю) з...
14. Моя мати і я...
15. Зробив (ла) би (б) все, щоб забути...
16. Якби мій батько тільки б захотів...
17. Гадаю, що здатний (на), на...
18. Я міг (могла) би (б) бути дуже щасливим (ою), якби...
19. Якщо хто-небудь буде під моїм керівництвом...
20. Сподіваюся на...
21. У школі мої вчителі...
22. Більшість моїх товаришів не знають, що я...
23. Не люблю людей, які ...
24. У дитинстві я...
25. Вважаю, що більшість дівчат і хлопців...
26. Сімейне життя здається мені...
27. Моя сім'я поводить з мною, як з...

28. Люди, з якими я вчуся (працюю)...
29. Моя мати...
30. Моєю найбільшою помилкою було...
31. Я хотів (ла) би (б), щоб мій батько...
32. Моя найбільша слабкість полягає в тому...
33. Моїм прихованим бажанням у житті...
34. Мої підлеглі...
35. Настане день, коли...
36. Коли до мене наближається вчитель (начальник)...
37. Мені б хотілося перестати...
38. Більше за все люблю тих людей, які...
39. Якщо мені подобається жінка (чоловік), я...
40. Вважаю, що більшість жінок (чоловіків)...
41. Коли я згадую своє дитинство...
42. Більшість відомих мені сімей...
43. Люблю вчитися (працювати) з людьми, які...
44. Вважаю, що більшість матерів...
45. Коли я був (ла) дитиною, то відчував (ла)...
46. Гадаю, що мій батько...
47. Коли в мене невдачі, я...
48. Коли я прошу інших що-небудь зробити...
49. Більше за все я хотів (ла) би (б) в житті...
50. Коли я буду старим (ою)...
51. Люди, перевагу яких над собою я визнаю...
52. Мої побоювання не раз примушували мене...
53. Коли мене немає, то мої друзі...
54. Моїм найживішим спогадом дитинства є...
55. Мені дуже не подобається, коли жінки (чоловіки)...
56. Якщо я залишаюся наодинці з жінкою (чоловіком)...
57. Коли я був (ла) дитиною, моя сім'я...
58. Люди, які вчать (працюють) зі мною...
59. Я люблю свою матір, але...
60. Найгірше, що мені траплялося здійснювати, це...

Групи

1. Ставлення до себе (2, 17, 32, 47).
2. Страх (7, 22, 37, 52).
3. Провина (15, 30, 45, 60).

4. Секс (11, 26, 39, 56).
5. Мати (14, 29, 44, 59).
6. Батько (1, 16, 31, 46).
7. Сім'я (12, 27, 42, 57).
8. Протилежна стаття (10, 25, 40, 55).
9. Товариші (8, 23, 38, 53).
10. Колеги (13, 28, 43, 58).
11. Начальство (6, 21, 36, 51).
12. Підлеглі (5, 19, 34, 48).
13. Минуле (9, 24, 41, 54).
14. Майбутнє (4, 20, 35, 50).
15. Цілі (3, 18, 33, 49).

Для кожної групи речень виводиться характеристика, що визначає дану систему відносин як позитивну, негативну або байдужу для випробовуваного. Отримані дані піддаються якісній і кількісній обробці. Слід зауважити, що деякі питання, які стосуються інтимної сторони життя, можуть бути неприємними для обстежуваних, тому радимо додатково їм повідомити, що дослідження проводиться з метою тренування пам'яті або уваги.

Ставлення до сім'ї. Порівняно з більшістю інших сімей, моя сім'я — погана, недружня, розпалася, дуже нещаслива тощо — 2; не дуже хороша, нервова, менш дружна і тому подібне — 1; хороша, дружна, нормальна, любляча, щаслива — 0; не гірше, не краще, звичайна — 0; маленька, велика і тому подібне — 0; більш інтелектуальна, особлива — 0.

Ставлення до друзів і знайомих. Гадаю, що справжній друг: міф, не існує, буде важким хрестом, я сам по собі — 2; це собака, книга тощо... — 1; мені дуже потрібний, у мене не скоро буде — 1; велика рідкість, не підведе, завжди зрозуміє — 0.

Ставлення до себе. Якщо все проти мене, то: я страшно переживаю, я у відчаї, мені дуже погано — 2; я винен, я здаюся, я погана людина — 1; я переживаю, я хвилююся, нервую, мені неприємно і тому подібне — 1; я йду, я замикаюся в собі — 1; я проти всіх — 0; потрібно розібратися, подумати, я не цього боюся — 0.

Ставлення до майбутнього. Майбутнє здається мені: дуже похмурим, сумним, страшним — 2; сірим, туманним, непривабливим і т. ін. — 2; світлим, рожевим, неясним, невідомим, таким самим, як сьогодні — 0.

Після проведення тестування підраховується загальна кількість балів по кожній групі. Чим більше балів отримала група, тим вираженішим є відношення випробовуваного до її змісту, причому із знаком мінус, і тим вище для нього особистісна значущість цих тверджень. Така методика є припустимою як для дорослого контингенту, так і для дітей старшого і середнього шкільного віку. Загалом вона прийнятна для учнів будь-яких вікових груп. Проте, використовуючи цю методику при обстеженні дітей, необхідно внести деякі зміни. Так, питання, пов'язані з групою “секс” (наприклад питання 11, 26, 39, 56), можна видозмінити і віднести до групи “сім'я” або “протилежна стать”. (Див.: *Психологія* личности: тесты, опросники, методики / Авт.-сост.: Н. В. Киршева, Н. В. Рябчикова. — М.: Геликон, 1995. — С. 174–178.)

Питання і завдання для самоконтролю

1. Як співвідносяться поняття “людина”, “індивід” і “особистість”?
2. У чому полягає процес соціалізації?
3. Дайте визначення особистості.
4. Які складові виокремлюють в структурі особистості?
5. Завдяки чому відбувається становлення особистості?
6. Що таке самосвідомість?
7. Які аспекти самосвідомості ви знаєте?
8. Схарактеризуйте етапи формування “Я”.
9. Поясніть співвідношення між “Я-поняттям”, “Я-образом”, “Я-концепцією”.
10. Які компоненти є в структурі характеру?
11. Яка первинна біологічна форма потреб?
12. Які основні функції соціального мислення?
13. Що таке комплекси атитюдів?
14. Який мотиваційний компонент характеру детермінує всі основні процеси особистості?
15. Які функції виконують атитюди?
16. Назвіть основні особистісні поведінкові реакції.
17. Схарактеризуйте спрямованість індивіда.
18. Що в особистості зумовлено її біологічною природою?
19. За якими виявами можна судити про рівень соціалізації?

20. У чому виявляється негативна і позитивна роль настанов у житті індивіда?
21. Схарактеризуйте позитивні інтегральні риси характеру індивіда.

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Социальная психология личности в вопросах и ответах: Учеб. пособие.* — М.: Гардарики, 1999. — 397 с.
2. *Майерс Д.* Социальная психология. — 7-е изд. — СПб.: Питер, 2005. — 794 с.
3. *Орбан-Лембрик Л. Е.* Соціальна психологія: Посібник. — К.: Академвидав, 2005. — 448 с
4. *Социальная психология / Ш. Тейлор, Л. Пипло, Д. Сирс.* — СПб.: Питер, 2004. — 767 с.
5. *Циба В.Т.* Система соціальної психології: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2006. — 328 с.

Додаткова

6. *Абульханова-Славская К. А.* Развитие личности в процессе жизнедеятельности // Психология формирования и развития личности. — М., 1981. — 365 с.
7. *Абульханова-Славская К. А.* Стратегия жизни. — М.: Мысль, 1991. — 279 с.
8. *Аронсон Э.* Общественное животное. Введение в социальную психологию / Пер. с англ. М. А. Ковальчука; Под ред. В. С. Магуна. — М.: Аспект Пресс, 1999. — 517 с.
9. *Бернс.* Развитие Я-концепции и воспитание: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1986. — 422 с.
10. *Бодалев А. А.* Психология личности. — М., 1988.
11. *Джемс У.* Личность // Психология личности. Тексты / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузыря. — М.: Изд-во МГУ, 1982. — С. 61–70.
12. *Зейгарник Б. В.* Теории личности в зарубежной психологии — М.: Изд-во МГУ, 1982. — С. 38–42.
13. *Ковалев А. Г.* Психология личности. — К.: Просвещение, 1970.
14. *Куллоткин Ю.Н., Сухобская Г.С.* Личность: внутренний мир и самореализация. Идеи, концепции, взгляды. — СПб.: Тускара, 1996. — С. 49.

15. *Леонтьев А. Н.* Деятельность. Сознание. Личность. — М., 1975. — 304 с.
16. *Леонтьев Д. А.* Очерки психологии личности. — М.: Смысл, 1993. — С. 40–131.
17. *Мерлин В. С.* Структура личности. Характер, способности, самосознание: Учеб. пособие к спецкурсу. — Пермь, 1990.
18. *Москаленко В. В.* Соціальна психологія: Підручник. — К.: ЦНЛ, 2005. — 624 с.
19. *Налчаджян А. А.* Социально-психическая адаптация личности (формы, механизмы и стратегии). — Ереван: Изд-во АН АрмССР, 1988. — С. 202.
20. *Психология личности: Тексты* / Под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер. — М., 1982. — 288 с.

МАУП

ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРНОГО СЕРЕДОВИЩА

У процесі спілкування накопичується інформація, що відрізняється від біологічно детермінованої, яка визначає морфологічні характеристики і параметри функціонування органів, засоби їх об'єднання в системи. Ця нова інформація соціально зумовлена і містить стійкі диспозиції, які інтегрують попередній досвід конкретної людини й соціальних груп, функціонують у кожний момент як матриця сприйняття, розуміння та дій і роблять можливим досягнення нескінченно різних цілей.

Людські істоти живуть не лише в об'єктивному світі, а й у світі соціальної активності. Ці світи, в яких живуть різні суспільства, є різноманітними і значною мірою перебувають у владі лінгвістичних структур — засобів спілкування, притаманних цьому суспільству. Саме вони формують перцепцію навколишнього і внутрішнього світу людини.

Соціальна реальність є продуктом відображення умов існування та набором принципів для практичної діяльності. Такий аспект звичайного життєвого досвіду утворює неспостережений глибинний рівень уявлень про світ. Це універсальний посередник, який робить дії окремих людей зрозумілими. Зазначена система включає як об'єктно-орієнтований — продуктивний — аспект, так й особистісно-орієнтований — комунікативний — аспект людської поведінки.

Інформація з навколишнього середовища проходить через сукупність систем сприйняття та первинної обробки (кіркові аналізатори) і визначеним чином перетворюється, трансформується. Різні системи сприйняття не взаємодіють одна з одною безпосередньо, кожна з них представляє собою окремих психічний модуль. Таким чином, угруповання нейронів здійснюють перетворення нервових імпульсів у відчуття. І. Павлов кіркові кінці аналізаторів об'єднав у першу сигнальну систему, яка здатна сприймати подразнення і відчувати їх. Перша сигнальна система існує і в людини, і в тварин, які також сприймають світлові, звукові, хімічні та інші подразнення.

§ 4.1. Загальна характеристика процесу символізації

У процесі еволюції людини відбувається процес символізації — використання знаків замість реальних стимулів і понять. Саме тому І. Павлов називав слово сигналом сигналів, а мову — *другою сигнальною системою*. Ця система дає можливість не лише реагувати на конкретні стимули і події, а й зберігає та передає інформацію про відсутні предмети, а також про події минулого і майбутнього, а не тільки про поточні.

Структурну основу свідомості емоцій і розуму становить центральна нервова система, що містить понад 14 млрд нервових і гліальних елементів. Кожен нейрон з'єднується з іншими нейронами за допомогою 5000–6000 синапсів, значення яких є суттєвим при об'єднанні нервових клітин в єдине функціональне ціле. Доведено, що у формуванні свідомості, емоційної і розумової діяльності значну роль відіграє кора півкуль головного мозку з її специфічною особливістю кодування поточних подій і попереднього життєвого досвіду.

Дослідження показали, що для вирішення будь-якого завдання певна кількість нейронів у процесі збудження утворює функціональне поле (ядро). Нейрони можуть утворювати тимчасові або постійні ансамблі. Тимчасові функціональні зони виникають лише в тому випадку, коли збудження при вирішенні завдання було короткочасним, а іноді й миттєвим. Якщо людина у процесі життя постійно вирішує конкретні завдання, то нейронні ансамблі кінцевого мозку поєднуються у структури, що знаходяться у безпосередній близькості від зон збудження. У процесі еволюції ці кіркові поля і зв'язки їх з іншими структурами стають природжено детермінованими, наприклад, центр мови та інші утворення.

Інформація, яка надходить через такі модулі, потрапляє в асоціативні зони кори головного мозку, координується другою сигнальною системою й кодується у вигляді символів. Мова відображає сприйняті сигнали (наколишню дійсність) за допомогою узагальнюючих, опосередкованих понять, які виражені звуком.

Не існує жодного виду тварин, у якого не було б власної системи сигналів, використовуваних для комунікації та спілкування. Наприклад, у стаді паванів-гамадрілів використовується понад десятків різних звуків, кожний з яких викликає у них певні реакції. Так, якщо гамадріл почує, як інший гамадріл кричить “ак, ак”, він авто-

матично втікає, тому що в його психіці цей звук умовно-рефлекторно пов'язаний із небезпекою. І навпаки, будь-яке відчуття небезпеки, страх викликають у нього звуки “ак!”

У цьому разі звукові сигнали гамадрилів нагадують людську мову. Так, людина однаково скрикує “ой!” незалежно від того, чи обпекла вона палець, уколола чи прищикнула дверима. Тож подібні звукові сигнали, напевно, і послужили основою для формування людської мови. Вивчаючи вищих людиноподібних мавп, учені висунули гіпотезу про те, що людська мова виникла з так званих життєвих шумів — мимовільних звуків, біологічно не істотних і супровідних для різних дій.

Мова тварин — це сукупність конкретних сигналів — звукових, нюхових, зорових, що є їхньою реакцією на певну ситуацію й мимоволі відображають поточний стан у тварини. Важливою особливістю основних видів комунікації більшості тварин є її ненавмисність, тобто сигнали не мають безпосереднього адресата. Цим природні мови тварин принципово відрізняються від мови людини, що функціонує під контролем свідомості і волі.

Звукові сигнали шимпанзе бувають не лише видоспецифічними, а й можуть передавати зовсім нову конкретну інформацію. Справді, у приматів існує складна звукова комунікація (поряд із системами сигналів інших модальностей). Наприклад, самець шимпанзе намагається кричати “схоже” на ту мавпу, з якою він у цей момент взаємодіє (тобто відтворює акустичні характеристики її лементів). Це може слугувати способом уніфікації лементів членів даної групи. Було навіть висловлене припущення, що природна комунікативна система шимпанзе є проміжною між мовою людини і комунікативних систем інших тварин (іноді її навіть називають “протомовою”).

На відміну від комунікативних систем тварин мова людини слугує не лише засобом передачі інформації, а й апаратом її переробки. Він необхідний для забезпечення вищої когнітивної функції людини — абстрактно-логічного (вербального) мислення. Аналіз спілкування як складного, різнобічного процесу показує, що його конкретні форми можуть бути різними.

Здатність до членороздільної мови означає здатність створювати мовні знакові системи, тобто такі засоби інформаційної взаємодії, що можуть ускладнюватися необмежено. Таким чином, в угрупованнях гомінід крім біологічних каналів спадковості — хро-

мосомного і поведінкового — сформувався інший канал — канал культурної, тобто соціальної, спадковості — знаковий (соціально-інформаційний) канал.

Люди користуються безліччю різноманітних знакових систем, які можна класифікувати насамперед з урахуванням каналу зв'язку. Так, існують знаки звукові (вокальні, аудітивні), зорові, тактильні та ін. Люди мають, крім звукової мови як основної комунікативної системи, жестикуляцію, міміку, фонаційні засоби — особливе використання голосу тощо. У їхньому розпорядженні є як природні (мови) — спонтанно виниклі, так і штучні, створені ними самими комунікативні системи (лист; сигналізація за допомогою технічних пристроїв та інших засобів: світлофор, засоби позначення військових звань, родів військ тощо, системи символів у логіці, математиці, фізиці, хімії, техніці, мови на зразок есперанто, мови програмування та ін.). У деяких ситуаціях спілкування спостерігається одночасна передача знаків різного роду, використання різних середовищ (мультимедійна комунікація).

Найбільш складну і розвинену знакову систему утворює мова. Людська мова передає інформацію через слова — символи, що є сигналами інших, конкретних сигналів. Вона не тільки винятково складна структурно і має величезний обсяг знаків (особливо називних), а й характеризується необмеженою семантичною потужністю, тобто здатною до передачі інформації з будь-якої сфери спостережуваних або уявних фактів. Мовні знаки забезпечують процес кодування/декодування розумових (ментальних) елементів і структур. Практично будь-яка інформація, передана немовними знаками, може бути передана мовними знаками, тоді як зворотне часто виявляється неможливим.

Знак, як писав Ч. С. Пірс, або копіює об'єкт (іконічний знак), або на нього вказує (індексальний знак), або його символізує, перебуваючи в умовному зв'язку з ним (знак-символ). Основні властивості будь-якого знаку полягають у наступному:

- з одного боку — має властивість перцептивності, тобто доступний сприйняттю з боку адресата;
- з іншого боку — інформативний, тобто несе смислову інформацію про об'єкт;
- у знаках виокремлюють дві сторони: значуще (сигніфікат, образ предмета, ідею, поняття, концепт, зміст) і позначене (експонент, його позначення).

Умовність знаку характеризує його як соціальне явище. Знаки прийнято відрізняти від ознак (симптомів). Ознаки не є засобами цілеспрямованої передачі інформації будь-ким. У них експонент і позначене перебувають у причинно-наслідковому зв'язку (наприклад, калюжі води на землі є свідомством недавно минулого дощу; людина хворіє — у неї підвищується температура).

Мовному знаку притаманні такі властивості:

- автономність, що не дає можливості йому змішуватися з іншими знаками тієї самої мови; це положення розповсюджується і на незнакові елементи мови (фонемі, силабеми, просодемі, семантеми);
- мовний знак існує у межах певної мови;
- мовний знак має те або інше мовне значення тільки за наявності стійкого, стереотипного, регулярно відтворюваного в мові його позначення, а також за наявності того чи іншого значення;
- випадковий, умовний характер зв'язку позначення та значення;
- надзвичайна стійкість у часі і одночасна можливість зміни або позначення, або значення.

Спираючись на останні із зазначених властивостей, можна пояснити, чому різні мови користуються різними знаками для позначення одних і тих самих елементів досвіду і чому знаки споріднених мов, які виходять з однієї мови-джерела, можуть відрізнятися один від одного або за своїми позначеннями, або своїми значеннями.

Слово впливає через смисл, що міститься в ньому, а не через звук. Це вказує на можливість викликати вироблений рефлекс на слово-синонім, яке має інше звучання, але той самий зміст. Упродовж усього життя людина збагачує вже існуючі й утворює нові поняття — символи, виражені словом, в яких узагальнюється все більше первинних сигналів. Особливість людської мови полягає у формуванні понять, які є змістом слів. Друга сигнальна система, пов'язана з розвитком психічної діяльності, яка в кожній людині має свої особливості, що залежать від індивідуального життєвого досвіду.

З набуттям життєвого досвіду дитиною, зміст її слова розширюється та поглиблюється, узагальнюючи все більшу кількість першосигнальної інформації та відриваючись від їх конкретного змісту, слово містить в собі все більш абстрактні поняття, охоплює широке коло явищ. Істотне значення при цьому має різнобічність зв'язків, які слово утворює із первинними сигналами.

Із виникненням і розвитком мовних засобів спілкування наступні покоління дістали можливість успадковувати досвід діяльності попередніх поколінь не лише наслідуючи поведінку, а й з допомогою знакових систем. Виникає новий канал культурної спадковості — знаковий (соціально-інформаційний).

Мова людини — це відкрита система, запас сигналів у якій практично необмежений, тоді як число сигналів у складі природних мов тварин незначне. Звукова мова, як відомо, лише один із засобів реалізації функцій мови людини, що має також й інші форми вираження, наприклад, різні системи жестів, тобто мови глухонімих. Навчання мавп цим мовам виявилось успішним. Засвоений ними словник налічував більш як 500 знаків і вони також розуміли фрази. Усе це свідчить про те, що навіть вища форма психіки людини — мова — має біологічні передумови, і її зачатки деякою мірою представлені в сучасних антропоїдів.

Оскільки знакові системи є продуктом діяльності самих людей і піддаються практично необмеженим модифікаціям та ускладненням, то кожне наступне покоління могло не лише успадковувати знакові системи своїх предків, а й перетворювати їх і творити нові, відповідні до потреб розвитку їхньої діяльності. Слова об'єднані між собою зв'язками: схожість — контраст; суміжність у просторі і часі, які утворюють семантичні мережі. Такий тимчасовий нервовий зв'язок є універсальним фізіологічним явищем, а разом з цим він є і психічним — те, що психологи називають асоціацією.

Це означає, що з появою мовного спілкування з'явився біологічно необмежений засіб узгодження дій окремих індивідів, і тим самим було забезпечено іншу необхідну умову прогресуючого розвитку незалежно від біологічної еволюції індивідів. Створення і розвиток мовних знакових систем завершило процес формування мови, стало передумовою надбіологічної історичності суспільства і сприяло завершенню процесу сапієнтації.

Мова людини має важливу особливість, відзначену ще основоположником наукового мовознавства Вільгельмом Гумбольдтом: вона є одночасно і суспільним явищем, відображенням надбань колективного знання, тобто не залежить від волі і свідомості кожної окремої людини, але у відомому змісті вона й індивідуальна.

Мова, таким чином, не нейтральний чинник нашого спілкування, а впливає як на нашу свідомість, так і на підсвідомі чинники нашої

поведінки. Вона привертає нас до особливого (специфічного) тлумачення реальності. Це не просто знаряддя спілкування, а й накопичений людством суспільний досвід: майже всі наукові і практичні “життєві” знання зберігаються і передаються від покоління до покоління у мовній формі. Кожна людина, що входить у світ і опановує його матеріальні та духовні багатства, використовує при цьому мову.

За гіпотезою лінгвістичної відносності (релятивності), кожна мова дає різні зрізи світу, звертає увагу на різні грані людського досвіду. З цієї точки зору англійська мова, що використовує слова чоловічого роду стосовно обох статей (*manking* – людство, *political man* – політик) та визначає за статтю назви професій (*foreman* – майстер, *fireman* – пожежник, *statesman* – державний діяч, але *maid* – покоївка, *cleaning woman* – прибиральниця або прибиральник), заохочує до стереотипного бачення людей та статевої дискримінації. Такі слова викликають підсвідомо відповідні відчуття і є психологічним регулятором людської поведінки.

Мова (внутрішня мова) відіграє важливу роль у будь-якому інтелектуальному акті. Саме він є головним знаряддям, з допомогою якого можна планувати в розумі свої дії (хоча і не єдиним таким знаряддям). Дві функції мови – як засобу пізнання світу і як засобу мислення – є головними у психологічному відношенні. Мислення, свідомість людини опосередковані мовою.

Кожне мовне середовище задає свою логіку мислення, на базі якої люди утворюють своє уявлення як про зовнішній світ, так і про себе. Як стверджує Р. Шведер, ми інтенціональні (сконструйовані) істоти, які мешкають в інтенціональному (сконструйованому) світі. Соціальні традиції і соціальні практики регулюють, виражають і трансформують людську психіку. Соціокультурне оточення є реальним тільки тому, що існує людське суспільство, чії вірування, бажання, цілі й інші ментальні уявлення спрямовуються ним, знаходяться під його впливом.

Цей світ включає в себе концепції, оцінки, судження, цілі та інші ментальні уявлення, вже сформовані як соціальні інституції, практики, артефакти, технології, стилі, тексти й моделі дискурсу. Соціально сформовані реальності й особистості безперервно будують один одного, інтерпретують ідентичність один одного, зумовлюють існування один одного.

У цьому процесі накопичуються досягнення окремих людей, народів і всього людства, зберігається досвід специфіки людської ді-

яльності. Вони містять стадії єдиного процесу розвитку кожного конкретного суспільства людей, їх принципові відмінності, самобутність у соціально-історичному процесі розвитку людства.

§ 4.2. Загальна характеристика культури

Позитивний досвід і знання людини або групи людей, асимільований в одній із сфер життя, називається культурою.

Слово “культура” є майже в усіх мовах. Воно означає обробку, зміни, покращання у процесі цілеспрямованої діяльності людини. Поняття культура багатозначне. У повсякденному житті цим словом найчастіше позначають спосіб життєдіяльності окремого індивіда, його освіченість, начитаність, розумність. У цьому розумінні кажуть “культурна людина”.

В інших значеннях слово “культура” вживається у спеціальних науках. Наприклад, аграрії кажуть: “зернові культури”. Біологи говорять про “культуру штаму грипу Гонконг-72”, вирощену в лабораторних умовах на поживному середовищі. У загальнонауковій мові культурою називають також рівень або ступінь розвитку якої-небудь галузі господарської або розумової діяльності: “культура землеробства”, “культура праці”. Археологи називають культурою спільність археологічних пам’яток певної епохи: “трипільська культура”.

Соціальна психологія розглядає культуру як сукупність матеріальних і духовних цінностей, сформованих людиною. Поняття “культура” фіксує загальні відмінності людського життя від біологічних форм існування; відображає якісно своєрідні форми життєдіяльності людини в межах історичних епох або різних суспільств.

Дж. Мердок виділяє загальні характеристики, притаманні всім культурам, до яких відносять:

- працю;
- спорт;
- освіту;
- наявність ритуалів;
- системи спорідненості;
- правила взаємодії осіб різної статті;
- мову.

Виникнення цих універсалій пов'язано з потребами людини і суспільства. Культурні універсалії існують у безлічі конкретних варіантів культури. Їх можна порівняти у зв'язку з існуванням суперсистем, наприклад, “схід—захід”, національних культур і відносно невеликих систем — субкультур: елітарних, народних, масових.

Елітарна субкультура — це культура, елементи якої утворюються професіоналами, орієнтованими на визначену, підготовлену аудиторію.

Народна субкультура — утворена анонімними творцями. Її виникнення і функціонування практично не відокремлюється від повсякденного й практичного життя того чи іншого народу.

Масова субкультура (феномен суспільства ХХ ст.) — утворюється професіоналами, однак загальнодоступна, орієнтована на саму широку аудиторію, її сприйняття не потребує спеціальної підготовки. Передумовами її виникнення були:

- процес демократизації;
- індустріалізація і пов'язана з нею урбанізація (зростання щільності контактів);
- розвиток засобів комунікації.

До субкультур відносять і культуру, притаманну окремим соціальним групам або пов'язану з визначеними видами діяльності (наприклад, молодіжна, кримінальна, військова). Мова у таких групах може приймати форму сленгу, жаргону. Різні види професійної діяльності породжують специфічні назви, терміни, словосполучення.

Процеси змін у культурному середовищі пов'язані з розвитком культури і генерують стихійний, спонтанний розвиток (наприклад, виникнення діалектів); розвиток методом проб і помилок; планомірний розвиток. Зміни культур зумовлені взаємодією, культурними контактами та ґрунтуються:

- на позичанні — добровільному (входження у нову соціальну групу, засвоєння нових цінностей), примусовому (наприклад, міграція) або насильницькому (наприклад, завоювання);
- на змінах у культурному середовищі, пов'язаних із діяльністю індивідів або соціальних угруповань, які завжди включені в контекст широким соціальних змін.

Під терміном “культура” розуміється як процес (те, що передається, щоб бути вивченим наступними поколіннями), так і як особливий клас явищ (тобто організоване пізнання). Однак від покоління до по-

коління передаються багато аспектів, які не розглядаються як культура. Наприклад, едишів комплекс є непрямим, невмисним, неусвідомленим наслідком навчання іншим речам і розглядається соціальними психологами як культурний артефакт.

Існують три основні сучасні погляди на природу культури. Перший — визначає культуру як пізнання, як акумуляцію інформації. Згідно з цим культура не притаманна всім своїм носіям однаковою мірою, а розподілена між ними. Сума цього розподіленого знання і є культурною цілісністю. Кількість інформації сумарно дуже велика навіть у первинних суспільствах.

Відповідно до другого погляду культура складається із концептуальних структур, які конструюють її носії (представники конкретного суспільства). Вони утворюють “сконструйовану” реальність, в якій існують. Відповідно до цього культура розподілена інтерсуб’єктивно, так що кожен індивід вважає, що інші бачать те саме, що бачить він.

Третя концепція ґрунтується на положенні, що культура і суспільство це майже однакові реальності, децо, що складається з інституцій, таких як сім’я, ринок, господарство, церква тощо, тобто система норм, яка визначає сталі соціальні зв’язки конкретних особистостей. Акумуляція культури відбувається відносно незначуче; обсяг інформації, який треба вивчити, дуже великий, ступінь інтеграції важливий, але її спосіб — формування функцій значень.

Перший підхід зосереджується на репрезентативних функціях, другий — на конструюванні реальності, третій — на директивній функції культури.

Узагальноючи ці підходи, можна стверджувати:

✓ **“Культура — це багатогранне, складне, історично детерміноване суспільне явище, спосіб засвоєння дійсності, реалізації творчого потенціалу людини у сфері матеріальної і духовної діяльності.**

Культура — це значущі утворення, які повідомляються засобами мови та інших символічних систем і мають репрезентаційні, директивні, конструювальні (афективні та евокативні) функції, які утворюють культурну цілісність та особливу реальність:

- матеріальну культуру;
- нематеріальну (соціальну і духовну) культуру.

Матеріальна культура — це інтеграл усіх фізичних об’єктів, створених людьми: колесо, одяг, будинки, міста, книги, космічні кораблі,

та об'єктів, яким вони надають значення — об'єктів не створених людьми, але об'єднаних ними штучними (неприродними) зв'язками (тотемні рослини, тотемні тварини або сузір'я зірок).

Нематеріальна культура складається з усіх абстрактних творінь людей: цінностей, вірувань, норм, звичок, міфів, умінь, устрою сім'ї, політичних організацій, інших соціальних інституцій.

Діяльність, що формує соціальну культуру, спрямована на об'єктивізацію поведінки, формування суспільств і соціальних груп, соціальних інституцій та пов'язаної з нею повсякденної практики.

Духовна культура пов'язана з об'єктами знакового характеру. До цього класу явищ належать два види діяльності: просвіта та комунікація. Просвіта спрямована на розробку, передачу, засвоєння, розробку та практичне застосування культурного надбання, а комунікація спрямована на їх оформлення, перетворення, сприйняття, вплив, використання. Загальними елементами духовної культури виступають мова, цінності, норми.

Мова розглядається як побудована визначеним чином знакова система (вербальна і невербальна). Сенси і значення, які їй притаманні, народжені соціальним досвідом та багатограними відношеннями людини і світу.

Цінності — це соціально вироблені уявлення про значуще, важливе, які визначають життєдіяльність людини, дають можливість розрізняти бажане і небажане (оцінка — відносить їх до цінностей).

Норми — це форми регуляції поведінки в соціальній системі (очікування, які визначають коло дозволених дій).

На індивідуальному рівні актуальні значення і повідомлення формують багатофункціональні комплекси конструктів, організованих у взаємопов'язані структури, які одночасно є конструктивними, репрезентативними, провокуючими (евокативними) й директивними.

При цьому психіка і культура є сіамськими близнюками. Р. Шведер вважає, що існує шість типів відношень між реально конструювальною психікою (інтенціональною особистістю) і культурно сконструйованою реальністю (інтенціональним світом).

Відношення можуть бути або позитивними (коли інтенціональність світу посилює або підтримує інтенціональність психіки), або негативними (коли інтенціональність світу протидіє інтенціональності психіки). Відношення можуть бути також активними (коли ціль, яка досягається, є ціллю самої особистості), або реактивними

(коли інші обирають або конструюють інтенціональний світ для цієї особистості), або пасивними (коли ціль даної особистості полягає у виживанні в інтенціональному світі). Так утворюються шість типів: позитивний — активний, реактивний або пасивний і негативний — активний, реактивний або пасивний.

Таким чином, культура виступає як невід’ємна частина суспільства. А суспільство складається з індивідів, їхньої культури та усіх зв’язків, що поєднують людей та усі елементи культури в цілісну систему. Не існує людини без культури, людина — це культурна істота (на відміну від тварин). Культура спрямовує діяльність людини та формує способи отримання того чи іншого бажаного результату.

Здатність людей створювати та підтримувати культуру під час їхнього розвитку призвели до заміни біологічної еволюції як процесу адаптації до природного довкілля на соціально-психологічний процес пристосування людини до умов суспільного життя.

Замість того, щоб пристосовуватися до довкілля, змінюватися самим, люди змінюють оточення, пристосовують його до своїх потреб. Біологічна еволюція відбувається повільно, а культурна — досить швидко і порівняно легко поширюється з однієї групи на іншу, саме тому розвиток людства відбувається значно швидше порівняно з біологічною еволюцією.

Джерелом цього розвитку є праця та практична діяльність людей, якою вони здобувають засоби життя. На певному етапі розвитку взаємодії з природою наші пращури почали виготовляти знаряддя праці і вчитися передавати свій досвід діяльності нащадкам не біологічно (генетично) детермінованим шляхом, а через наслідування і навчання. Розвиток людства супроводжувався створенням дедалі складніших штучних неорганічних елементів свого безпосереднього оточення — знарядь праці, одягу, житла, витворів мистецтва тощо.

Між індивідами й знаряддями праці складався тісний зв’язок: зовнішній щодо індивіда предмет стає органом його діяльності — так званім додатком до природних органів тіла. Це призводило до зменшення залежності від біологічної тілесної структури. З іншого боку, під час спільної діяльності зростала залежність від знарядь праці, способів взаємодії між індивідами, таким чином підвищувалася роль небіологічних, створених самими індивідами структур.

Культура впливала на суб’єкта, пропонувала йому суспільні моделі для його практичного досвіду. Такі моделі, забезпечуючи спрямова-

ність способів відчуття, мислення і буття у світі, і є неусвідомленим засобом категоризації індивідуального досвіду і діяльності. Розвиток надбіологічних культурних структур вів до зміни засобів взаємодії індивідів, розвитку відносин між ними. Людина поступово ставала все більш залежною від культурної еволюції — від розвитку створених не природою, а працею предметів, що опосередковують її діяльність і відносини, і все менше — від біологічної еволюції.

Поступовий розвиток первісної культурної еволюції знижував темпи біологічної еволюції і зрештою призвів до виникнення відносин, в яких індивіди відтворюють особистісні і речові складові свого суспільства — самих себе, предметні умови свого існування, передають знання, навички, вміння нащадкам.

На певному етапі ускладнення знарядь праці, їх ефективне використання привело до розподілу праці, який виник на ґрунті статевих та вікових відмінностей, тобто на основі фізіології. Розподіл функцій, який спирається лише на природні відмінності індивідів, має сталий характер, незмінно відтворювані форми сумісної поведінки, які успадковувалися молодшими поколіннями шляхом імітації, простого повторювання того, що роблять старші.

Подальший розвиток був неможливим без переходу до диференціації соціальних функцій, яка виходить за межі біологічних відмінностей індивідів. Накопичення нових елементів у системі наявного поділу праці, її прогресуючий розвиток вимагали суто соціальних форм її розподілу, а саме — координації дій окремих індивідів.

За О. Леонтєвим, людська діяльність використовує опосередковані (культурні) засоби: інструменти, мову, а ці засоби, своєю чергою, оформлюють дії визначеним чином. Дії і опосередковані (культурні) засоби пов'язані між собою настільки фундаментально, що треба говорити про індивідів, які діють за допомогою культурних засобів, ніж просто про індивідів.

Хоча культурні знаряддя праці відіграють істотну роль у формуванні дій, вони не детермінують, не зумовлюють їх, а лише процес формування дій, з одного боку, та унікальне використання цих знарядь, з іншого. Введення нового культурного засобу трансформує діяльність. Медіативні (мова і технічні) засоби не просто вдосконалюють форми дій, вони змінюють потік і структуру ментальних функцій.

Для здійснення координації необхідні засоби зовсім іншого типу, якісно відмінні від знарядь первісної праці — засобів силової (меха-

нічної) взаємодії. Щоб координувати діяльність насамперед необхідні засоби комунікації, тобто засоби інформаційної взаємодії. На певному етапі розвитку людства виникає специфічний засіб передавання інформації — мова — і складаються умови для становлення власне соціального розподілу праці. Це означає, що поява мови була необхідною передумовою прогресуючого розвитку, поділу праці та диференціації соціальних функцій незалежно від біологічних особливостей індивідів.

Увесь оточуючий нас світ — це світ культури. Важливою ознакою культури є її усепроникаючий характер, включення у всі сфери життя суспільства і окремої людини. Те, що вивчено і поділяється членами суспільства — є культура, а те, що індивідуально засвоєно, — особистість. Саме ідеї, цінності і атитюди, які поділяються групою, поєднують особистість і суспільство: ті ідеї, які індивід повинен знати, щоб поводитися відповідно як член суспільства, становлять культуру, а в іншій (індивідуальній) формі — як цінності та установки — формують особистість.

Оскільки знакові системи виступають продуктом діяльності самих людей і піддаються практично необмеженим модифікаціям і ускладненням, то кожне наступне покоління не лише успадковувало знакові системи своїх предків, а й перетворювало їх і творило нові, відповідно до потреб розвитку тогочасного суспільства.

Відбувається тривалий поетапний процес, початок якого прослідковується уже з мустьєрської епохи — поява зачатків абстрактного мислення, яке на зламі пізнього палеоліту формує образотворчу діяльність, пов'язану з використанням випадково наданих природою можливостей, наприклад, підправленням різцем або фарбою каменів, напливів, плям на стінах печер; заміщенням скульптурою, барельєфом, малюнком реального звіра, що використовувалося для імітації мисливської діяльності.

Таким чином, соціалізація значною мірою є процесом засвоєння форм цілеспрямованих дій, притаманних соціокультурному оточенню. Завдяки цьому процесу новий член суспільства досягає взаєморозуміння, засвоює загальні уявлення про культурні значення і спілкується на базі цих загальнокультурних знань. Це стає умовою або основною характеристикою людської комунікації, формує у людей взаємну віру у загальну картину світу. Сформована система історично-соціальних

зв'язків, соціальних суспільних відносин є цілісною системою взаємодії людей з навколишнім світом.

Спосіб отримання культурно-психологічного знання Р. Шведер називає мисленням через інших, що означає використання іншого як експерта в деяких аспектах людського досвіду, як засіб отримання знання, яке присутнє у нашій культурі. Цей процес отримання знань включає:

- прийняття точки зору іншого – прийняття логіки інтернаціонального світу, який сконструйований іншими, і входження у цей світ;
- відмова від деяких моделей або конструкцій культури, що притаманні конкретному індивіду;
- саморефлексивний діалог.

Культура є одночасно і структурою і процесом. Те, що людина бачить і вивчає виявляє систему взаємозалежних характеристик, систематичних відношень і має для неї певне значення. Людство постійно стикається з **подвійним виміром нашого структурування реальності**: інтеграцією досвіду в суб'єктивні межі нашої діяльності та інтеграцією досвіду в картину світу (I-world-view).

Цей процес дає змогу людям “проекувати” минуле в майбутнє, формувати стійку систему інтерпретації подій, яка є одним із важливих елементів психічної безперервності. Такі сценарії, безумовно, можуть засвоюватися через наш досвід. Однак переживання події може формуватися засобами культури, коли, наприклад, хтось розповідає про подію. Таким чином, уявлення про подію – це функція трьох змінних: як подія визначена в культурі (1); яка структура самої події (2); чи може індивід зрозуміти соціальну і структурну організацію події (3).

Якщо зазначені змінні присутні, то утворюється нова схема, так що репрезентація даної події відрізняється від репрезентації інших подій. Тож конче необхідний новий сценарій, коли ми стикаємося з новою або невідомою нам ситуацією. Однак ми нечасто потрапляємо у зовсім незнайому ситуацію, коли не можемо уявити, що трапиться, оскільки уявлення про різні події не є ізольованими знаннями. Вони об'єднані в широкий соціально-культурний контекст.

Ми завжди інтерпретуємо нові події в термінах знайомих нам подій. Не буває абсолютно нових подій. Вони не лише пов'язані одна з одною, а й є частиною бази знань, культурних, соціальних уявлень

і цінностей. Свідомість звертається до *типових* виявів (прототипних моделей), з якими порівнюється нова інформація. Існує припущення, що прототипи у своїй основі є природженими, але складні форми пізнання культурно зумовлені.

Засвоєння культури окремою особистістю — це перехід від логічного значення (**значення-в-тексті**) до психологічного значення (**значення-в-свідомості**). Утворення значень індивідом — це переклад однієї системи значень в іншу. Культурні знання у термінах, схемах, моделях обробки інформації завдяки креативним процесам перетворюються у засвоєні особистістю (інтероризовані). Цей процес залежить від двох різних систем: об'єктивної системи семіотичної організації текстів (моделей культури) та від суб'єктивних процесів утворення значень, через які символи культури стають у свідомості людини елементом особистісного досвіду.

Завдання для самостійного опрацювання

1. Внесіть терміни по опрацьованим темам курсу у словничок.
2. Напишіть резюме з цього розділу.

Резюме — стислий виклад прочитаного, який містить його оцінку і характеризує основні висновки тексту. Вибір мовних засобів для резюме-висновків підпорядкований основному завданню згортання інформації: мінімум мовних засобів — максимум інформації. Це, звичайно, кілька чітких, коротких, виразних позицій, що розкривають, на думку студента, саму суть описуваного об'єкта.

Питання і завдання для самоконтролю

1. Дайте стисло характеристику першої сигнальної системи.
2. Порівняйте особливості мов (видоспецифічних сигналів) тварин і людини.
3. Що розумів І. Павлов під терміном “друга сигнальна система”?
4. Яка, на вашу думку, найважливіша відмінність мови людини від мов тварин?
5. Що таке символізація?
6. Які особливості були притаманні мові найдавнішої людини?
7. Які особливості притаманні мові найменш розвинених груп людства?
8. Схарактеризуйте особливості сумісної діяльності першої і другої сигнальної системи.

9. Що таке семантична мережа?
10. Яким чином зберігається і накопичується досвід специфіки людської діяльності?
11. Як тлумачиться термін “культура” у соціальній психології?
12. Які загальні характеристики притаманні всім культурам?
13. Схарактеризуйте елітарну, народну і масову субкультури.
14. Які передумови виникнення масової субкультури ви можете назвати?
15. Які механізми лежать в основі змін культур?
16. Які основні точки зору на природу культури ви знаєте?
17. Дайте визначення матеріальної і нематеріальної культури.
18. Які явища лежать в основі соціальної культури?
19. З якими механізмами пов’язана духовна культура?
20. Схарактеризуйте роль просвіти і комунікації у формуванні духовної культури.
21. Назвіть елементи духовної культури.
22. Що виступає засобом категоризації індивідуального досвіду і діяльності у процесі розвитку людства?
23. Яким чином індивід отримує культурно-психологічне знання?
24. Схарактеризуйте процес засвоєння культури окремою особистістю.

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Мацумото Д.* Психология и культура. — СПб.: Питер, 2003. — 720 с.
2. *Гусельцева М. С.* Категория культуры в психологии и гуманитарных науках // Вопр. психологии. — 2006. — № 4. — С. 3–14.
3. *Кузнецова Т. В.* Психология культуры (Психолого-філософський аналіз): Курс лекцій. — К.: МАУП, 2006. — 152 с.

Додаткова

4. *Барт Р.* Война языков // Избр. работы. — М., 1989. — 244 с.
5. *Бельй А.* Символизм как миропонимание. — М., 1994. — 115 с.
6. *Боголюбова Е. В.* Культура и общество. — М., 1978. — 197 с.
7. *Бореев В. Ю., Коваленко А. В.* Культура и массовая коммуникация. — М., 1986. — 231 с.

8. *Давидович В. Е., Жданов Ю. А.* Сущность культуры. — Ростов н/Д, 1979.
9. *Додольцев Р. Д.* Концепция культуры З. Фрейда. — М., 1989.
10. *Емельянов Ю. Н.* Основы культурной антропологии. — СПб.: Питер, 1994.
11. *Ерасов Б. С.* Социальная культурология: Пособие для студ. высш. учеб. завед.: В 2 ч. — М.: Аспект Пресс, 1994. — Ч. I. — 384 с.
12. *Ерасов Б. С.* Социальная культурология: Пособие для студ. высш. учеб. завед.: В 2 ч. — М.: Аспект Пресс, 1994. — Ч. II. — 240 с.
13. *Кон И. С.* Ребенок и общество. — М., 1988.
14. *Мамонтов С. П.* Основы культурологии. — М., 1994.
15. *Романов В. Н.* Историческое развитие культуры. Проблемы типологии. — М., 1991.
16. *Сорокин П. А.* Социальная и культурная мобильность // Человек. Цивилизация. Общество. — М., 1992. — С. 124–203.

МАУП

ФЕНОМЕНОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ

Кожний із нас живе і працює серед людей. Ми ходимо в гості, зустрічаємося з друзями, виконуємо з колегами по роботі загальні справи тощо. Людина не може жити, трудитися, задовольняти свої потреби, не спілкуючись з іншими людьми. Тож спілкування є не лише необхідною умовою існування людини, “соціальним киснем”, без якого неможливо все людське, це спосіб об’єднання індивідів, а також спосіб їхнього розвитку.

Процес спілкування можна розглядати під різними кутами зору — соціологічним, лінгвістичним та ін. Однак у цьому комплексному вивченні виділяється особливий аспект — психологія спілкування.

✓ **Предметом психології спілкування виступає психологічна специфіка процесів спілкування, розглянутих з позиції відносин індивідів і групи, й у більш конкретному — з позиції стосунків, взаємодії людини та групи.**

За своїм призначенням спілкування багатофункціональне. Вокремлюють п’ять основних функцій спілкування:

- *прагматична* функція — реалізується при взаємодії людей у процесі діяльності;
- *формуюча* функція — виявляється у процесі формування і зміни психічного розвитку людини;
- *функція підтвердження* — у процесі спілкування з іншими людьми людина отримує можливість пізнати, затвердити і підтвердити себе, шукає точку опори в інших людях. Ще В. Джеймс відзначав, що для людини не існує більш страшного покарання, ніж залишатися абсолютно непоміченою;
- *функція організації і підтримки міжособистісних стосунків* (від інтимно-особистісних до суто ділових);
- *внутрішньоособистісна функція* реалізується у спілкуванні людини із самою собою (через внутрішню або зовнішню мову, структуровану як діалог). Таке спілкування можна розглядати як спосіб мислення.

За своїми формами і видами спілкування надзвичайно різноманітне: *пряме і непряме безпосереднє й опосередковане, вербальне* (словесне) і *невербальне, міжособистісне і масове, міжперсональне і рольове, пряме та опосередковане* (письмове або за допомогою технічних пристроїв).

Вивчення спілкування показує його складність, розмаїтість, багаторівневість виявів і функцій феномену. Однією з часто уживаних класифікацій є виділення у структурі спілкування трьох взаємозалежних сторін:

- комунікативної (обмін інформацією);
- інтерактивної (обмін діями й організація взаємодії між партнерами);
- перцептивної (взаємне сприймання партнерів по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння).

§ 5.1. Комунікативна сторона спілкування

Комунікація — це обмін різними уявленнями, ідеями, інтересами, настроями, почуттями, настановами тощо.

✓ **Комунікація полягає в обміні інформацією під час спілкування.**

Отже, такий підхід до людського спілкування є доволі спрощеним (у даному випадку увага акцентується лише на формальній стороні проблеми). Це зумовлено тим, що в умовах такого спілкування інформація не лише передається, а й формується, уточнюється, розвивається.

Щоб акт комунікації відбувся, у людей має бути якийсь мінімум спільного досвіду та деякий набір однакових значень. При цьому значення усе ж таки будуть різними для людини, яка передає інформацію, і того, хто її отримує. Це призводить до помилок інтерпретації, які збільшуються при різниці в соціальному статусі, освіті, поглядах.

Специфіка обміну інформацією полягає в значущості тієї чи іншої інформації, її ролі у спільній діяльності, адекватності *інтерпретації повідомлення*.

Форма і зміст повідомлення істотно залежать від особистісних якостей самої людини, її уявлень про партнера по спілкуванню і від ставлення до нього, а також від ситуації, в якій відбувається спілкування.

Крім того, повідомлення не залишається незмінним — воно трансформується, змінюється під впливом індивідуально-психологічних особливостей людини, яка його сприймає, а також її стосунків з автором повідомлення і ситуації спілкування.

Психологічні перешкоди на шляху адекватної передачі інформації між людьми отримали назву комунікативних бар'єрів. Їх поділяють на бар'єри розуміння, бар'єри соціально-культурного розходження і бар'єри стосунків.

Виникнення *бар'єра розуміння* може бути пов'язане з огріхами в самому каналі передачі інформації — це так званий *фонетичний бар'єр*. Він породжується переважно невиразною швидкою мовою, розмовною-скоромовкою і мовою зі значною кількістю звуків-паразитів. Існують також *семантичні бар'єри*, пов'язані, насамперед, із розходженнями в системах значень (тезаурусах) людей.

Соціально-культурні розходження між людьми можуть привести до різної інтерпретації тих чи інших понять. Бар'єром може виступати і *самосприйняття* людини як особистості визначеної національності, статі і віку.

Бар'єри стосунків — це виникнення почуття ворожості, недовіри до комунікатора, що поширюється, і на передану ним інформацію. Цей бар'єр є формою психологічного захисту від стороннього впливу у процесі обміну інформацією між учасниками спілкування.

Інформація може бути двох типів:

- спонукальна, що покликана стимулювати якусь дію (активізація спонукання до дії в заданому напрямі), інтердикція (заборона небажаних видів діяльності), дестабілізація (неузгодженість або порушення деяких автономних форм поведіння або діяльності);
- констатування (подається у формі повідомлення і не спрямована на безпосередню зміну поведінки).

Інформація спрямовується одній людині, або групі людей. Відповідно до цього вона поділяється на масове і міжособистісне спілкування.

Масове спілкування — це безпосередні контакти незнайомих особистостей, а також комунікація, опосередкована різними видами засобів масової інформації.

Міжособистісне спілкування — пов'язане із безпосередніми контактами людей. Учасниками спілкування виступають конкретні осо-

бистості з унікальними індивідуальними якостями, що розкриваються під час спілкування й організації спільних дій.

Соціолог Дж. Джеймс у 1954 р. разом зі своїми студентами дослідили 7405 випадків неформального спілкування, а також 1458 випадків спілкування у різноманітних ситуаціях на роботі. Виявилось, що 71 % випадків як у позаробочих, так і в робочих ситуаціях взаємодіяли лише двоє; у 21 % — троє; у 6 % — четверо; і лише у 2 % — п'ятеро та більше осіб.

5.1.1. Специфіка міжособистісної комунікації

Для міжособистісного спілкування притаманний *механізм зворотного зв'язку*. Зміст цього механізму полягає в тому, що інформація містить зведення про те, як учасники спілкування сприймають й оцінюють поведінку один одного. Виокремлюють *прямий і непрямий зворотний зв'язок*.

Непрямий зворотний зв'язок — це завуальована форма передачі психологічної інформації, яка широко використовується за умов жорсткої регламентації поведінки. Для цього використовуються різні риторичні питання, глузування, іронічні зауваження, несподівані для людини емоційні реакції. У такому випадку людина має сама здогадуватися, про що саме хотів сказати йому партнер по спілкуванню, яка ж насправді його реакція і його відношення до нього.

Виокремлюють три позиції комунікатора під час комунікативного процесу:

- відкрити (комунікатор відкрито повідомляє свою позицію, оцінює різні факти на користь цієї точки зору);
- відсторонену (комунікатор тримається підкреслено нейтрально, порівнює суперечливі точки зору);
- закрити (комунікатор замовчує свою точку зору, навіть вдається іноді до спеціальних заходів, щоб приховати її).

Типи міжособистісного спілкування. У процесі комунікації здійснюються: взаємний вплив людей один на одного; обмін різними ідеями, інтересами, настроями, почуттями тощо. Розрізняють три типи міжособистісного спілкування.

Імперативне спілкування — це авторитарна, директивна форма взаємодії з метою досягнення контролю над поведінкою, настано-

вами і думками людини, примус до визначених дій або рішень. При цьому людина розглядається як об'єкт впливу і виступає пасивною стороною.

Особливість імперативного спілкування полягає у тому, що кінцева мета — примус — не приховується. Як засоби впливу використовуються накази, розпорядження і вимоги.

Маніпулятивне спілкування — це форма міжособистісного спілкування, при якому вплив на людину з метою досягнення своїх намірів здійснюється приховано. Зустрічається за умов впливу нижчого або рівного за статусом партнера по спілкуванню. Як і імператив, маніпуляція припускає об'єктивне сприймання партнера по спілкуванню, прагнення досягти контролю над поведінкою і думками партнера. Символом такого типу спілкування стала концепція спілкування, розвинена Дейлом Карнегі і його послідовниками. Маніпулятивний стиль спілкування широко розповсюджений і в галузі пропаганди.

Імперативна і маніпулятивна форма спілкування є різними видами монологічного спілкування. Людина, що розглядає іншого як об'єкт свого впливу, насправді спілкується сама із собою, зі своїми цілями і завданнями, не бачить співрозмовника, ігнорує його.

На противагу монологічному, *діалогічне спілкування* — це рівноправна суб'єкт-суб'єктна взаємодія, що має метою взаємне пізнання, самопізнання людиною одна одною. Діалогічне (гуманістичне) спілкування дає змогу досягти значно глибшого взаєморозуміння, саморозкриття людей, створює умови для взаємного особистісного росту. Воно можливе лише у разі дотримання наступних чинників:

1. Наявність психологічного настрою на актуальний стан співрозмовника і власний актуальний психологічний стан (принцип “тут і зараз”).
2. Безоцінне сприйняття особистості партнера, апріорна настанова на довіру до його намірів.
3. Сприймання партнера як рівного, що має право на власні думки і рішення.
4. У зміст спілкування включаються проблеми і не вирішені питання (проблематизація змісту спілкування).

При використанні цієї форми спілкування рекомендується вести розмову від свого імені (без посилання на думки авторитетів), виявляти свої почуття і бажання, дбайливо ставитися до всіх запитань

і змістовних висловлювань співрозмовника. Істотне значення відіграють і навички нерефлексивного і рефлексивного слухання.

Нерефлексивне слухання — уважне мовчання — застосовується під час розмови про проблеми людини, а також душевних одкровень, емоційної розрядки.

Рефлексивне слухання — зацікавлене вислуховування повідомлень із застосуванням вербальних реплік за темою розмови. Найчастіше застосовують такі прийоми.

Перифраз — це коротке, своїми словами, у вигляді твердження або питання повторення сказаного. Його можна починати словами: “Отже...”; “Ви сказали...”; “Чи правильно я Вас зрозумів...”

Узагальнення складається з кількох суджень. Його можна починати зі слів: “Чи можна це передати так...?”; “Чи це не так?”

Приєм емоційної підтримки — це коли людина демонструє позитивні емоції, що підкріплюють слова і дії партнера по спілкуванню. Наприклад, висловлювання співчуття, співпереживання, задоволення тим, що каже людина.

Стимулювання мислення питаннями на зразок “Що?”; “Як?”; “Яким чином?”; “Навіщо?”; “Чому?”. Вона, звичайно, використовується тоді, коли потрібно щось з’ясувати для себе, а також, якщо співбесідник не чітко розуміє, про що і як розмовляти далі.

Комунікативні мережі. Сталі форми спілкування утворюють так звані мережі. Термін “мережа” використовується для позначення наступних понять:

- групи людей, які взаємодіють один з одним відносно частіше, ніж з іншими;
- стійка схема комунікацій цієї людини з будь-якими іншими індивідами;

Ефект впливу мережі на поведінку її членів отримав назву “ефекту системи” — впливу сукупності людей на поведінку окремої людини.

Розрізняють два типи особистих мереж: радіальні і взаємопов’язані. *Радіальна особиста мережа* — це мережа, в якій індивід взаємодіє з іншими особами, *взаємопов’язана особиста мережа* — це мережа, в якій усі її члени взаємодіють один з одним. Взаємопов’язані особисті мережі є більш розповсюдженими.

Комунікація у взаємопов’язаних мережах сприяє ефективному обміну інформацією між їх членами, але може утворити бар’єри, що пе-

решкоджають надходженню нових повідомлень. Найближчі друзі рідко повідомляють один одному щось нове, хоча, звичайно, вони обмінюються інформацією більш-менш постійно. При цьому може бракувати необхідної інформації, для швидкого розповсюдження повідомлень потрібна хоча б епізодична комунікація віч-на-віч людей різнорідних груп.

5.1.2. Вербальні і невербальні засоби комунікації

У процесі спілкування обмін інформацією між партнерами здійснюється як на вербальному, так і невербальному (немовному) рівнях. На сьогоднішній день ученими виявлено понад 1000 невербальних знаків і сигналів, якими володіє людина.

Професор А. Мейєрабіан встановив, що лише 12 % інформації передається за рахунок слів; за рахунок звукових засобів (включаючи тон голосу, інтонацію звуку) — 38 %, і невербальними засобами — 55 %.

Припустімо, що ви вперше з кимсь зустрілися і вітаєте один одного звичайним рукостисканням. Через рукостискання передається один із трьох типів можливих взаємин:

- 1) перевага;
- 2) покірність, поступливість;
- 3) рівність.

Ця інформація передається неусвідомлено. Крім того, слід відзначити роль оптико-кінестетичної і акустичної систем. До оптико-кінестетичної системи належить зовнішній вигляд і виразні рухи людини — жести, міміка, пози, хода тощо, до акустичної системи — невербальні характеристики голосу комунікатора (тембр, висота, голосність), інтонація, темп мови, а також фразові і логічні наголоси. Не менш значущими є і різноманітні вкраплювання у мову — паузи, покахикування, сміх тощо.

Серед невербальних систем значну роль відіграє також організація простору комунікативного процесу. Так, розмова партнерів віч-на-віч сприяє виникненню контакту, а окрик у спину викличе, вочевидь, негативну захисну реакцію людини.

Американський антрополог Е. Г. Холл був одним із родоначальників у галузі вивчення просторових потреб людини. Його дослідження показали, що кожна людина має свою особисту територію — простір навколо свого тіла.

Розміри особистої просторової території можна розділити на 4 чіткі просторові зони:

1. Інтимна зона (від 15 до 46 см). З усіх зон вона найголовніша, оскільки саме її людина охороняє так, начебто це її власність. У цій зоні виокремлюють ще підзону, радіус якої 15 см, і в яку можна проникнути лише під час фізичного контакту. Це надінтимна зона.
2. Особиста зона (від 46 см до 1,2 м) Це відстань, яка, звичайно, розділяє нас, коли ми спілкуємося не офіційно.
3. Соціальна зона (від 1,2 до 3,6 м). На такій відстані ми тримаємося від сторонніх людей, наприклад, нової людини, командира, від людей, яких не дуже добре знаємо.
4. Суспільна зона (більш як 3,6 м) адресується великій групі людей.

§ 5.2. Інтерактивна сторона спілкування

Спілкування спочатку входило і було невіддільним від спільної трудової діяльності людей, їхніх дій, але згодом набуло самостійного значення. Яке ж співвідношення спілкування і діяльності? Це питання донині дискутується. Слід зауважити, що спілкування має таку саму структуру, як і будь-яка діяльність (потреба, мотив, мета, способи здійснення, результат), а це дає підставу віднести його до видів діяльності. Однак розгляд спілкування як виду діяльності, що має самостійне значення, не виключає того, що воно виступає і як необхідний компонент трудової, ігрової, пізнавальної й інших видів діяльності. В основі спілкування лежить специфічна потреба – необхідність у спілкуванні, складна структура якого визначається його поліфункціональністю і реалізується через різні мотиви, що становлять опредмечені потреби.

Кожен акт спілкування має мету. Результатом (продуктом) спілкування є новий якісний стан – самопочуття людей. Крім того, результатом спілкування можуть виступати такі соціально-психологічні явища, як дружба, реальна референтна група, колектив. Інакше кажучи, стосунки формуються у процесі спілкування – діяльності, спрямованої на виробництво відносин.

Поняття соціальної взаємодії. Основна одиниця людської поведінки – це дія. Деякі наші дії не виконуються ні для кого, крім

нас самих, але більшість з них торкається наших стосунків з іншими людьми, й, таким чином, становить елементи *взаємодії* з ними. Коли люди у своїй поведінці беруть до уваги один одного, тоді їхні дії складаються у взаємодію. У цьому розумінні взаємодія — це обопільний та взаємний вплив двох або більше людей на поведінку один одного. Соціальна взаємодія є основою спільної діяльності.

✓ **Взаємодія (інтерація) — це поведінка, яка або зорієнтована на інших людей, або відбувається під їхнім впливом.**

Ознаки, структура і динаміка спільної діяльності. Основними ознаками спільної діяльності слід вважати наявність:

- єдиної мети для учасників, включених у діяльність;
- загальної мотивації;
- об'єднання індивідуальних форм діяльності (і людей);
- поділу єдиного процесу діяльності на окремі функціонально пов'язані операції і їх розподіл між учасниками;
- узгодженості індивідуальних дій людей, що передбачає певну послідовність (таке узгодження, звичайно, відбувається з урахуванням численних характеристик діяльності: просторових, часових — темпу, інтенсивності, ритмічності. Досягається за допомогою керування);
- єдиного кінцевого результату — сукупного продукту;
- єдиного простору й одночасно виконання діяльності.

Розглянемо наступні соціально-психологічні типи взаємодії людей у групі.

- Співробітництво — люди активно допомагають один одному, активно сприяють досягненню індивідуальних цілей кожного і загальної мети спільної діяльності.
- Протиборство — партнери протидіють один одному і перешкоджають досягненню індивідуальних цілей кожного.
- Ухилення від взаємодії — намагаються уникати активного співробітництва.
- Односпрямоване сприяння — одні члени групи сприяють досягненню індивідуальних цілей інших, а інші — ухиляються від взаємодії з ними.
- Односпрямована протидія — перешкоджання досягненню цілей інших, тоді як інші ухиляються від взаємодії з першими.

- Контрастна взаємодія — одні члени групи намагаються сприяти іншим, а інші вдаються до стратегії активної протидії першим (у подібних ситуаціях така протидія може маскуватися в тій чи іншій формі).
- Компромісна взаємодія — коли люди в окремих випадках сприяють досягненню цілей, а в інших — протидіють.

Одним із найважливіших чинників, що визначають ефективність спільної діяльності, є специфіка і складність завдань. Цей параметр задається зовнішніми чинниками і визначає зміст взаємодії. Складність завдань залежить не лише від того, які психічні процеси і функції задіюються (сенсорно-перцептивні, мнемічні, логічні), а й від того, як часто виконуються дії, чи вироблені навички, які є норми взаємодії, які знаряддя і об'єкти праці.

Час спільної взаємодії може розглядатися з різних позицій. При офіційній організації взаємодії людей він оцінюється як показник об'єктивної необхідності. Час взаємодії за умов неофіційних відносин визначається внутрішніми потребами кожного з учасників спілкування. Час спільної роботи і спільного проживання — це не лише умова перевірки міцності стосунків, а й, що важливіше, — показник формування особистісних, зокрема характерологічних, особливостей людей, що беруть участь у взаємодії.

С. Л. Рубінштейн вважав: “При спілкуванні взаємний вплив людей накладає часто суттєвий відбиток на їхні характери, причому в одних випадках відбувається як би обмін характерологічних властивостей і взаємне уподібнення: у результаті тривалого спільного життя люди іноді здобувають загальні риси, стають у деяких відношеннях схожими один на одного”.

§ 5.3. Перцептивна сторона спілкування

Під час спілкування між партнерами встановлюється взаєморозуміння.

✓ **Соціальна перцепція — це сприймання зовнішніх ознак людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретації і прогнозування на цій основі її вчинків.**

Вирізняють чотири основні функції перцепції:

- пізнання партнера по спілкуванню;
- пізнання себе;

- організація спільної діяльності на основі взаєморозуміння;
- встановлення емоційних контактів.

У процесі соціальної перцепції найбільш інформативними є зовнішній вигляд (фізичні якості плюс оформлення зовнішності) і поведінка (вчинки, дії й експресивні реакції). Вивчення соціальної перцепції показує, що можна виділити низку універсальних психологічних механізмів, які забезпечують процес сприймання й оцінювання іншої людини і дають змогу передбачати її поведінку.

Прикладами експресивних жестів, що мають універсальне значення в європейській культурі є:

- пальці, зведені кінчиками разом, вказують на — сором, покірність, смиренність;
- палець, затиснутий долонею іншої руки — підбадьорення;
- почісування голови — нерішучість, неготовність.

Сприймання цих реакцій спостерігачем, оцінювання їх і умовиводи (часто несвідомі) формують уявлення про психологічні властивості партнера.

Сума властивостей, приписаних людині, своєю чергою, дає можливість сформувати своє відношення (це відношення найчастіше емоційно забарвлене й міститься у континуумі “подобається — не подобається”).

Таким чином, у перцепції обов'язково присутня оцінка іншого і формування відношення до нього в емоційному і поведінковому плані. За зовнішніми виявами поведінки ми “читаємо” внутрішній світ людини, намагаємося зрозуміти її і емоційно оцінити сприйняте. Загалом у ході соціальної перцепції здійснюється:

- емоційне оцінювання іншого;
- спроба зрозуміти причини його вчинків і прогнозувати поведінку іншого;
- формування власної стратегії поведінки.

Слід зауважити, що, з одного боку, перцептивна сторона спілкування включає процес міжособистісного сприймання. Уявлення про іншу людину залежить від рівня розвитку власної самосвідомості, уявлень про власне “Я”.

З другого боку, усвідомлення себе через інших має два аспекти:

- ідентифікацію (уподібнення себе іншому);
- рефлексію (усвідомлення людиною того, як вона сприймається партнером по спілкуванню).

На що насамперед звертається увага під час оцінювання партнера по спілкуванню? До найважливіших параметрів можна віднести: міміку, способи вираження почуттів (експресію), жести і пози, ходу, зовнішній вигляд (одяг, зачіску), особливості голосу і мови.

У сприйнятті й оцінці зафіксовані індивідуальні, статеві, вікові, професійні і рольові розбіжності. Так, виявлено, що діти спочатку вчаться розпізнавати експресію мімічних рухів, потім їм стає доступним аналіз відображення емоцій у жестах. Взагалі юнаки більше, ніж люди зрілого віку, орієнтовані на сприймання зовнішності (одяг, зачіску, уніформу, окуляри тощо). Було встановлено, що керівники оцінюють у своїх підлеглих інші якості і риси, ніж підлегли у них. На процес сприймання впливає і професія спостерігача.

Аналіз взаємного сприймання і пізнання враховує один досить важливий момент: людина сприймає іншого як суб'єкта, що сприймає її, що думає про неї, оцінює та розуміє її. А оскільки вона сприймає іншу особистість як когось, хто зі свого боку сприймає її, вона не лише вводить іншого у свій внутрішній світ, у світ своїх думок, образів і почуттів, а й робить цю особистість якби присутньою у своєму інтерпсихічному просторі, як когось, хто, своєю чергою, вводить її у свій внутрішній світ. Цей процес отримав назву рефлексії.

✓ **Рефлексія** — це механізм самопізнання у процесі спілкування, в основі якого лежить здатність людини уявляти те, як вона сприймається партнером по спілкуванню.

Уявлення людини про те, як її сприймають інші, значною мірою визначає її поведінку. У ході цього процесу в кожного з партнерів складаються уявлення на зразок: “Я думаю про те, що він думає про те, що я думаю, що він думає...” Залежно від ситуації цей процес може реалізуватися як би на трьох рівнях.

Вивчення перцепції показує, що можна виділити низку універсальних психологічних механізмів, які забезпечують сам процес сприймання й оцінювання іншої людини та дають змогу здійснювати перехід від зовні сприйманого до оцінки, відношення і прогнозу. На сприйняття партнера впливають приписані йому різні риси, мотиви поведінки та інші змістовні характеристики — *атрибуції*, або особливості сприймання, притаманні даному індивіду — *ефекти сприйняття*.

Каузальна атрибуція — інтерпретація вчинків і почуттів іншої людини. Виявлені закономірності цього процесу пояснення. Наприклад, причину успіху люди найчастіше приписують собі, а невдачу — обставинам. Дослідженнями доведено, що існують різні схеми причинності, тобто звичні пояснення чужої поведінки:

- люди з особистісною атрибуцією в будь-якій ситуації схильні знаходити винуватця випадку, приписувати причину конкретній людині;
- у випадку обставинної атрибуції люди схильні, насамперед, звинувачувати обставини, не шукаючи конкретного винуватця;
- при стимульній атрибуції людина вбачає причину випадку у предметі, на який була спрямована дія (ваза упала тому, що погано стояла) або в самому постраждалому (сам винуватий, що потрапив під колеса моєї машини).

Загальна закономірність полягає в тому, що відповідно до зростання значущості випадку зростає тенденція переходити від обставинної і стимульної атрибуції до особистісної (тобто шукати причину в усвідомлених діях іншого).

Важливою сферою дослідження соціальної перцепції є вивчення *процесу формування першого враження* про іншу людину. Описано три найбільш типові схеми формування першого враження про людину. Кожна схема запускається визначеним чинником, що присутній в ситуації знайомства. Виокремлюють ефекти переваги і відношення, ореолу, первинності та новизни.

“Ефект переваги” запускає схему соціального сприймання в ситуації нерівності партнерів (точніше коли спостерігач відчуває перевагу партнера за якимось важливим для нього параметром — розумом, ростом, матеріальним становищем або ще яким-небудь параметром) і в цьому випадку людина оцінюється вище і за іншими значущими параметрами, інакше кажучи, відбувається загальна переоцінка.

“Ефект відношення” регулює включення схеми сприймання партнера, в основі якої лежить характер відношення цього партнера до спостерігача. Людей, які добре до нас ставляться, розділяють якісь важливі для нас ідеї, ми схильні позитивно оцінювати і за іншими показниками.

Суть *“ефекту ореолу”* полягає в тому, що загальне і сприятливе враження веде до позитивної оцінки всіх інших якостей людини. І, навпа-

ки, загальне несприятливе враження сприяє формуванню негативних оцінок.

“Ефект первинності” характерний для сприймання незнайомої людини: під час її оцінювання роль установки відіграє інформація, яка отримана першою. У ситуації сприймання знайомої людини діє “ефект новизни”, який полягає в тому, що остання, новіша інформація про людину стає найбільш значущою.

Під час спілкування формується стійкий і спрощений образ певного явища або людини, яким користуються як швидкою оцінкою — стереотип.

Зазвичай стереотипи формуються завдяки недостатньому досвіду, внаслідок прагнення зробити висновок на підставі обмеженої інформації. Часто ці висновки стосуються групової належності людини, певної професії (наприклад, вважають, що вчителі люблять читати нотації, бухгалтери — педанти тощо). Усі ці факти можна розглядати як вияви особливого процесу, який супроводжує процес сприймання, а саме явища “стереотипізації”.

Стереотипи — це інструмент грубого настроювання, що дозволяє заощаджувати психологічні ресурси. Вони мають свої конкретні сфери соціального використання. Так, стереотипи активно застосовуються за умов оцінювання групової, національної або професійної належності людини. Для людини, яка засвоїла стереотипи своєї групи, вони виконують функції спрощення і скорочення процесу сприймання іншого.

Серед параметрів, що впливають на сприймання, треба звернути увагу на *догматизм*. Догматизм корелює з такими психологічними явищами, як ворожість до членів інших груп, прагнення до чітко структурованої ієрархії влади і впливу, потреба в конформізмі та підпорядкуванні авторитетам, недовіра до людей, небажання аналізувати себе, схильність приписувати провину за ті чи інші провини не собі, а іншим, готовність суворо карати винних, тенденція бачити світ у чорно-білих фарбах, тобто з авторитарністю.

Розглянемо деякі вияви догматизму.

- Різні судження і переконання догматика не пов’язані між собою, а, навпаки, ізольовані один від одного, саме тому можуть бути суперечливі.
- Догматики схильні перебільшувати розходження у положеннях, які здаються їм помилковими й применшувати подібність між положеннями, що, на їхню думку, відповідають дійсності.

- Одна й та сама людина може багато й докладно знати про якісь речі, які вона схвалює, і зовсім нічого або дуже мало знати про щось, що їй не подобається.
- Люди, погляди яких догматик відхиляє, здаються йому подібними між собою, навіть, якщо насправді між ними є принципова різниця.
- Догматики з підозрою і ворожістю ставляться до тих, чії точки зору розходяться з їхніми поглядами.
- Навколишній світ і стосунки, в які догматики вступають з іншими, здаються їм джерелом реальної або потенційної загрози.
- Догматики не здатні диференціювати цінну інформацію від сумнівних зведень, підкріплених престижем комунікатора.
- Для догматика більш суттєво те, хто передав інформацію, ніж те, чи є вона об'єктивною, вірогідною і логічною.

Зрозуміло, що це перешкоджає глибокому і різнобічному розумінню інших, сприяє закріпленню спрощених схем сприймання й оцінювання. Крім того, догматики неохоче погоджуються на нововведення у стосунках, на зміни в стилі свого життя.

Однак важливо не забувати про те, що різні стереотипи і категорії, якими ми користуємось у спілкуванні з іншими, несуть ніби подвійне навантаження. З одного боку, вони можуть бути причинами надмірного спрощення і навіть перекручування сприймання, а з іншого — допомагають нам упорядкувати інформацію, яку постійно отримуємо ззовні. Ми користуємося певними категоріями, щоб краще відрізнити важливі факти від менш важливих. За допомогою таких схем іноді можна на основі ледь вловимих ознак робити серйозні висновки про людину.

Уміння зрозуміти внутрішні процеси людини, з якою відбувається спілкування, отримало назву *емпатії*.

✓ **Емпатія — це емоційне відчуття або співпереживання.**

На думку деяких дослідників і практиків, емпатія припускає не лише уміння бачити й розуміти іншого, а й інформувати його про це. Для визначення поняття “емпатії” користуються терміном відчуття іншого, що часто неправильно розуміється як здатність викликати в собі такі самі емоційні переживання, які переживає людина, яку намагаються зрозуміти.

Емпатія заснована на вмінні правильно уявляти собі, що відбувається з партнером по спілкуванню, що він переживає, до чого прагне, як сприймає й оцінює себе і навколишній світ. Здатність дивитися на людей і сприймати різні події їхніми очима має надзвичайно велике значення для розуміння навколишнього.

Розуміння партнера по спілкуванню виникає завдяки формуванню прихильності до нього, дружніх або більш глибоких інтимно-особистісних стосунків.

✓ **Атракція (дослівно залучення) – є формою пізнання іншої людини, заснованою на формуванні стійкого позитивного почуття до неї.**

§ 5.4. Формування картини світу

Особливим аспектом підготовки людей і формування у воїнів психологічної готовності до ведення завзятих напружених бойових дій, виконання завдань військово-професійної діяльності у мирний час є формуванням картини світу.

Іноді наш мозок називають трифунтовим Всесвітом. Він аналізує звучання, написання слів, розпізнає букви, щоб їхні сполучення ідентифікувалися як слова і ці слова народжували образи та асоціації. Однак використання тих самих слів не гарантує, що думки і почуття можуть бути однаковими.

Безліч ситуацій, у яких ми опиняємося, потребують від нас формування, думок або суджень. У наших розмовах значне місце посідає обмін думками, оцінками, судженнями щодо зовнішнього світу. Як наслідок формуються, змінюються або підтверджуються наші переконання і погляди. Поряд з цим часто виникають, трансформуються або закріплюються різні способи поведінки. Відбувається це тому, що відношення людини до навколишніх або ситуацій, а також її вчинки багато в чому залежать від того, що вона думає і як оцінює цю людину або ситуацію. Буває й так, що під впливом думки інших людей змінюється наша оцінка, навіть характер сприймання розмірів, смаку, предметів.

Це пояснюється тим, що на наші уявлення впливає міжособистісне спілкування. Люди переконуються у справедливості й однозначності своїх суджень і уявлень про соціальну дійсність, звичайно, на підставі того, що ці судження поділяють пов'язані з ним люди.

Відомо також, що надзвичайно важливою обставиною для людини є внутрішня впевненість у правильності власних уявлень про різні елементи зовнішнього світу. Без цієї впевненості вона зазвичай почуває себе розгубленою і погано орієнтується в реальності. Тому дуже важливо, щоб її погляди збігалися з уявленнями навколишніх, з яким вона часто спілкується. Недарма вважається, що одним із виявів спілкування є такий обмін інформацією, коли співрозмовники приходять до взаємної згоди у своїх судженнях.

Спілкування з людьми, що розділяють наші погляди, зміцнює у свідомості власну правоту, стабілізує образ реальності, підсилює почуття впевненості і розуміння. Однак саме ця обставина може стати джерелом серйозної й істотної проблеми.

Нові погляди і судження про світ і його особливості, відмінні від поглядів навколишніх людей, дуже часто руйнують гармонічні контакти. Причому це відбувається незалежно від того, правильні чи помилкові нові уявлення. У період соціально-психологічної адаптації до служби у Збройних силах, нове поповнення має бути готовим постійно змінювати свої думки або способи сприймання й оцінки або навіть відмовлятися від звичних для них понять та ідей.

Тому прагнення завжди жити у згоді з товаришами, близькими може стати перешкодою на шляху адаптації, поглиблення й уточнення своїх уявлень про світ. Воно ж може ускладнити взаєморозуміння щодо різних аспектів сприймання світу, і людина, не бажаючи зіпсувати відносини, нерідко не говорить того, що думає. Природно, такий конфлікт може бути вирішений цілком конструктивно, хоча це часом вимагає зусиль і сміливості.

Прагнення підтримувати добрі стосунки з іншими може також стати мотивом зміни своїх суджень про світ. Якщо якась особливо значуща для нас людина або група дотримуватиметься точки зору, відмінної від нашої, ми намагатимемося привести свої погляди відповідно до поглядів цих людей, підкоряючись при цьому не лише зовнішньому, а й внутрішньому тиску.

У житті кожної людини можуть виникати і такі ситуації, коли прагнення добрих стосунків з іншими стає, з одного боку, підмогою у спільній роботі, у створенні цінностей, а з другого — перешкоджає самостійності мислення і діяльності, утруднює реалізацію індивідуальних цінностей.

Прикладом подібної ситуації може бути неформальна група людей зі своїм лідером, загальними ритуалами, особливими способами встановлення взаєморозуміння між її членами, загальним негативним відношенням до конкуруючої компанії або іншої військової групи. Якщо хтось із членів однієї компанії випадково зближується з кимось із членів іншої групи це викликає ускладнення, тому що загальна переконаність групи в небезпечності товариства з цією компанією була чинником, що поєднував членів групи і додавав їм почуття спільності.

Того, хто надасть інформацію розбіжну з єдиною думкою всієї компанії, намагатимуться переконати. Не обійдеться і без критики та підозр на адресу цієї людини, адже вона поставила під сумнів те, у що вірили всі. Зрештою група вирішить, що вона просто стала жертвою обману і ця історія лише підтвердить вузько сформовану думку про злі наміри іншої групи.

А щоб уникнути надалі подібних інцидентів, лідер запропонує вважати будь-які контакти з конкуруючим угрупованням доказом нелояльності стосовно своєї компанії, таким чином, стабільність думок, поділюваних усіма членами групи, підкріплюється також обмеженням особистої волі кожного члена неформальної групи. Якийсь час таке обмеження може усіх влаштовувати, але поступово у деяких членів групи буде зростати невдоволення. Це несприятливо вплине на внутрішньо-групові контакти і компанія розпадеться на кілька угруповань.

Часом буває і так, що члени неформальної групи почуваючи себе дискомфортно, об'єднуються разом і дотримуються єдиного уявлення про світ як про джерело ворожості. Завдяки цьому образу, хоча й неадекватному, легше миритися зі своїми невдачами. Люди, які поділяють таку думку (усі недоброзичливі, жорстокі, підступні і брехливі), полегшують собі процес ізоляції, звільнення від дійсності.

Описаний процес консервації і стагнації картини світу в ім'я збереження якихось цінностей (стосунків, самооцінки) можна контролювати і відкидати невірні судження та думки.

У результаті формулюються або змінюються різні судження, оцінки, переконання і чекання, якими ми користуємося у повсякденному житті. Роль цього моменту в найрізноманітніших видах спілкування є однією з основних потреб людини — зрозуміти навколишній світ і себе.

Формування самооцінки засноване, насамперед, на спостереженнях, почуттях, думках, оцінках, якими люди обмінюються під час спілкування. Як наслідок вони формують, змінюють або підкріплюють образ свого “Я” і уявлення про свої стосунки. Можна сказати, що в нашій самооцінці зафіксовані оцінки інших. Упродовж життя, спілкування з різними людьми збагачує наші уявлення про самих себе.

Звичайно, закріплення оцінки самого себе супроводжується накопиченням різних оцінок, отриманих на свою адресу від інших, що внутрішньо переживається як відчуття своєї цінності. Відчуття власної цінності і самоідентичності — це дві фундаментальні основи особистості, її цілісності. Часто в отриманій від інших інформації містяться і важливі “зворотні зв’язки”, що відображають реакції навколишніх, викликані нашими вчинками, намірами.

Групи, в яких переважають гарні стосунки, підсилюють у людей почуття самоідентичності і відчуття власної особистісної цінності. Природно, що це відбувається не дуже швидко і не так вже просто. Будь-яка людина, якщо вона здатна показати нам у процесі спілкування, що може прийняти нас такими, якими ми є на цей момент, допомагає підсилити почуття самоідентичності, унікальності свого “Я”.

Виявом неблагополуччя є хронічна відсутність у людей почуття взаємного сприйняття, обопільне небажання підтверджувати право іншого бути таким, який він є. Подібні люди постійно, хоча й не до кінця усвідомлено, не беруть до уваги інформацію про свої особливості. Вони часто схильні до подібної ситуації невідповідності чийсь чеканням сприймати як непідтвердження цінності своєї особистості. Почуття самоідентичності піддається сумніву, з’являються відчуття занепокоєння і непевності. Наслідки таких переживань досить різноманітні. Може з’явитися, наприклад, стійка ворожість до самого себе. Іншою реакцією може бути раптовий спалах ворожості до товаришів і командирів.

Часто в окремих людей формуються визначені стереотипні уявлення про те, як повинні поводитися з ними інші люди, щоб підтвердити їхню думку про самих себе. Наприклад, це може бути постійне чекання похвал і визнання, що повинно підтверджувати гарну думку про себе. Якщо ж оточення недостатньо “підгодовує” таку особу заохоченнями, у неї виникає почуття занепокоєння і невдоволеності, а кількість похвал має постійно зростати для забезпечення комфортного стану.

Протилежні реакції виникають при негативній самооцінці. Бувають ситуації, що зовні виглядають абсурдними. Прикладом може бути ситуація, коли вислухавши похвалу на свою адресу, людина відчувала занепокоєння і невпевненість. Тут не йдеться про ситуації, коли вона кокетує або за правилами ввічливості применшує свої заслуги та успіхи.

Оцінювання себе як слабкого може відіграти значно важливішу роль у житті людини, бути більш істотним елементом “Я-образу”, ніж безліч інших характеристик своєї сили. Люди через усе життя проносять уявлення про свої особливості, що виникли при порівнянні себе із значущою людиною. Часто ці уявлення формуються на початковому етапі життя. Фізична сила, або навички, уміння людини можуть значно змінитися, але в його уявленні про самого себе вкоренилося те, що він “слабкий”.

Саме тому можна з повною упевненістю стверджувати, що люди, з якими ми колись спілкувалися, продовжують бути присутніми в нас. Така “присутність” у нашому внутрішньому світі може по різному впливати на характер актуальних контактів з навколишніми, на те, як ми сприймаємо й оцінюємо інших. Часом воно допомагає нам встановлювати і підтримувати нові стосунки, часом — ускладнює контакти з людьми.

Отже, формування образу реальності під час спілкування людей один з одним, децю нагадує “конструювання” нової для них дійсності.

Завдання для самостійного опрацювання

Користуючись книжкою В. В. Бойко, виберіть той варіант відповіді в методиці діагностики домінуючої стратегії психологічного захисту у спілкуванні (*Практическая психодиагностика. Методики и тесты: Учеб. пособие.* / Ред. и сост. Д.Я. Райгородский. — Самара, 2001. — С. 281–287), який підходить вам найбільше.

Призначення тесту: Діагностика провідної стратегії захисту у спілкуванні з партнерами.

Тести

1. Знаючи себе, ви можете сказати:
 - а) я людина миролюбна, поступлива;
 - б) я людина гнучка, здатна уникати гострих ситуацій, конфліктів;
 - в) я людина безкомпромісна, категорична.

2. Якщо ви подумки з'ясовуєте відносини зі своїм кривдником, то найчастіше:
 - а) шукаєте спосіб примирення;
 - б) обдумуєте спосіб не мати з ним нічого спільного;
 - в) роздумуєте над тим, як покарати того, хто вас скривдив, або поставити його на місце.
3. У ситуації, коли партнер явно не намагається або не бажає вас зрозуміти, ви найімовірніше:
 - а) спокійно добиваєтеся того, аби він вас зрозумів;
 - б) намагаєтесь обмежити з ним спілкування;
 - в) гарячкуєте, ображаєтесь або відчуваєте озлоблення.
4. Якщо захищаючи свої інтереси, ви відчуваєте, що можете по-сваритися з хорошою людиною, то:
 - а) йдете на значні поступки;
 - б) відступаєте від своїх домагань;
 - в) обстоюєте свої інтереси.
5. Якщо вас намагаються образити або принизити, ви швидше за все:
 - а) намагаєтесь терпляче довести справу до кінця;
 - б) дипломатично уникаєте контактів;
 - в) даєте гідну відсіч.
6. У взаємодії з владним і водночас несправедливим керівником ви:
 - а) зможете співробітничати в ім'я інтересів справи;
 - б) постараетесь якомога менше контактувати з ним;
 - в) чинитимете опір його стилю, активно захищаючи свої інтереси.
7. Якщо вирішення питання залежить тільки від вас, але партнер зачепив ваше самолюбство, то ви:
 - а) підете йому назустріч;
 - б) уникнете конкретного рішення;
 - в) вирішите питання не на користь партнера.
8. Якщо хтось із друзів час від часу дозволяє собі образливі випади на вашу адресу, ви:
 - а) не надаєте цьому особливого значення;

- б) обмежуєте або припиняєте контакти;
 - в) усякий раз даєте гідну відсіч.
9. Якщо у партнера є претензії до вас і він при цьому роздратований, то для вас більш звично:
- а) спочатку заспокоїти його, а потім реагувати на претензії;
 - б) уникнути з'ясування стосунків у такому стані;
 - в) поставити партнера на своє місце або перервати.
10. Якщо хто-небудь із колег почне розповідати вам про те погане, що говорять про вас інші, то ви:
- а) тактовно вислухаєте все до кінця;
 - б) пропустите повз вуха;
 - в) перервете розповідь на півслові.
11. Якщо партнер виявляє напористість і хоче отримати вигоду за ваш рахунок, то ви:
- а) підете на поступку заради примирення;
 - б) ухилитесь від остаточного рішення, розраховуючи на те, що партнер заспокоїться і тоді ви повернетесь до питання;
 - в) однозначно дасте зрозуміти партнерові, що він не отримає вигоду за ваш рахунок.
12. Якщо ви маєте справу з партнером, який діє за принципом “увірвати більше”, ви:
- а) терпляче добиваєтесь своїх цілей;
 - б) вважаєте за краще обмежити взаємодію з ним;
 - в) рішуче ставите такого партнера на місце.
13. Маючи справу із зухвалим партнером, ви:
- а) знаходите до нього підхід за допомогою терпіння і дипломатії;
 - б) зводите спілкування до мінімуму;
 - в) дієте тими самими методами.
14. Якщо партнер налаштований вороже, ви зазвичай:
- а) спокійно і терпляче долаєте його настрій;
 - б) уникаєте спілкування;
 - в) зупиняєте його або відповідаєте.
15. Якщо вам задають неприємні питання, ви:
- а) спокійно відповідаєте на них;
 - б) уникаєте прямих відповідей;
 - в) “заводитеся”, втрачаєте самовладання.

16. Якщо виникають гострі розбіжності між вами і партнером, то це:
- а) змушує вас шукати вихід із положення, знаходити компроміс, йти на поступки;
 - б) спонукає залагоджувати суперечності, не наголошувати на відмінностях у позиціях;
 - в) активізує бажання довести свою правоту.
17. Якщо партнер виграє у спорі, зазвичай ви:
- а) привітати його з перемогою;
 - б) зробити вигляд, що нічого особливого не відбувається;
 - в) будете “битися до останнього патрона”.
18. У випадках, якщо стосунки з партнером набувають конфліктного характеру, ви взяли собі за правило:
- а) “мир за будь-яку ціну” — визнаєте свою поразку, висловите вибачення, йдете на зустріч побажанням партнера;
 - б) “пас убік” — обмежуєте контакти, уникаєте суперечки;
 - в) “розставляєте крапки над “і” — з’ясовуєте всі розбіжності, неодмінно знаходите вихід із ситуації.
19. Коли конфлікт стосується ваших інтересів, то вам найчастіше вдається його виграти:
- а) завдяки дипломатії і гнучкості розуму;
 - б) за рахунок витримки і терпіння;
 - в) за рахунок темпераменту та емоцій.

Ключ до тесту

Для визначення властивої вам стратегії психологічного захисту у спілкуванні з партнерами треба підрахувати суму відповідей кожного типу:

- варіант “а” — миролюбність;
- варіант “б” — уникнення;
- варіант “в” — агресія.

Чим більше відповідей того або іншого типу, тим виразнішою є відповідна стратегія; якщо їх кількість зразково однакова, то це означає, що в контакті з партнерами випробовуваний активно використовує різні види захисту своєї суб’єктивної реальності.

Інтерпретація результатів тесту

Мирололюбність — психологічна стратегія захисту суб'єктної реальності особистості, в якій провідну роль відіграють інтелект і характер. Інтелект нейтралізує енергію емоцій у випадках, коли виникає загроза для “Я”. Мирололюбність припускає партнерство і співпрацю, уміння йти на компроміси, робити поступки і бути податливим, готовність жертвувати деякими своїми інтересами в ім'я головного — збереження гідності. У деяких випадках мирололюбність означає пристосування, прагнення поступатися натиску партнера, не загострювати відношення і не вплутуватися в конфлікти, щоб не піддавати випробуванням своє Я.

Одного інтелекту, проте, часто не достатньо, щоб мирололюбність стала домінуючою стратегією захисту. Важливо ще мати відповідний характер — м'який, урівноважений, комунікабельний. Інтелект в ансамблі з таким характером створюють психогенну передумову для мирололюбності. Зрозуміло, буває і так, що людина з іншим характером також змушена демонструвати мирололюбність. Швидше за все її “обламало життя”, і вона дійшла висновку: треба жити в мирі і злагоді. У такому разі її стратегія захисту зумовлена досвідом і обставинами, тобто вона соціогенна. Врешті-решт не так уже важливо, що є рушійною силою — природа або досвід, або і те й інше разом, — головне результат: мирололюбність виступає провідною стратегією психологічного захисту або виявляється лише епізодично, разом з іншими стратегіями.

Не слід вважати, що мирололюбність — бездоганна стратегія захисту нашого “Я”, придатна у всіх випадках. Суцільна, солоденька мирололюбність — доказ безхребетності і безвольності, втрати відчуття власної гідності, яку якраз і покликаний оберігати психологічний захист. Переможець не повинен ставати трофеєм. Краще, коли мирололюбність домінує і поєднується з іншими стратегіями.

Уникнення — психологічна стратегія захисту суб'єктної реальності, заснована на економії інтелектуальних і емоційних ресурсів. Індивід звично обходить або без бою покидає зони конфліктів і напруженості, коли його “Я” піддається атакам. При цьому він відкрито не витрачає енергію емоцій і мінімально напружує інтелект. Уникнення формується у таких випадках:

а) воно зумовлене психогенними природними особливостями індивіда: слабкою природженою енергією; бідними, ригідними емоція-

ми, середнім інтелектом, флегматичним або меланхолічним темпераментом;

б) можливий інший варіант: людина має від народження потужний інтелект, який дає можливість уникати напруження в контактах, не зв'язуватися з тими, хто докучає його “Я”. Правда, спостереження показують, що одного розуму для цієї домінуючої стратегії недостатньо. Розумні люди часто активно включаються до захисту своєї суб'єктивної реальності, і це природно: інтелект покликаний стояти на варті наших потреб, інтересів, цінностей і завоювань. Крім інтелекту необхідна ще і воля;

в) нарешті можливий і такий варіант, коли людина примушує себе обходити гострі кути у спілкуванні, вміє вчасно сказати собі: “не виникай зі своїм “Я”. Для цього треба мати міцну нервову систему, волю і, поза сумнівом, життєвий досвід за плечима, який у потрібний момент нагадує: “не тягни на себе ковдру”, “не плюй проти вітру”, “не сідай не у свій тролейбус”, “зроби пас убік”.

Стратегія миролюбності формується на основі високого інтелекту і особливостей характеру — вельми високі вимоги до особистості. Уникнення нібито простіша стратегія, вона не вимагає особливих розумових і емоційних витрат, але і вона зумовлена підвищеними вимогами до нервової системи і вольових якостей.

Агресія — психологічна стратегія захисту суб'єктивної реальності особистості, що діє на основі інстинкту. Інстинкт агресії — один з “великої четвірки” інстинктів, властивих усім тваринам: голод, секс, страх і агресія. Це пояснює той незаперечний факт, що агресія не виходить зі складу емоційного реагування. Її потужна енергетика захищає “Я” особистості на вулиці, в міському натовпі, в транспорті, в черзі, на виробництві, удома, у взаєминах зі сторонніми і дуже близькими людьми, з друзями і коханими. Із збільшенням загрози для суб'єктивної реальності людини її агресія зростає. Інтелект виконує при цьому роль “проміжної ланки” — з його допомогою агресія “нагнітається”. Інтелект працює в режимі трансформатора, підсилюючи агресію за рахунок сенсу, що надається агресивним виявам.

Питання і завдання для самоконтролю

1. Яка структура спілкування за Г. М. Андреевою?
2. Які основні функції спілкування ви знаєте?
3. Назвіть основні форми і види спілкування.
4. Що таке комунікація?

5. Яка основна мета інформаційного обміну у спілкуванні?
6. Назвіть і схарактеризуйте види комунікативних бар'єрів, притаманних військовослужбовцям.
7. Які є позиції комунікатора під час спілкування?
8. Яка роль оптико-кінестетичної і акустичної систем під час спілкування?
9. Що таке соціальна взаємодія?
10. Схарактеризуйте основні соціально-психологічні типи взаємодії.
11. Дайте визначення рефлексії і соціальної перцепції.
12. Які основні функції перцепції ви знаєте?
13. Як відбувається усвідомлення себе через інших?
14. На які характеристики насамперед звертають увагу люди, під час оцінювання партнера по спілкуванню?
15. Дайте визначення емпатії і атракції.
16. Які схеми причинності (атрибуції) ви можете пригадати?
17. Що таке рефлексія?
18. Наведіть приклади емоційної експресії у спілкуванні.
19. Які феномени процесу формування першого враження ви знаєте?
20. Що таке процес стереотипізації?
21. Що розуміють під стереотипом?
22. Які основні соціально-психологічні характеристики догматизму?
23. Назвіть основні вияви догматизму.
24. Як ми сприймаємо і розуміємо іншу людину?
25. Як можна запобігти помилкам сприймання?
26. Яким чином формується образ партнера по спілкуванню?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология: Учебник. — 5-е изд., испр. и доп. — М.: Аспект Пресс, 2004. — 365 с.
2. *Крижанская Ю. С.* Грамматика общения / Ю. С. Крижанская, В. П. Третьяков. — 3-е изд. — М.; СПб.: Смысл: Питер, 2005. — 280 с.
3. *Майерс Д.* Социальная психология = Social Psychology. — 5-е междунар. изд. — СПб.: Питер, 2000. — 688 с.

4. *Орбан-Лембрик Л. Е.* Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. — Кн. 1. Соціальна психологія особистості і спілкування. — К.: Либідь, 2004. — 576 с.
5. *Трухін І. О.* Соціальна психологія спілкування: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2005. — 336 с.

Додаткова

6. *Бендлер Р., Гриндер Дж.* Структура языка // Технология программирования судьбы: Хрестоматия / Сост. К. В. Сельченко. — Минск.: Харвест; М.: АСТ, 2003. — С. 55–76.
7. *Бодалев А. А.* Восприятие человека человеком. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1982.
8. *Леонтьев Л. Я.* Психология общения. — Тарту, 1974. — 220 с.
9. *Мелибруда Е. Я.* Я — Ты — Мы. Психологические возможности улучшения общения. — М., 1986.
10. *Попова Л. В., Дьяконов Г. В.* Идентификация как механизм общения и развития личности: Метод. рекомендации. — М., 1988.
11. *Потебня А. А.* Слово и миф. — М., 1989.
12. *Психология межличностного познания / Под ред. А. А. Бодалева.* — М., 1981. — 223 с.



Розділ 6

ПРОБЛЕМА ГРУПИ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

§ 6.1. Класифікація угруповань

Класифікація угруповань людей у соціальній психології виокремлює сукупності, соціальні категорії, соціальні спільності, соціальні групи.

✓ **Сукупність** — це одночасне зібрання в одному місці невідомих один одному індивідів.

Прикладами, що таке сукупність, є: пасажирів в тролейбусі, натовп на вулиці, покупці в магазині, черга за квитками на залізниці, аудиторія на концерті. У цих сукупностях люди легко сходяться і легко розходяться. Форми соціального упорядкування тут короткочасні.

✓ **Соціальна категорія** — сукупності людей, що мають спільні ознаки, які вважаються соціально важливими.

Соціальна категорія є результатом класифікації людей за такими ознаками: за статтю, віком, расою, національністю. Вона реалізується завдяки когнітивному процесу впорядкування індивідом свого соціального оточення шляхом розподілу соціальних об'єктів (зокрема — інших людей і себе самого) по групах ("категоріях") за значущими для індивіда критеріями — соціальна категоризація. Категоріями вважаються: військовослужбовці, учні, студенти, пенсіонери, інваліди, діабетики, божевільні та ін.

Однак усвідомлення людьми своїх спільних рис, може мотивувати їх до взаємодії. А деякі спільні ознаки самі є умовами взаємодії. Ці сталі форми спілкування сприймаються спостерігачами ззовні як упорядковані зв'язки між окремими членами цього процесу і позначаються термінами "спільність" і "група". Конкретно йдеться про прагнення індивідів задовольнити потреби, пов'язані зі сферою спілкування, у тому числі і задоволення аффіліативної потреби — потреби бути з іншими.

✓ **Соціальна спільність** — сукупність індивідів, об'єднаних соціальними зв'язками і причетністю один до одного за певною ознакою.

Головною психологічною характеристикою соціальної спільності є так зване “ми-почуття”. “Ми-почуття” виражає потребу у диференціації однієї спільності від іншої і є своєрідним індикатором усвідомлення належності особи до деякого угруповання. “Ми” – універсальна психологічна форма самосвідомості будь-якої сукупності людей, яка завжди протилежна феномену “Вони”. Це означає, що універсальним принципом утворення спільності формування у індивідів, що входять до неї, є почуття “Ми” на відміну від почуття – “Вони”, тобто механізм соціальної ідентичності.

Теорія соціальної ідентичності Г. Теджфела і Д. Тернера пояснює феномени “Вони” і “Ми-почуття” як результат когнітивних процесів, пов’язаних із встановленням схожості і відмінностей між представниками різних соціальних угруповань.

Соціальна ідентифікація – процес віднесення індивідом себе до тих або інших соціальних категорій, суб’єктивне переживання ним своєї групової соціальної належності – “Ми-почуття”.

Соціальне порівняння – процес співвідношення якісних ознак різних соціальних груп, процес співвідношення якісних ознак різних соціальних груп, результатом якого є встановлення відмінності між ними, тобто формування “вони-почуття”.

Прикладом спільності є общини, засновані на кровній спорідненості, земляцтва, на спорідненості за місцем проживання тощо.

Спільно властиві особливі психічні стани, соціальні настрої, різновиди діяльності (економічної, політичної, професійної). Їх характеризують процеси ідентифікації – уподібнення (індивід уподібнює себе з її цілями, нормами, цінностями) і обмеження сфери індивідуального спілкування в конкретній спільності. Це дає підстави розглядати соціальну спільність як сукупність людей, що характеризується спільними умовами життєдіяльності, інтересами; належністю до територіальних, культурних, релігійних, професійних утворень, до історично сформованих соціальних організацій та інститутів.

Відносно сталими об’єднаннями людей є групи. Сукупність людей, що претендує називатися групою, об’єднана не лише спільністю умов і засобів соціальної життєдіяльності, а й взаємовпливами індивідів. Тривалість взаємодій перетворює їх учасників на невелике за розмірами об’єднання людей, пов’язаних безпосередньою взаємодією – на соціальну групу.

За М. Шоу, група виконує дві своєрідні функції. По-перше, слугує середовищем досягнення індивідами особистих цілей, що впливає на бажання індивіда увійти до неї та утримати членство у цій групі. По-друге, виконує інструментальну функцію: завдяки групі індивід отримує доступ до важливих для нього цілей за межами групи.

У соціальній психології групи розглядають з різних точок зору, а саме:

- як самостійний суб'єкт суспільних відносин;
- як рівень первинної соціальності або первинної соціальної структури;
- як соціальне середовище особистості.

✓ **Соціальна група – відносно стійка сукупність людей, пов'язаних між собою спільними цінностями, цілями, системою взаємин, взаємовпливів і включених до типових форм діяльності.**

Аналіз соціально-психологічних уявлень про природу соціальної групи, дає можливість виокремити основні характеристики. Розглянемо їх.

- Включення людської спільності у більш широкий соціальний контекст – систему суспільних відносин, сенс і межі існування групи задають (прямо або опосередковано) моделі, норми або правила міжіндивідуальної і колективної поведінки і міжгрупової взаємодії.
- Наявність у членів групи значущих причин для знаходження в ній, що відповідає інтересам усіх її членів і сприяє реалізації потреб кожного.
- Подібність індивідів, включених у групу, завдяки спільній діяльності, однаковим умовам, подіям у житті і їх наслідкам мають спільність вражень і переживань.

Термін існування достатній для виникнення не тільки специфічної мови і каналів внутрішньогрупових комунікацій, а й колективної історії (традицій, спогадів, ритуалів) і культури (уявлень, цінностей, символів, пам'ятників), що уніфікують світосприймання членів групи і тим самим зближують їх.

Поділ і диференціація функціональних ролей (позицій) між членами групи або її підгрупами, які зумовлені характером загальних цілей і завдань, умов і засобів їх реалізації, складом, рівнем кваліфікації і схильностями осіб, що припускає кооперативну взаємозалежність

учасників, компліментарність (взаємодоповнення) внутрішньогрупових відносин.

Нааявність інстанцій (органів) планування, координації, контролю групової життєдіяльності та індивідуальної поведінки, які персоніфіковані в особі одного із членів групи, наділеного особливими повноваженнями (вождя, монарха, лідера, керівника і т. ін), представлені підгрупою, що має такі повноваження (парламент, політбюро, дирекція, ректорат тощо), або розподілені між членами групи і забезпечують цілеспрямованість, упорядкованість і стабільність її існування.

Усвідомлення учасниками своєї належності до групи, самокатегоризація їх як представників конкретної групи, оцінку і самооцінку членів групи, як подібними один до одного та відмінними від членів інших об'єднань. Виникнення на цій основі відчуття “Ми” (“Свої”) і “Вони” (“Чужі”) з тенденцією переоцінювати достоїнства перших і недоліки других. Цей процес активується в ситуаціях міжгрупових конфліктів і стимулює зростання внутрішньогрупової солідарності за рахунок частково деперсоніфікованого самосприйняття членів групи у таких ситуаціях. Вони розглядають себе в ситуації загрози ззовні як рівнозначних захисників, а не індивідуальності з унікальними характеристиками.

Категоризація дає змогу ідентифікувати осіб на основі критеріїв, що поділяються усім співтовариством, наскільки б схематичні, ригідні та упереджені ці уявлення не були. Стереотипізація і емоційність міжгрупових уявлень, можливо, дозволяє сумніватися в їх об'єктивності, але не перешкоджає процесам пізнання і категоризації як самих груп, так і їх учасників.

Г. М. Андреева, Л. П. Буєва, А. В. Петровський та інші вчені вважають, що основним чинником утворення групи є соціально зумовлена спільна діяльність — організована система активності взаємодіючих індивідів, яка спрямована на доцільне виробництво (відтворення) об'єктів матеріальної і духовної культури, тобто сукупності цінностей.

Соціальний контекст визначає матеріальні та організаційні передумови утворення групи, задає цілі, засоби і умови групової активності, а багато в чому і склад індивідів, що реалізують цю діяльність. Взаємозв'язок і взаємозалежність учасників, образ їхнього життя визначають можливість і спосіб задоволення значущих потреб,

інтересів і цілей. Таким чином, зміст і форми групової життєдіяльності продиктовані палітрою суспільних потреб і можливостей.

Форми групової взаємозалежності людей багатогранні: мова, територія, одяг, канали комунікацій, звичаї, традиції, ритуали, символи, переконання, вірування, які об'єднують представників етнічних, політичних, релігійних та інших великих груп. Це масові дії або події — концерт рок-зірки, демонстрація, стихійне лихо, що тимчасово зближують значну кількість осіб.

Таким може бути і безпосередня взаємодія кількох людей, що активно допомагають один одному. Це емоційні стосунки: любов і ненависть, пожертва і егоїзм. І, нарешті, сам спосіб повсякденного буття людини, яка відтворює суспільні порядки, правила, вимоги. Прості і складні, прямі й опосередковані міжіндивідуальні зв'язки породжені груповим характером людської життєдіяльності і не можуть бути адекватно сприйняті у відриві від змістовних і структурних особливостей діяльності людей.

Цілісна система активності індивідів виступає як спосіб реалізації певного виду спільної діяльності, а сама група — як її сукупний суб'єкт в історично конкретному суспільному контексті. Соціально обумовлені закономірності здійснення і відтворення спільної діяльності приводять до виникнення групи як реальної психологічної спільності.

До елементарних параметрів будь-якої групи належать: композиція групи (або її склад), структура групи, її динаміка (групові процеси), групові норми і цінності, система санкцій. Кожен із цих параметрів може набувати абсолютно різного значення залежно від типу групи. Так, склад групи може бути описаний по-різному залежно від того, чи значущі у кожному конкретному випадку ті чи інші параметри, вік, професійні або соціальні характеристики членів групи тощо.

Не може бути єдиного рецепта для опису складу групи у зв'язку з їх різноманіттям. У кожному конкретному випадку реальна група (шкільний клас, спортивна команда або виробнича бригада) задає деякий набір параметрів для характеристики складу групи залежно від типу діяльності, з яким ця група пов'язана.

Те саме можна сказати й про структуру групи. Існує кілька достатньо формальних ознак структури групи, які виявлені в основному при вивченні малих груп: структура переваг, структура влади, структура комунікацій. Мабуть, тут найголовнішим є аналіз структури

групової діяльності, що включає опис функцій кожного члена групи в спільній діяльності.

Водночас значущою характеристикою також виступає емоційна структура групи — структура міжособистісних стосунків, та її зв'язок із функціональною структурою групової діяльності. У соціальній психології співвідношення цих двох структур часто розглядається як співвідношення неформальних/формальних відносин. Таким чином, склад, структура групи і динаміка групового життя (групові процеси) — обов'язкові параметри опису групи в соціальній психології.

Під час взаємодії у групі виробляються моделі, еталони, належної з погляду суспільства загалом та соціальних груп і більшості їхніх членів поведінки. Групові норми — це певні правила, які вироблені групою, прийняті нею і яким повинна підкорятися поведінка її членів, щоб їх спільна діяльність була можлива. Таким чином, норми виконують регулятивну функцію щодо діяльності. Норми групи пов'язані з цінностями, оскільки будь-які правила можуть бути сформульовані тільки на підставі ухвалення або відхилення якихось соціально значущих явищ.

Цінності кожної групи формуються на основі певного відношення до соціальних явищ, продиктованого місцем цієї групи в системі суспільних відносин, її досвідом в організації певної діяльності. Коли йдеться про загальні та абстрактні поняття, наприклад, про добро, зло, щастя та інше, то можна сказати, що на цьому рівні цінності є загальними для всіх суспільних груп і вони можуть розглядатися як цінності суспільства.

Проте при переході до оцінювання більш конкретних суспільних явищ, наприклад, таких, як праця, освіта, культура, оцінки груп починають розрізнятися. Багатоманітність різного роду цінностей для групової життєдіяльності зумовлена різним співвідношенням груп із цінностями суспільства. Специфіка відношення до кожної з таких цінностей визначається місцем соціальної групи в системі суспільних відносин.

Норми виступають як правила, що регулюють поведінку і діяльність членів групи й, природно, спираються саме на групові цінності, хоча правила буденної поведінки можуть і не нести в собі якусь особливу специфіку групи. Норми групи включають і загальнозначущі норми, і специфічні, вироблені саме цією групою. Усі вони сукупно виступають важливим чинником регуляції соціальної поведінки,

забезпечують упорядкування положення різних груп у соціальній структурі суспільства. Одна з функцій соціальних (і зокрема групових) норм полягає саме в тому, що за їх допомогою вимоги суспільства адресуються і пред'являються людині як особистості і члену тієї або іншої групи, спільності, суспільства.

Контролюється виконання норм санкціями, тобто — механізмами, відповідно до яких члени груп мають дотримуватися норм. Санкції можуть бути двох типів: заохочувальні і каральні, позитивні і негативні. Система санкцій призначена не для того, щоб компенсувати недотримання норм, а для того, щоб забезпечити їх дотримання. Форми санкцій і їх зміст співвіднесені зі змістом норм, які, своєю чергою, зумовлені характеристиками життєдіяльності групи.

Головними ознаками групи є: зміст та характер діяльності; цілі та завдання цієї діяльності; певний тип відносин між членами групи; зовнішня та внутрішня організація; прийняті у групі норми та цінності; усвідомлення членами групи своєї належності до неї, наявність групових атрибутів (назва, символи, гасла).

Найперший та найближчий досвід — це той, який людина отримує у малих групах — у сім'ї, групі товаришів, у колі рідних, сусідів, знайомих. У дорослому віці свій досвід людина найчастіше набуває також у відносно невеликих групах, навіть, якщо вона працює у великих організаціях. Саме завдяки включенню людини до соціальної групи, вона може задовольняти свої індивідуальні потреби, цілі та інтереси.

Виконання ролей іноді веде до рольової напруги, яка виникає унаслідок суперечливих очікувань. Від рольової напруги треба відрізняти рольовий конфлікт. Він виникає, коли дві чи більше ролей однієї особи мають суперечливі вимоги. Однак у переважній більшості випадків ролі виконуються без перешкод, що дає можливість передбачати поведінку людини.

§ 6.2. Класифікація груп

У соціальній психології класифікація груп здійснюється на різноманітних засадах, а саме рівні культурного розвитку, характеристиках структури, завданнях та функціях, переважному типі контактів, часі існування групи, принципах її формування тощо. Проте загальна характеристика всіх запропонованих класифікацій — це форми життєдіяльності групи.

Сучасна класифікація груп ґрунтується на дихотомічному принципі, тобто за основу класифікації береться якийсь один критерій, якась одна ознака: міжособистісні стосунки, характер спілкування між членами групи, структурні або діяльнісні характеристики тощо. Зустрічаються такі класифікації:

- формальні — неформальні або організовані — спонтанні групи. Основою для класифікації слугує спосіб утворення груп;
- первинні — вторинні групи. За основу взяті показники інтенсивності спілкування, міцності контактів. Первинні групи — це найближче оточення (сім'я, друзі). Вторинні — це групи, де спілкування відбувається не так інтенсивно (організація);
- закриті — відкриті групи. За одиницю класифікації взята міра доступності групи для соціального оточення;
- групи членства — референтні. Класифікація ґрунтується на ступені впливу групи на людину;
- групи належності — сторонні групи класифікуються за наявністю “Ми-” та “Вони-почуття”.

✓ **Первинна група — це невелика за кількістю членів, що безпосередньо взаємодіють один з одним упродовж відносно тривалого часу на особистісній основі.**

Приклади первинних груп є родина, коло друзів. Стосунки в такій групі ґрунтуються на емоційному сприйнятті один одного і саме існування групи для її членів виступає безумовною цінністю.

Термін первинна група вперше ввів у науковий обіг Ч. Кулі, у своїй монографії “Соціальна організація” (1909 р.). Він вивчав соціальні процеси в сім'ях. Пізніше почали застосовувати термін “первинна група” для позначення будь-якої групи, в якій існують особистісні стосунки. Відповідно до цього невеличка робоча бригада, члени якої не лише працюють, а й відпочивають разом, ходять один до одного в гості — первинна група. Первинна група дуже стійке формування, яке в сучасному суспільстві виконує єднальну роль між особистістю і різними організаційними структурами.

Однак у сучасному суспільстві домінують вторинні групи.

✓ **Вторинна група — це сукупність людей, що об'єднані практичною метою та взаємодіють на безособовій основі, у більшості випадків опосередковано, через інших членів групи, через ділові матеріали або технічні засоби.**

Прикладами вторинних груп є: школа, політична партія, навчальний заклад, військова частина. Безпосередні контакти у вторинних групах обмежені. Члени такої групи взаємодіють один з одним переважно відповідно до статусів і соціальних ролей.

Взаємодія може бути **організованою** і **неорганізованою**. Відповідно розрізняють організовані — формальні і неорганізовані — неформальні групи. Ці два типи груп можуть трансформуватися, наприклад, неформальна група може створити громадську організацію. Організованість передбачає певну структуру групи, регламент — систему прав і обов'язків членів групи. Неорганізовані групи також під час взаємодії можуть частково структуруватися, але їх взаємодія відносно короткочасна, стихійна.

За організаційною структурою і способом утворення виокремлюють *формальні* та *неформальні* або *організовані* — *спонтанні* групи. Певною мірою такий поділ є умовним — реально такі групи майже завжди збігаються із первинними і вторинними. Водночас ці системи відносно самостійні, тому є сенс детальніше розглянути місце особистості в них. Формальні і неформальні групи розрізняються перш за все механізмами їх утворення і характером міжособистісних взаємин.

Проте, як і будь-яка класифікація, поділ груп на формальні і неформальні є достатньо умовним. Неформальні — можуть виникати і функціонувати в межах формальних організацій, а групи, що виникли як неформальні, на певному етапі можуть набувати ознак формальних груп.

✓ **Формальна група характеризується поділом праці та спеціалізацією функцій, ієрархією посад, наявністю системи координаційних дій; встановленням постійних ліній комунікації та схематичних способів передачі інформації.**

Формальні групи — це групи, членство і взаємини в яких носять переважно формальний характер, тобто визначаються розпорядженнями і домовленостями. Формальними малими групами є насамперед первинні колективи підрозділів соціальних організацій та інститутів. Організаційними і інституційними групами є елементи соціальної структура суспільства, які створюються для задоволення суспільних потреб. Провідною сферою активності й основним

психологічним механізмом об'єднання індивідів у межах організаційних та інституційних, малих груп є спільна діяльність. Формальна структура групи — це зовнішні зв'язки, на основі яких здійснюється спілкування людей у праці, навчанні та інших різновидах діяльності.

✓ **Неформальні групи** — це групи, міжособистісне спілкування в яких ґрунтується на неформальній організації і контролі та задовольняє потреби людей в допомозі, захисті, інформації, спілкуванні і симпатії.

Неформальні групи — об'єднання людей, що виникають на основі властивих індивідам потреб у спілкуванні, належності, розумінні, симпатії і любові. Прикладами неформальних малих груп є: дружні і приятельські компанії, пари людей, що люблять один одного, неформальні об'єднання людей, пов'язаних загальними інтересами, захопленнями. Формальні і неформальні групи розрізняються найперше механізмами їх виникнення і характером міжособистісних взаємин.

Оскільки неформальні групи виникають самостійно, стихійно, їх структура, якщо навіть вона і дуже стабільна, ніде офіційно не зафіксована, не закріплена законодавством чи підзаконними актами. Права та обов'язки членів таких груп більш аморфні й менше визначені, способи їх реалізації менш конкретні, ніж у формальних групах.

✓ **Умовна (номінальна) група** — це група, яка відокремлена за певною суттєвою, але формальною ознакою (професія, політична, етнічна чи релігійна належність тощо).

Члени умовної групи можуть не перебувати один з одним у безпосередньому зв'язку. На відміну від умовних виокремлюють реальні групи.

✓ **Реальна група** — це група, яка утворюється для досягнення спільних цілей, поєднання зусиль, необхідних для спільної діяльності.

Виходячи з цього, реальну групу можна визначити як спільність людей, які взаємодіють між собою, об'єднані спільною діяльністю, цілями, інтересами, потребами. У такій групі обов'язково присутне

психологічне спілкування, оцінки, обмін думками, мотиваційна єдність.

За критерієм належності (або неналежності) людини до відповідної групи такі групи поділяються на групи належності та сторонні групи.

✓ **Група належності** — це група, з якою людина себе ідентифікує і до якої належить.

✓ **Стороння група** — це група, з якою людина себе не ідентифікує і до якої не належить.

У повсякденному спілкуванні різницю між такими групами позначають, використовуючи займенники “ми” чи “вони”. Тому нерідко групу належності називають також “Ми-групою”, а сторонні групи — “Вони-групами”. Чим повніше ми усвідомлюємо, хто вони, тим точніше усвідомлюємо, хто є ми (до кого ми належимо, з ким ми об’єднуємося). Групи належності та сторонні групи дають можливість визначити соціальні межі, які вказують, де закінчуються взаємодії певного типу і де вони починаються.

Соціальна межа — це перерви у течії соціальних взаємодій певного типу. Тією чи іншою мірою групові межі включають людей у соціальну мережу таким чином, що вони взаємодіють усередині цієї соціальної структури. Деякі соціальні межі можуть бути територіальними, наприклад, сусіди, вулиця або держава. Інші — пов’язані з етнічними, релігійними, політичними, професійними, мовними, статусними характеристиками особистості.

Ці межі можуть виконувати дві функції:

- запобігати проникненню усередину групи людей із зовні;
- утримувати членів групи усередині неї (іноді члени групи навіть не думають про інші можливості соціальної взаємодії).

М. Шеріф показав, що ситуація конкуренції поглиблює усвідомлення меж груп належності та посилює антагонізм до сторонніх груп, а спільна робота сприяє взаємодії.

Важливим є розрізнення груп належності та референтних груп.

✓ **Референтна група** — це група, чії відношення, почуття та дії людина поділяє.

Поняття “референтна група” вперше було запропоновано американським психологом Г. Хайменом у 1942 р. для позначення будь-

якої групи, з якою індивід співвідносить свої настанови, поведінку, думки. Пізніше концепцію використовували для пояснення проблеми соціалізації, виникнення злочинності, психічних хвороб, поведінки політичних кіл, особливостей виборчих кампаній, громадської думки, засобів масової комунікації тощо. Така універсалізація привела до появи низки похідних понять: “референтна влада”, “референтний контроль”.

Основна ознака референтної групи — значущість її групових цінностей, норм, оцінок для індивіда. Основними функціями референтної групи є: порівняльна і нормативна (надання індивідові можливості співвідносити свої думки і поведінку з прийнятими в групі й оцінювати їх з погляду відповідності груповим нормам і цінностям).

Тривалий час референтна (уявна) група протиставлялась так званим групам членства (реальним групам). Це знайшло своє відображення навіть у класифікації малих соціальних груп. Пізніше деякі дослідники запропонували використовувати два різновиди референтних груп: реальні та ідеальні (умовні, уявні). Широке використання цих понять пов'язане з тим, що референтні групи відіграють важливу роль у регуляції поведінки індивідів. Референтна група може бути, а може й не бути групою належності. Психологічна ідентифікація може відбуватися не з групою належності, а з референтною — прихильниками релігії, афганцями, офіцерами, носіїв якої немає в групі належності.

Референтна група виконує кілька функцій, а саме:

- нормативну функцію, тобто впливає на стандарти людини. Той, хто бажає належати до певної групи, сприймає цінності і норми групи, культивує її стиль життя, її політичні уподобання, музичні смаки, сексуальну практику, ставлення до алкоголю, наркотиків тощо;
- порівняльну функцію, тобто стандарти референтної групи використовують для оцінювання поведінки, виправдання або засудження зовнішності, здібностей, рівня життя тощо;
- асоціативну функцію, тобто через ідентифікацію себе з групою людина може мовби запозичати статус групи й відобразитися у її славі. Добре відомий приклад такого явища — фани спортивних команд.

§ 6.3. Великі і малі групи

Велике значення має кількість членів групи, оскільки вона впливає на характер взаємодії у ній. Що менша група, то більше можливостей у кожного з її членів краще зрозуміти інших та ближче з ними зійтися.

✓ **Велика група характеризується опосередкованим характером спілкування, що зумовлено значним розміром групи і не відсутністю прямого контакту членів групи один з одним.**

Виокремлюють також і середні групи. При цьому критеріями відокремлення є чітка просторова локалізація спільної діяльності (службової або побутової), наявність певних повноважень, координуючих і керівних осіб, з якими періодично контактують члени середніх груп, а також поширеність особистих міжгрупових контактів членів малих груп, які входять до її складу. У **середніх** групах зберігається безпосередній особистий характер спілкування усіх членів групи, але вже з певними уповноваженими представниками групи.

✓ **Якщо кожний член групи спілкується з іншими членами без посередників, така група називається малою.**

§ 6.4. Класифікація малих соціальних груп

Малі групи забезпечують здійснення багатьох з найбільш інтенсивних і впливових відносин, таких, як відносини між матір'ю і дитиною, між чоловіком і дружиною, взагалі більшість випадків людського спілкування. Досліди, проведені з малими групами, дають підстави вважати, що вони стабільні, її члени досить легко змінюють свої ролі, водночас вони достатньо невеликі для того, щоб їхні члени могли виявити повагу для почуттів і потреб один одного.

Мала група — це обмежена сукупність безпосередньо (“тут і тепер”) взаємодіючих людей, які:

- відносно регулярно і тривало контактують віч-на-віч, на мінімальній дистанції, без посередників;
- поділяють загальну мету або цілі, реалізація яких сприяє задовольнити значущі індивідуальні потреби і стійкі інтереси;
- беруть участь у загальній системі розподілу функцій і ролей в сумісній життєдіяльності, що припускає різний ступінь кооперативної взаємозалежності учасників і виявляється як в кін-

цевому продукті діяльності, так і в самому процесі сумісної активності;

- поділяють загальні норми і правила внутрішньо- і міжгрупової поведінки, що сприяє консолідації внутрішньогрупової активності і координації дій щодо середовища;
- розцінюють переваги від об'єднання як такі, що перевершують витрати і вважають, що в інших доступних групах вони отримали б менше, а тому їм притаманне почуття солідарності один до одного і вдячності до групи;
- мають чіткі і диференційовані (індивідуалізовані) уявлення один про одного;
- пов'язані достатньо стабільними емоційними відносинами;
- розглядають себе як членів однієї групи й аналогічно сприймаються оточенням.

Соціальний досвід великої групи стає надбанням індивіда через специфічну ланку, що поєднує його із суспільством, — малою групою. Критеріями, за якими визначають малі групи, є:

- безпосереднє міжособистісне спілкування членів групи;
- незначна кількість людей, які включені в групу;
- частота та тривалість взаємодії членів групи;
- спільність мети;
- наявність певної організації або структури;
- тривалість існування групи.

Цей підхід до класифікації групи як малої розглядає соціально-психологічні процеси із середини групи.

У психології немає однозначного погляду на природу малих груп.

За Г. М. Андреевою, мала група — це група, члени якої об'єднані загальною діяльністю і перебувають у безпосередньому міжособистісному спілкуванні, що є основою для виникнення емоційних відношень, групових норм і групових процесів, тобто суспільні відношення виступають у формі безпосередніх особистісних контактів.

О. Л. Журавльов розглядає малу групу як будь-яке об'єднання людей, за умов встановлення особистісних контактів.

К. Левін вважає, що мала група — це група взаємозалежних осіб, які реалізують свої особистісні потреби або намагаються досягти якихось конкретних особистісних цілей.

За Р. Мертоном, група — це сукупність людей, які певним чином взаємодіють один з одним, усвідомлюють свою групову належність і вважаються її членами з точки зору інших людей.

Найчастіше малою групою називають двох або більше (до 7–9 осіб) кількість людей, які взаємодіють між собою на основі сумісних очікувань щодо поведінки один одного. У більшості випадків це викликає почуття єдності.

Якісними ознаками малих груп є:

контактність — можливість кожного члена групи регулярно спілкуватися один з одним, сприймати й оцінювати один одного, обмінюватися інформацією, взаємними оцінками і впливами;

цілісність — соціальна та психологічна спільність індивідів, які входять у групу, що дає можливість сприймати їх як єдине ціле.

Структура малої групи — це сукупність зв'язків, що складаються у ній між індивідами. Оскільки основними сферами активності індивідів у малій групі є спільна діяльність і спілкування, при дослідженні малих груп найчастіше виділяють структуру зв'язків і відносин, що породжуються спільною діяльністю (наприклад, функціональних, економічних), і структуру зв'язків, що породжуються спілкуванням і психологічними відносинами (наприклад, структуру емоційних відносин, ролеву і неформально-статусну структуру).

У соціально-психологічних дослідженнях малих груп найчастіше виділяють і аналізують соціометричну, комунікативну і ролеву структуру, а також структуру влади і впливу.

Соціометрична структура малої групи — це сукупність зв'язків між її членами, що встановлюються за допомогою соціометричних процедур, запропонованих Д. Морено (1958 р.). У їх основі лежать емоційні відносини симпатії і антипатії, феномени міжособистісної привабливості і популярності. Характеристиками соціометричної структури є: соціометричний статус членів групи, тобто положення, яке вони обіймають у системі міжособистісних стосунків; взаємні емоційні переваги членів групи; наявність мікрогруп і характер відносин між ними.

Комунікативна структура малої групи — це сукупність зв'язків між її членами, що характеризують процеси прийому і передачі інформації у групі. Основними характеристиками комунікативної структури групи є: доступ до отримання і передачі інформації; частота і стійкість комунікативних зв'язків у групі; тип комунікативних зв'язків між членами групи (централізовані або децентралізовані “комунікативні мережі”). Дослідженнями К. Фашо і С. Московичі було встановлено, що для вирішення простих завдань більш ефективніши-

ми є централізовані мережі, а для вирішення складних завдань, які вимагають творчих зусиль, — децентралізованими.

Ролева структура малої групи — це сукупність зв'язків і стосунків між індивідами, що характеризуються розподілом між ними групових ролей, тобто типових способів поведінки учасників групового процесу. Так, при прийнятті групового рішення вирізняються ролі “генератора ідей”, “експерта”, “критика”, “організатора”, “мотиватора”. При аналізі діяльності психокоригувальних груп виділяються ролі “об'єднувача”, “козла відпущення”, “сектанта”, “безневинної жертви” тощо. У найбільш загальному вигляді в групі виокремлюються ролі, пов'язані з вирішенням завдань, і ролі, пов'язані з наданням підтримки іншим членам групи.

Структура соціальної влади і впливу у малій групі визначається як сукупність зв'язків між індивідами і характеризується спрямованістю та інтенсивністю їх взаємного впливу. Залежно від способу здійснення впливу вирізняють такі типи соціальної влади: влада винагороди, примусу, легітимну, експертну і референтну (Д. Френч, Б. Равен). Структура соціальної влади і впливу характеризується системою зв'язків, які лежать в основі керівництва групою як офіційно закріплені (якщо йдеться про формальну організовану групу) і неофіційно закріплені (неформальні, в основі яких лежить феномен лідерства).

Важливою характеристикою малої групи є кількісний розмір групи, її нижня та верхня межі. Нижня межа кількісного складу, що зрозуміло, визначається у 2 особи (діаду). Щодо верхньої межі малої групи є розходження у кількості. У переважній більшості випадків межею визнають “магічне число” 7 ± 2 особи. Слід також пам'ятати, що кількість членів малої групи залежно від умов, ситуацій може змінюватись.

Двочленні групи — діади — забезпечують більшість випадків людського спілкування, які є спілкуванням віч-на-віч. У діадах значну роль, на відміну від великих груп, відіграють емоції та почуття. Між учасниками діади існує тісний взаємозв'язок: якщо один із них розчаровувався — стосунки руйнуються, й існування групи, як такої, припиняється. За О'Дейлом, стосунки у діадах часто більш емоційні і менш агресивні.

Приєднання до групи третього учасника призводить до утворення тріади і докорінно змінює ситуацію, а саме: стають можливими

коаліції – об'єднання двох проти третього. За таких умов одна особа може стати аутсайдером. Однак за інших обставин, третій може набути роль посередника і виконувати функцію поєднання двох інших.

Досліди, проведені з малими групами, дають підстави вважати, що найстабільнішими є групи з п'яти осіб. За такої кількості осіб повне взаємне блокування мало ймовірно. Можливий поділ групи на більшість із 3-х осіб і меншість із 2-х, і це виключає ізоляцію однієї особи, як це часто відбувається у тріадах. До того кількість членів такої групи є достатньою, щоб вони могли досить легко змінювати свої ролі, і кожний з них міг уникнути незручної позиції.

Нарешті, група з 5-ти осіб є відповідною для того, щоб люди могли вільно висловлювати свої почуття і навіть суперечити один одному, але водночас за кількістю членів вона невелика і вони виявляють повагу до почуттів і потреб один одного.

Завдання для самостійного опрацювання

Проаналізуйте метод соціометрії. Вкажіть основні особливості цього методу, які, на ваш погляд, обмежують його застосування для визначення меж груп належності та сторонніх груп.

Питання і завдання для самоконтролю

1. Що таке соціальна структура?
2. Які шляхи структурування повсякденного життя ви знаєте?
3. Що таке соціальні позиції?
4. Дайте визначення соціального статусу.
5. Чим відрізняються приписні і досяжні статуси?
6. Що таке соціальна верства?
7. На яких критеріях ґрунтуються концепція стратифікації М. Вебера?
8. За якими параметрами виокремлюють відкриту й закриту соціальну систему?
9. Дайте визначення соціальної ролі.
10. Що таке рольові експектації?
11. Що називають групою?
12. Які ознаки соціальної групи?
13. На яких засадах здійснюється класифікація соціальних груп?

14. Які класифікації соціальних груп ви знаєте?
15. Яка група розглядається як первинна?
16. Чим відрізняються первинні і вторинні групи?
17. Чим відрізняються формальні і неформальні групи?
18. На які категорії поділяють групи за кількісною характеристикою?
19. Що таке сукупність?
20. Дайте визначення поняттю “соціальна категорія”.
21. За якими параметрами групи поділяються на умовні та реальні?
22. Які критерії лежать в основі поділу на групи належності і сторонні групи?
23. Що таке соціальна межа?
24. Які функції має соціальна межа?
25. На якій концепції ґрунтується теорія референтних груп?
26. Які різновиди референтних груп ви знаєте?
27. Які функції виконує референтна група?
28. Дайте визначення малої групи.
29. Які характеристики притаманні великим групам?
30. За якими критеріями визначають малі групи?
31. Яка нижня і верхня межа кількісного складу малої групи?
32. Схарактеризуйте процес спілкування в діадах і тріадах.
33. За якої кількості осіб найбільш стабільні малі групи?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Андреева Г.М.* Социальная психология. — М.: Аспект Пресс, 2000. — С. 24–61.
2. *Майерс Д.* Социальная психология. — СПб.: Питер, 1999. — 688 с.
3. *Мальшев А.А.* Психология личности и малой группы: Учеб.-метод. пособие. — Ужгород: Инпроф ЛТД, 1997. — 447 с.
4. *Орбан-Лембрик Л.Е.* Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. — Кн. 2: Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. — К.: Либідь, 2006. — 560 с.

Додаткова

5. *Агеев В.С.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. — М., 1990.
6. *Бобнева М.И.* Социальные нормы и регуляция поведения. — М., 1978. — 311 с.
7. *Головаха Е.И.* Структура групповой деятельности. Социально-психологический анализ. — К.: Наук. думка, 1979.
8. *Дизель П.М., Мак-Кинли Раньян У.* Поведение человека в организации. — М., 1993. — 272 с.
9. *Журавлев А.Л.* Совместная деятельность как объект социально-психологического исследования // Совместная деятельность: методология, теория, практика / Отв. ред. А. Л. Журавлев, П. Н. Шихирев, Е. В. Шорохова. — М.: Наука, 1988. — С. 19–36.
10. *Квинн В.* Прикладная психология. — СПб.: Питер, 2000. — 560 с.
11. *Кричевский Р. Л., Дубовская Е.М.* Психология малой группы: Теоретический и прикладной аспекты. — М., 1991. — 207 с.
12. *Позняков В.П.* Психология малых групп // Современная психология: Справ. руководство / Отв. ред. В. Н. Дружинин. — М.: ИНФРА-М, 1999. — С. 524–532.

МАУП

ПРОЦЕСИ ГРУПОВОЇ ДИНАМІКИ

Попередній розділ був присвячений статичним характеристикам груп: визначенню її меж, складу, композиції. Однак природно, що головним завданням соціально-психологічного аналізу є вивчення процесів, які відбуваються у житті групи. Слід зауважити, що розглядати процеси потрібно з двох точок зору:

по-перше, необхідно з'ясувати, як загальні закономірності спілкування і взаємодії реалізуються саме в групі, тому що тут створюється конкретна тканина комунікативних, інтерактивних і перцептивних процесів;

по-друге, виявити механізми, якими група “транслює” для окремих її членів усю систему суспільних впливів, зокрема, цінності, норми, установки, що формуються у групах або в дещо ширшій соціальній площині.

Водночас важливо виявити, яким чином активність особистості в групі впливає на її життєдіяльність, як розвивається група, які етапи вона проходить у своєму розвитку, як модифікуються на кожному з етапів різні групові процеси. Репертуар цих явищ — динамічних процесів малої групи — розглядався науковою школою групової динаміки (цей термін запропоновано школою К. Левіна).

§ 7.1. Формування малої групи

При дослідженні групових процесів постає питання: які психологічні механізми впливають на утворення групи, як вона перетворюється на спільність, якій властиві усі психологічні характеристики групи? При такому підході центральною є проблема, що неодноразово виникала в історії соціальної психології, а саме: що змушує людей об'єднуватися у групи, які механізми лежать в основі соціального процесу (виникнення соціальних груп і є соціальним процесом)?

Соціальні групи, зокрема малі, об'єктивно виникають, утворюючи вірогідну психологічну спільність. Існує два варіанти їх формування.

Перший — це проблема “підключення” до групи нового члена. В цьому випадку аналіз можна звести до дослідження прийняття вже існуючих норм групового життя кожним новим її членом під тиском групи.

Другий — це процес встановлення групових норм і цінностей за умови утворення нової групи. В цьому випадку аналіз можна звести до вивчення феномену групової єдності. Таким чином, процес *утворення групи* підкоряється двом механізмам: груповому тиску і груповій єдності.

Феномен групового тиску пов’язаний із впливом групи на індивідів з метою прийняття ними групових норм, із “підкоренням” індивіда групі, навіть зі зміною настанов, поведінки, думок. Радіус дії групового тиску практично безмежний. Він охоплює і такі великі групи, як нації, народності, держави.

У роботах останніх років часто замість терміна “груповий тиск” уживається термін “соціальний вплив”. Протилежними тиску поняттями є поняття “незалежність”, “самостійність позиції”, “стійкість до групового тиску” і тому подібне.

У реальних ситуаціях при утворенні групи (за О.В. Петровським) може виникнути три типи поведінки:

- внутрішньогрупове навіювання, тобто безконфліктне ухвалення думки групи;
- конформність — усвідомлена зовнішня згода при внутрішній розбіжності. Міра конформності особистості — це міра підпорядкування групі, коли зіставлення думок суб’єктивно сприймаються індивідом як конфлікт;
- групове самовизначення — відносна одноманітність поведінки в результаті свідомої солідарності особистості з оцінками і завданнями групи.

На основі досліджень феномену групового тиску можна зробити висновок, що індивід свідомо підкоряється вимогам групи — так зване групове самовизначення.

Іншим аспектом проблеми формування малої групи є проблема *групової єдності*. У цьому випадку досліджується сам процес формування особливого типу зв’язків у групі, які дають змогу зовні задану структуру перетворити на психологічну спільність людей, на складний психологічний організм, що живе за своїми власними законами.

Механізм групової єдності спирається на розуміння групи, насамперед, як деякої системи міжособистісних відносин, що мають емоційну основу.

§ 7.2. Процеси розвитку групи

Лідерство. Деякі члени малих груп мають більший вплив, ніж інші. Таких членів груп називають лідерами. Будь-яке лідерство є мінливим і швидкоплинним, що характеризує його як динамічний аспект міжособистісної взаємодії, який передбачає (у межах групи) отримання певного соціально-психологічного ефекту. Сучасні соціально-психологічні дослідження феноменів лідерства виокремлюють **неформального** (висувається у процесі групових взаємодій) і **формального** (призначеного ззовні або обраного) лідерів.

Існують потреби, які змушують людину спілкуватися з іншими людьми — перебувати з ними в емоційному контакті. Люди вступають у неформальні стосунки. Лідерство у цій сфері отримало назву неформального. Неформальний лідер впливає на групу завдяки своїм певним рисам.

Формальний лідер — це лідер, якого призначили на посаду або якому суспільство делегувало якусь частину владних повноважень. Формальний лідер має вплив на групу і завдяки своїм певним рисам може стати неформальним лідером. Проте часто формальним лідером виступає ординарна особистість, без лідерських задатків.

Особистісні риси і лідерство. Серед рис, притаманних лідеру, вчені називають: енергію, розум, характер, почуття гумору, такт, вміння передбачати, здатність привертати до себе увагу тощо. Для інших дослідників такими вирішальними рисами є вміння спілкуватися, впевненість у собі, вміння пристосуватися до обставин, які змінюються, і навіть такі показники, як вага та зріст. Було встановлено, що реальні лідери трохи вищі на зріст і ширші в плечах, більш адаптивні і точніші у соціальних оцінках, ніж ті, хто їх оточує.

Однак лише незначна кількість із виявлених й описаних рис була справді пов'язана з ефективністю виконання лідерських функцій. Типологічна характеристика лідерських рис і досі практично нез'ясована. Неоднозначність трактування рис, необхідних для лідерства, зумовила значні розбіжності в описі структури особистісних складових.

Кожна група має у своєму розпорядженні три основних типи ресурсів: інформаційні, економічні, емоційні. Визначення ролі лідера в групі як розпорядника ресурсів дає змогу визначити тип лідерства, який відповідає кожному ресурсу.

Якщо людина лідирує в групі у сфері інформаційних ресурсів, то, зазвичай, це – гарний управлінець. Часто такі люди схильні до бюрократизму.

Людина, яка відповідає за економічні ресурси групи, звичайно, є талановитим керівником.

Людина, що контролює емоційні ресурси групи, спрямована, насамперед, на вирішення міжособистісних проблем у групі, на розрядку напруги та на солідаризацію її членів.

Адміністратор і керівник можуть бути як формальними (призначеними) так і неформальними лідерами. Третій тип, тобто “спеціаліст по стосунках”, завжди є неформальним лідером (рис. 1).

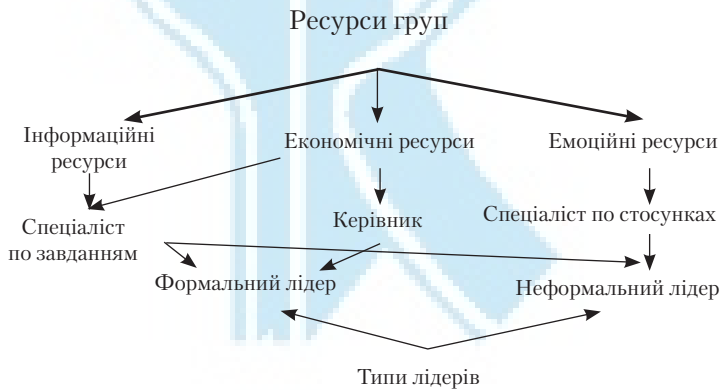


Рис. 1. Типи лідерів

У деяких випадках одна й та сама людина може виконувати дві ролі. Однак частіше кожен з цих ролей виконує окрема особа. Яка саме буде лідирувати упродовж певного часу визначається конкретною ситуацією і потребами групи.

Виникнення лідерства – це результат своєрідного психологічного обміну цінностями між учасниками взаємодії. Цінності представлені у вигляді значущих особистісних якостей, вмінь, знань, досвіду і реа-

лізуються у міжособистісних взаємодіях з користю як для окремих індивідів, так і для групи загалом.

Чим більш значуща цінність внеску індивіда в загальні результати, тим більшими повноваженнями наділяє його група (визнання лідерства), що виступає як своєрідна винагорода з боку групи. Основна складова обміну — ключові компоненти представлені *авторитетом* і *визнанням*. Ці складові поряд із соціальним схваленням, грішми, повагою розглядаються як основні винагороди і цінності.

Ситуативність лідерства. На сьогодні ситуативний підхід до лідерства є загальноновизнаним. Він визначає лідерство як продукт ситуації. Вимоги ситуації диктують вибір адекватних засобів і прийомів поведінки, відповідної комбінації особистісних рис, здатних максимально врахувати можливі зміни у її розвитку.

Лідерство з позицій ситуативного підходу пояснює трансформації у стратегіях і тактиках поведінки окремих особистостей, лідерів, керівників, промисловців і підприємців за умов негараздів, економічних криз, конфліктів, необхідності нововведень та змін в управлінні людськими і матеріальними ресурсами.

В основі типології лідерства лежать такі критерії: джерело визнання (традиційний або патріархальний, легетимний, харизматичний тип); стиль діяльності (авторитарний, демократичний тощо); місце в системі і специфіка діяльності (адміністративний, управлінський та інші типи).

Типові риси **керівника**: наявність професійної освіти й досвіду, інноваційність, ораторське мистецтво, висока комунікабельність, уміння сформувати команду.

Авторитет. Результатом оцінки лідера групою є авторитет цієї особистості. Відношення суспільства до авторитету за своєю природою — ціннісне відношення, тобто воно побудоване на певній системі цінностей.

✓ **Авторитет особистості — результат відображення у свідомості людей соціальної ваги, цільності, корисності властивостей, притаманних людині як члену соціальної спільноти і як суб'єкту соціальної діяльності.**

Авторитет особистості включає моральну, формальну (авторитет статусу) та функціональну компоненти.

Моральна компонента авторитету особистості формується на основі моральних якостей особистості, її поглядів, переконань, світогляду, особливостей ставлення до інших людей і самої себе. Моральний авторитет — ядро авторитету особистості. Він зумовлений системою цінностей суспільства, його соціальною структурою. Водночас моральний авторитет особистості залежить від цінностей, які сповідує альтернативна культура або контркультура мікросередовища, наприклад, кримінальна група з її “цінностями”.

Функціональна компонента формується на основі професійної компетентності особистості, її ділових якостей, відношення до своєї професійної діяльності.

Формальна (статусна) компонента не залежить від особистісних якостей. За суттю це авторитет соціальної позиції, яку посідає людина і відображає рівень владних повноважень делегованих суспільством конкретній особі.

Посадовий авторитет — різновид формального авторитету, правові відносини у системі керівник — підлеглий, санкціоновані владою та юридично закріплені.

Стилі лідерства. Лідерство спирається на владу та особистий вплив, реалізується як функція управління і характеризується певним стилем.

✓ **Стиль лідерства — своєрідний процес здійснення впливу на поведінку членів групи і виявляється як сукупність прийомів і засобів, що застосовуються лідером з метою реалізації означеного впливу.**

Слід зауважити, що цей аспект лідерства уперше був висвітлений у класичних експериментах К. Левіна та його групи ще в 30-х роках ХХ ст. Ним було виявлено три стилі лідерства (табл. 1):

- демократичний;
- авторитарний (директивний);
- потуральний (ліберальний).

Характеристика стилів лідерства (за К. Левіном)

Категорія	Стилі		
	демократичний	авторитарний	ліберальний
1	2	3	4
Лідер	<p>Поділяє досить багато влади з групою, проводячи політику групового обговорення та прийняття рішень. Прагне управляти групою спільно з підлеглими. Від нього вимагається висока компетентність, навички у спілкуванні, емпатичність</p>	<p>Діє стосовно підлеглих владно, жорстко закріплює ролі учасників, здійснює детальний контроль, зосереджує у своїх руках усі основні функції управління. Утримує владу і несе відповідальність. Дає вичерпні вказівки, а також приймає рішення</p>	<p>Практично усувається від активного управління групою, веде себе як рядовий учасник, надає іншим членам групи повну свободу. Дозволяє членам групи робити що завгодно, фактично зрікається влади у групі</p>
Група	<p>Бере участь у прийнятті рішень, поділяє як завдання, так і відповідальність. Активне спілкування у групі йде як згори вниз, так і навпаки. Оскільки рішення приймається групою, процес їх прийняття відбувається дещо повільніше, але рішення приймаються висококомпетентні</p>	<p>Спілкування у групі відбувається головним чином “згори вниз”. У групі повністю придушується особиста ініціатива</p>	<p>Члени групи самі роблять те, що вважають за потрібне. Спілкування відбувається в основному “у горизонтальній площині” — між рівними членами групи. Учасники групи ведуть себе відповідно до своїх бажань. Активність носить спонтанний характер. Функція керування виконується групою, тобто вона сама впливає на своїх членів</p>

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Переваги	Висока особиста відповідальність за справи групи	Група діє швидко, організовано та прогнозовано. Простота та динамічність керування	Висококваліфіковані і компетентні члени працюють без стороннього втручання
Недоліки	Групова діяльність забирає надто багато часу, проте іноді група не приходить до однієї думки	Тенденція до зростання ступенів ієрархії, фрустрації у членів групи. Фрустрація сприяє формуванню альтернативних утворень. У такому стилі може функціонувати некомпетентний інструментальний лідер, що значно знижує продуктивність групи	Доволі часто життя відбувається саме собою, бо групі бракує керування
Ситуація	Вирішення складних творчих завдань. Дуже ефективний, коли йдеться про процес формування групи	Найефективніший у добре впорядкованих ситуаціях, коли діяльність можна алгоритмувати по заданій системі правил, наприклад, виконання нескладних виробничих завдань. Досить ефективний, коли група виступає проміжною ланкою у системі виробництва	Використовується при вирішенні дуже складних завдань за умови високої відповідальності членів групи

Примітка: Стилі лідерства порівнюються за кількома категоріями, що наведені в таблиці: категорія “лідер” — має на увазі роль, якості, поведінку, стиль лідерства; категорія “група” — розкриває дії малої групи при певному стилі управління; категорія “ситуація” — окреслює ті випадки, в яких застосування конкретного стилю лідерства є найдоцільнішим.

Ефективність різних стилів лідерства. Дослідження ефективності різноманітних стилів лідерства були проведені уперше К. Левінім. Подальші дослідження виявили, що:

- авторитарне лідерство сприяє високому рівню фрустрації і ворожих почуттів до лідера — продуктивність залишається високою

лише у його присутності та одразу ж знижується за його відсутності;

- при демократичному лідерстві члени групи піклуються про групу, виявляють більше самостійності (особливо у відсутності лідера), і мають низький рівень міжособистісної агресивності;
- потуральне лідерство веде до низької продуктивності групи та сприяє високому рівню міжособистісної агресивності.

На основі факту, що авторитарні лідери часто зустрічаються у країнах, що розвиваються, деякі вчені припускають, що за стресових ситуацій люди надають перевагу директивному стилю (Bass, 1960). Практичний досвід також свідчить, що демократичне лідерство не завжди стимулює краще виконання роботи або вищий рівень продуктивності. Деяким людям (за даними досліджень) більш подобається, щоб їм вказували, що треба робити, ніж брати участь у прийнятті рішень.

Між наведеними полярними типами поведінки лідера існують різноманітні проміжні варіанти, що можуть бути ефективними залежно від наявної ситуації, функціонування групи, характеру її діяльності, рівня розвитку міжособистісних стосунків у ній, поєднання особистих властивостей учасників групи.

§ 7.3. Динамічні процеси в групі

З аналізом поведінки лідера пов'язаний механізм групової динаміки, який Е. Холландер назвав ідіосинкратичним кредитом.

7.3.1. Ідіосинкразичний кредит

Усупереч традиційним уявленням, суб'єкт, що має значну кількість повноважень, не обов'язково жорстко дотримується норм групи. Він привносить у її життя деякі новації, хоча б і ціною відмови від низки попередніх норм.

Це сприяє дещо ефективнішому досягненню групової мети і переходу на інший, вищий рівень функціонування. Член групи мав право на відхилення від групових норм пропорційно його минулому внеску в досягнення групових цілей, унаслідок чого і виникає феномен ідіосинкразичного кредиту, який є своєрідним дозволом групи на таку поведінку.

7.3.2. Психологічний (ціннісний) обмін

Соціальні стосунки — це постійний процес обміну, в якому залучені матеріальні або ідеальні цінності, які здатні задовольняти потреби людей, відповідати їхнім інтересам. Цінності можуть виступати у вигляді будь-яких значущих характеристик, умінь, досвіду, властивостей членів малої групи тощо і реалізовуватися ними під час розв'язання групових завдань на користь окремих партнерів і групи загалом. Це формує “ціннісний внесок” індивіда, під яким розуміють будь-які корисні дії, адресовані як окремим членам, так і групі взагалі.

Одним із варіантів ціннісного обміну є **феномен соціального проникнення**, який характеризує екстенсивність (широту) та інтенсивність (глибину) розвитку міжособистісних стосунків у спілкуванні. Типовим різновидом соціального проникнення є особистісне взаєморозкриття. Етапи процесу соціального проникнення включають:

- орієнтацію — стосунки мають характер обмежених поверхневих контактів;
- початковий емоційний обмін — контакти часті, але поверхневі;
- повний емоційний обмін — контакти глибокі, але охоплюють обмежені сфери взаємодії;
- установлений обмін — контакти охоплюють різноманітні особистісні сфери і розгортаються як на інтимному, так і поверхневому рівнях.

7.3.3. Вплив групи на індивіда

Істотною характеристикою життя малої групи є функціонування в ній процесів нормативної поведінки, пов'язаних з реалізацією групових норм. Групові (або соціальні) норми, є стандартом поведінки особового складу і персоналу, регулятором стосунків.

✓ **Норми — стандартизовані правила поведінки, які приймаються членами групи за обов'язкові форми очікуваної поведінки групи як системи і кожного члена групи всередині цієї системи.**

Форми вияву і впливу норм різноманітні й охоплюють широкий діапазон: від зовнішніх ритуалів до морального та естетичного вибору. Норми є продуктом соціальної взаємодії і можуть формуватися або в процесі життєдіяльності групи, або вводитися ззовні великою

соціальною спільнотою. Груповим нормам притаманні такі характеристики;

- група встановлює норми лише відносно значущих для неї дій і ситуацій;
- самі норми можуть застосовуватися до ситуацій безвідносно щодо окремих членів групи та їхніх ролей, а можуть виступати рольовими стандартами поведінки;
- норми розрізняються за мірою прийняття їх групою; деякі норми схвалюються більшістю групи, інші — підтримуються лише меншістю;
- різні норми допускають різний ступінь відхилення від них і різний діапазон санкцій, які при цьому застосовуються.

Соціальні норми виконують функції орієнтації поведінки, її оцінки та контролю за нею.

Функціонування групових норм безпосередньо пов'язане із соціальним контролем за поведінкою членів групи. Тож для людини існування системи норм необхідне як орієнтир у діяльності.

Виконання групових норм забезпечується засобами **соціального контролю** (соціальними санкціями). Розрізняють позитивні санкції, тобто заохочення до дій, бажаних для групи, та негативні — покарання за небажані дії.

Соціальні санкції мають різні рівні формалізації. У найстабільніших групах, наприклад Збройних силах, існують високоформальні процедури. Подібні формальні норми, поза сумнівом, стримують відхилення в поведінці, але для більшості людей дієвими є й менш формальні санкції: осуд з боку товаришів. Особливо ефективні — намішка, чутка, відмова оточення поважати права порушника.

Вплив групи на індивіда виявляється у його бажанні узгоджувати свої дії з нормами, прийнятими в групі, та уникати дій, які можуть розглядатися як відхід за їх межі. Індивід не може вважатися повноцінним членом групи, доки психологічно не включений до неї, тобто доки не прийняв групові норми за стандарти свої поведінки. Якщо він не погоджується із чинними груповими нормами, то може бути членом групи лише номінально.

Вплив групи на поведінку індивіда складається із впливу:

- норм групової більшості;
- нормативного впливу групової меншості;
- наслідків відхилення індивіда від групових норм;
- референтних груп особистості.

Водночас норми можуть бути причиною ригідності, надмірної сталості групи та особистості, обмежувати діяльність у нових, незвичних ситуаціях, гальмувати процеси групового та індивідуального розвитку.

Дослідження нормативного впливу *групової більшості* включає вже розглянутий феномен *групового тиску, конформізм та конформність*.

✓ **Конформізм** — пристосовницьке прийняття групових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання існуючих порядків норм і правил, безумовне підпорядкування авторитетам.

Конформна поведінка виникає за наявності конфлікту (реального або уявного) між людиною та групою лише в ситуації тиску (впливу) групи. При цьому важливо, що такий тиск здійснюється не як пряма загроза, а як психологічна: через оцінки, спільну думку, образливі жарти тощо. Можливість появи такої конфліктної ситуації пов'язано з розбіжністю думок або позицій індивіда і групи. Побожування залишитися наодинці, в ізоляції призводить до того, що індивід приймає точку зору групи.

Конформна поведінка залежить також і від особливостей діяльності, самого завдання, його чіткості, інформативності, новизни, зрозумілості для індивіда. На таку поведінку впливають також індивідуальні та особистісні характеристики членів групи. Приміром жінки більш схильні до конформізму, ніж чоловіки. У молодшому віці (до 15–16 років) конформізм вищий, ніж у старшому.

Конформні люди виявляють менший інтелект, ніж незалежні. Для них характерні догматичність, стереотипність мислення, нечіткість думок і сфери мотивації та емоційних функцій. Вони демонструють недостатню силу характеру, невміння керувати собою у стресових ситуаціях, характеризуються комплексом неповноцінності, заниженою самооцінкою. У стосунках з людьми їм часто притаманна авторитарність.

Слід пам'ятати, що конформізм виконує важливі функції у процесі соціалізації, інтеграції у соціальну спільність, забезпечує спадковість суспільного досвіду та соціальний контроль. Водночас він буває і перешкодою розвитку особистості і соціальних груп.

✓ **Конформність** — це властивість індивіда визначати поступливість, зміну поглядів та поведінки відповідно до точки зору більшості.

Конформність включає два типи поведінки:

- зміну когнітивної структури;
- демонстрацію змін.

На перший погляд, конформності протистоїть нонконформність, тобто заперечення, знехтування будь-якими груповими нормами та цінностями. Інакше кажучи, нігілізм, бунтарство, свавілля є виявами абсолютної нонконформності, яка не відрізняється від негативізму і виражається у запереченні вимог, очікувань, норм соціального оточення.

Однак нонконформізм як прагнення заперечувати точку зору більшості є зворотним боком конформності. Нонконформісти залежні від групи, хоча й у формі негативізму. Така поведінка притаманна дітям і підліткам — вони є найбільшими конформістами і водночас найбільшими негативістами.

Альтернативою конформності є самостійність особистості, її незалежність, тобто селективне ставлення до різних форм психологічного примусу.

Г. Келмен розглядає як рівні конформної поведінки: підпорядкування, ідентифікацію та інтерналізацію.

За умов *підпорядкування* вплив малої групи носить зовнішній характер, тривалість конформної поведінки обмежується конкретною ситуацією.

Ідентифікація реалізується через рольові очікування. Члени групи очікують один від одного певних форм поведінки і намагаються виправдати взаємні очікування. На відміну від підпорядкування при ідентифікації особа поділяє запропоновані їй точки зору і сприймає конкретні форми поведінки.

Інтерналізація пов'язана з включенням зовнішніх норм у систему цінностей особистості. У цій ситуації поведінка людини відносно незалежна від сторонніх впливів. Це зумовлюється тим, що думки, погляди інших інтегровані у структуру "Я" конкретної особистості.

Вплив меншості на групу. М. Дойч і Г. Джерард виділили два варіанти групового впливу: нормативний (коли тисне більшість, і її думка сприймається членом групи як норма) та інформаційний (коли тиск здійснює меншість і член групи розглядає її думку лише як інформацію, на основі якої він повинен сам здійснити свій вибір).

Умовами, за яких меншість може нав'язати свою точку зору іншим, є: послідовність, стійкість поведінки меншості, єдність чле-

нів меншості в конкретний момент і збереження, повторення позиції. С. Московичі, Е. Лаж вивчали залежність впливу меншості від послідовності її поведінки.

На основі їхніх досліджень виявлено, що саме стійкість опозиції підриває злагоду в групі. Найбільш ефективними є такі дії меншості:

- меншість пропонує норму, яка суперечить нормі більшості;
- вона наочно демонструє, що групова думка не є абсолютною.

Процеси впливу більшості та меншості різні. При впливі більшості можливі альтернативи вибору обмежені. Індивід в такій ситуації не шукає інших рішень, у тому числі більш правильних. Тиск меншості значно нижчий, але тут пошук інших точок зору приводить до оригінальних рішень і зрештою підвищує ефективність дій. Часто саме меншість пропонує прогресивніші рішення у різних нестандартних ситуаціях.

7.3.4. Задоволеність від перебування у групі

Перебуваючи у групі людина буде задоволеною за умови що об'єктивна цінність, отримуваних нею вигащів, перевищує суб'єктивну значущість докладених зусиль. Для виміру цих чинників було введено поняття групової згуртованості.

✓ **Групова згуртованість — це утворення і розвиток у групі членства зв'язків, які дають змогу зовнішньо задану структуру перетворити на психологічну спільноту, що живе за своїми власними законами.**

Згуртованість групи має два аспекти:

- ступінь привабливості власної групи;
- силу тяжіння інших досяжних груп.

Постає питання: “Як ця згуртованість підтримується і від чого залежить”. До причин, що впливають на рівень симпатії (згуртованості) особового складу відносять: частоту взаємодії, стиль керівництва групою; фрустрацію; поведінкові характеристики членів групи; різноманітні вияви подібності між людьми; успіх у виконанні групового завдання тощо.

На думку Д. Картрайт групова згуртованість є деякою складовою сил або мотивів, що спонукають індивіда до збереження членства у конкретній групі. Такими силами слід вважати:

- потяг індивіда до групи, який включає в себе сукупність його потреб і цінностей;
- спонукальні властивості групи (цілі, програми, характеристики її членів, спосіб дії, престиж тощо);
- очікування індивіда або суб'єктивна ймовірність того, що членство матиме для нього позитивні наслідки;
- суб'єктивне оцінювання (індивідуальний рівень порівняння) наслідків перебування у різних соціальних групах;
- привабливість членів групи (міра симпатії до них);
- подібність між членами групи (щодо цінностей, настанов);
- особливості групових цілей, їх відповідність потребам членів групи.

Групова згуртованість сприяє:

- підвищенню індивідуальних вигравів, що дає можливість особовому складу досягти результатів, необхідних для втілення визначених цілей;
- зменшує розмір витрат, які здійснює кожна людина в процесі реалізації спільної мети;
- підтримує у членів групи очікування додаткових переваг від перебування у ній (престиж групи, ясність цілей, особисті якості членів групи).

Принципи дослідження згуртованості розроблені А. В. Петровським. Вони становлять частину єдиної стратометричної концепції групової активності. Основна ідея полягає у тому, що структура малої групи складається з трьох (в останній редакції чотирьох) основних шарів, або страт. Перший — зовнішній — рівень містить безпосередні емоційні міжособистісні відносини, тобто те, що традиційно вимірювалося соціометрією; другий — більш глибоке утворення — позначається терміном “ціннісно-орієнтаційна єдність” (ЦОЄ) і характеризується тим, що відносини тут опосередковані спільною діяльністю, внаслідок чого є збіг орієнтацій членів групи на основні цінності, що стосуються процесів спільної діяльності. Тож вивчення ЦОЄ потребує іншої методики, яка розкриє мотиви вибору.

Третій шар групової структури розташований ще глибше і припускає більше включення індивіда у сумісну згуртованість групи. Ця характеристика є певним процесом розвитку внутрішньогрупових зв'язків, відповідного розвитку групової діяльності. Ці три групові структури можуть одночасно розглядатися і як три рівня розвитку групи, зокрема, три рівня розвитку групової згуртова-

ності. На першому рівні згуртованість, справді, виражається розвитком емоційних контактів. На другому – відбувається подальше об'єднання групи, що виражається у збігу в членів групи основної системи цінностей, пов'язаних із процесом спільної діяльності. На третьому рівні (що відповідає “ядерному” шару внутрішньогрупових відносин) інтеграція групи (тобто її згуртованість) виявляється у тому, що всі члени групи починають розділяти загальні цілі групової діяльності.

Близьким до згуртованості є поняття **сумісності**. Кожне з цих двох понять визначає різний аспект характеристик групи. Сумісність членів групи означає, що такий її склад оптимальний для забезпечення виконання нею своїх функцій, що члени групи можуть взаємодіяти. Згуртованість групи вказує на те, що її дібраний склад не просто оптимальний, а й інтегрований, що у групі досягнуто особливого рівня розвитку відносин, а саме такого, при якому всі члени поділяють цілі групової діяльності і цінності, що пов'язані з цією діяльністю.

✓ **Міжособистісна сумісність – взаємне прийняття партнерів по спілкуванню та спільній діяльності, яке ґрунтується на подібності чи взаємній доповнюваності соціально-психологічних та індивідуально-психологічних характеристик: мотивів, інтересів, настанов, характерів, темпераментів тощо.**

Критерієм міжособистісної сумісності є суб'єктивна задоволеність індивіда процесом та результатами взаємодії, яка супроводжується взаємними симпатіями, взаєморозумінням, взаємоповагою.

М. Шоу виокремлює два типи міжособистісної сумісності:

- **потребнісну сумісність** (в її основі лежить подібність потреб партнерів, або взаємодоповнення потреб, чи складні, комбіновані поєднання потреб);
- **поведінкову сумісність** (певні типові поведінкові моделі здатні продукувати сумісність або несумісність між партнерами).

Групова сумісність є показником згуртованості малої групи. Вона виявляється в узгодженні дій, у спільній діяльності як результат сформованих позитивних стосунків особового складу. Для ефективної спільної діяльності недостатньо самої лише сумісності членів групи. Потрібна їхня злагодженість у розв'язанні спільних завдань, тобто *спрацьованість*. Слід зауважити, що спрацьованість є результатом взаємодії конкретних людей у конкретній діяльності,

коли досягається максимально можлива успішність за мінімальних психологічних витрат. Головним у спрацьованості на відміну від сумісності є продуктивність діяльності, її успішний результат.

7.3.5. Групові конфлікти

Підґрунтям конфлікту завжди є проблемна ситуація, яка містить у собі або протилежні позиції (інтереси) сторін, або протилежні цілі чи засоби їх досягнення. Щоб конфлікт почав розвиватися, має виникнути інцидент, тобто ситуація, коли одна зі сторін починає діяти на шкоду інтересам іншої. Якщо протилежна сторона починає відповідати тим самим, конфлікт із потенційного перетворюється на актуальний (реальний). Далі конфлікт може розвиватися як конструктивний (стабілізуючий) або деструктивний; прямий чи опосередкований.

✓ **Конфлікт — зіткнення протилежно спрямованих інтересів, цілей, позицій, думок або поглядів учасників взаємодії.**

Виокремлюють такі види конфліктів: міжособистісні, міжгрупові, міжнаціональні, організаційні, міждержавні тощо. Якщо суб'єктом конфлікту виступає одна особа, кажуть про внутрішньо-особистісний конфлікт. Міжособистісні (групові) конфлікти часто визначають ще як дисгармонізацію міжособистісних стосунків.

Терміни “системний”, “бюрократичний” конфлікт використовуються для опису конфліктів, які відображають суперництво сторін за оволодіння дефіцитними ресурсами, що розгортаються на рівні управлінської структури у вертикальному (між керівниками і підлеглими) і горизонтальному (між однаковими за положенням індивідами) зрізах внутрішньоорганізаційних стосунків.

Існують принаймні чотири підходи щодо вивчення проблеми міжособистісного конфлікту: мотиваційний, когнітивний, діяльнісний, організаційний.

Основною у мотиваційному підході є ідея суперечності несумісних намірів, цілей, які спрямовують поведінку особистості. Цей підхід був започаткований під час досліджень кооперативної і конкурентної поведінки. Згідно з ним кооперативній поведінці учасників міжособистісної взаємодії властиві сприяння один одному в досягненні своєї мети, обмін інформацією, корисною для партнера, вияв взаємної підтримки у праці.

За умов конкурентної поведінки люди можуть перешкоджати один одному в досягненні поставлених цілей, з підозрою сприймати взаємну інформацію, формувати негативні настанови один до одного тощо.

Різновидами соціальних мотивів у конфліктних ситуаціях є: мотив максимізації загального виграшу (кооперація), мотив максимізації власного виграшу (індивідуалізм), мотив максимізації виграшу іншого (альтруїзм). Пізніше цей перелік мотивів був розширений і до нього увійшли мотиви мінімізації виграшу іншого (агресія) і мінімізації різниці між власним і чужим виграшем (рівність).

Більшість психологів вважає, що конфлікти — необхідне явище у житті будь-якої групи. Вони є дієвим засобом вияву альтернативних точок зору, позицій сторін, джерелом додаткової інформації. Класифікація конфліктів відповідно до їх впливу на розвиток групи виявила конструктивні, стабілізаційні та деструктивні впливи. Перші з них сприяють підвищенню ефективності діяльності групи за рахунок перебудови її структури та функцій (формування нових зв'язків, перерозподілу ролей).

Соціальні ситуації, у яких члени групи зустрічаються із суперечністю між задоволенням своїх особистих інтересів і сприянням діяльності групи отримали назву **соціальних дилем** або **соціальних пасток**.

Яскравий приклад соціальної дилеми наводив Гарет Хардін при використанні будь-яких обмежених ресурсів: чистого повітря, води, електрики, газу. Кожна особа окремо може вважати, що її особиста вигода полягає у використанні більшої кількості ресурсів, ніж це варто для неї особисто, якщо витрати розподіляються на всіх рівномірно.

Соціальні дилеми зустрічаються у двох основних формах: **дилема спільного користування**, коли людина вирішує, брати чи не брати із спільних ресурсів, та **дилема спільного накопичення**, коли людина вирішує, додавати чи не додавати свої ресурси до спільних. Остання дилема часто виникає за умови, коли ефективність спільної діяльності групи можуть забезпечити кілька її членів. Підхід у такій ситуації з позиції “Нехай це робить хтось інший” отримав назву “free-rider mechanism” — “механізм дармівщини”.

Ситуація дармового користування плодами чужих зусиль виникає не лише через бажання поживитися за чужий кошт, а й тоді, коли особистість вважає, що хтось інший “на дармівщину” скористується плодами її зусиль.

До соціальних дилем належить **механізм соціального лідарства**. Вважається, що три особи спільно можуть тягнути канат утричі сильніше, ніж одна. Проте дослідження показали інше. Якщо канат тягне одна особа і її зусилля, у середньому, дорівнюють, наприклад, 59 кілограмів, то група з трьох таких осіб тягне канат у середньому із зусиллям 160 кілограмів, тобто лише у 2,7 раза більше, ніж кожний із членів групи. Із зростанням кількості членів групи істотно знижується результат. Так, група з восьми осіб тягне канат лише із зусиллям у 4,2 раза більшим, ніж кожний з них окремо.

За однією гіпотезою, люди звичайно вважають, що не отримають справедливого поділу і тому послаблюють свої індивідуальні зусилля. За іншою – вони сподіваються, що в гурті можна непомітно уникнути частини роботи, і тому послаблюють індивідуальні зусилля. Крім того, за умов групової праці, вони нерідко сподіваються на те, що члени групи теж лідарують. Однак, коли соціальна солідарність висока, люди справді можуть подвоювати свої зусилля, працюючи у групі. Цей ефект отримав назву **ефекту групової фасилітації**.

7.3.6. Аналіз якості групових рішень

Аналіз групового розв'язання завдань не може обійти питання про співвідношення ефективності індивідуальних і групових дій. Б. Шо-нер зазначав, що групова діяльність підвищує якість рішень. Однак під час дискусії у групі можуть виникати певні деформації (помилки, розбіжність думок), що знижує якість прийнятих рішень. Однією з деформацій, відкритою у 70-х роках І. Янісом, є *феномен групового мислення*. Це особливий стиль мислення членів однієї групи, де прагнення до єдності думок важливіше, ніж реалістична оцінка можливих варіантів дій. Він характеризується такими ознаками:

- ілюзією захищеності, яка поділяється більшістю або всіма членами групи, внаслідок чого зростає схильність до надмірного ризику;
- колективним прагненням дати раціональне пояснення рішення, яке приймається з метою усунути будь-які заперечення;
- безперечною вірою у принципи поведінки групи, які іноді спонукають її членів ігнорувати навіть моральні наслідки прийняття рішення;
- стереотипним поглядом на суперників (інші групи, як на негативні або слабкі);

- відкритим тиском на членів групи, які висувують аргументи проти групових стереотипів;
- самоцензурою членів групи, їхньою готовністю мінімізувати власні сумніви й контраргументи, що стосуються групового рішення;
- ілюзією однастайності оцінок, думок, які узгоджуються з думкою більшості;
- появою самозваних охоронців групового духу — осіб, що захищають групу від несприятливої інформації.

Феномен групового мислення ускладнює раціональний аналіз аргументів, знижує якість групового рішення. Аналіз різних державних рішень вказує на присутність групового мислення при прийнятті складних рішень. Прикладом може бути вторгнення американців на Кубу у 1961 році. Пізніше, аналізуючи негативні наслідки цієї акції, Дж. Кеннеді запитав: “Як ми могли бути такими дурними?” Президент та його радники недооцінили ситуацію і навіть не зробили зусиль розшукати відповідну інформацію, яка була в розпорядженні керівництва США. Іншими прикладами слугують рішення радянського керівництва щодо введення військ в Афганістан, агресія США у В’єтнамі тощо.

І. Дженіс проаналізував 19 міжнародних криз за 35 років після Другої світової війни і дійшов висновку, що у 37 % ситуацій адміністрація США демонструвала вияви групового мислення. Воно зустрічається також в інших галузях соціального життя — особливо у великих організаціях.

Щоб запобігти або зменшити вплив **групової деформації** потрібно:

- стимулювати критичність мислення;
- знати думку незалежних експертів із цього питання;
- перед прийняттям рішення командування повинно зайняти нейтральну позицію, однаково допускати аргументи “за” і “проти”.
- до складу групи, що приймає рішення, необхідно включати спеціалістів з певних питань, завданням яких є пошук слабких місць та небезпек під час реалізації можливих рішень.

Продуктивність групового рішення залежить від спеціального добору членів групи, виходячи з їх професійних характеристик. Бажано, щоб у складі групи був суб’єкт, який перевершує своїх партнерів у винахідливості, компетентності й здатності до лідерства. Однак такий лідер інколи пропонує рішення більш ризиковані, ніж інші члени групи. Це явище називається “зсувом ризику”. Істотною допомогою

у цій ситуації є попередній аналіз та роз'яснення мети, завдань, місця та ролі кожного у виконанні завдання.

Ще в 1961 р. А. Стоунер встановив, що після дискусії група, звичайно, приймає більш сміливе, ризиковане рішення, ніж можна було б очікувати за результатами усереднення індивідуальних думок її членів. Цей процес розпадається на фази:

- спочатку приймають рішення індивідуально (фаза передзгоди);
- виносять проблему на групове обговорення і доходять загально-го висновку (фаза згоди);
- після дискусії кожний учасник остаточно формує свою думку (фаза після згоди).

Феномен “зсуву ризику” виявляється в тому, що усереднені оцінки у фазі передзгоди менш екстремальні, ніж при груповому рішенні. Серед чинників, що сприяють розвитку цього феномену, називають емоційні контакти, які формуються під час обговорення між членами групи і призводять до того, що індивід відчуває меншу відповідальність за ризиковані рішення, оскільки вони запропоновані всією групою.

Крім того, люди, які більш схильні до вибору ризикованих рішень, прагнуть до панівного впливу в групових дискусіях. Вони і є, зазвичай, лідерами. Ось чому рівень групового ризику може бути результатом впливу лідера групи.

Феномен групової поляризації — явище зростання екстремальності думок у процесі прийняття групового рішення. На думку Е. Бернетайла, це явище викликається афективними процесами. Адже в багатьох життєвих обставинах екстремальні думки (погляди) є соціально бажаним чинником. Щоб уникнути несприятливої соціальної оцінки групи, її члени часто змінюють свої судження у бік екстремальної позиції. Така поляризація виникає за умов пошуку членами групи переконливих аргументів на підтримку однієї з альтернатив.

Проблема прийняття групового рішення не обмежується з'ясуванням розглянутих питань, важливе місце посідає **взаємодія в ситуаціях укладання угод та ведення переговорів**. Виробленню узгодженої позиції і успішності переговорів сприяють:

- час (невизначеність моменту закінчення переговорів, введення штрафних санкцій за кожний додатковий раунд), який спонукає до взаємних поступок;
- культура спілкування учасників;

- наявність посередника: вважається, що з позицією третьої особи легше погодитись.

Прийняття рішення — це процес, що включає певну послідовність взаємозалежних етапів (фаз).

Етапи прийняття групового рішення.

- **Діагностика проблеми.** Головним на цьому етапі є визначення проблемних ситуацій, усвідомлення та встановлення ключових моментів, прогнозування ускладнень і можливостей. На цьому етапі значну роль відіграє відповідна інформація. Однак зростання її обсягу не завжди підвищує якість рішень. Важливо зібрати, виділити та проаналізувати ті факти, які стосуються саме проблеми. Це й визначає кваліфікацію спеціаліста.
- **Формулювання обмежень і критеріїв прийняття рішень.** Можливі варіанти вирішення проблеми мають бути реалістичними. Це означає, що потрібно об'єктивно оцінити обмеження (зовнішні чи внутрішні) і проаналізувати, як вони впливатимуть на вирішення проблеми. Коли сформульовано обмеження, визначаються стандарти (критерії прийняття рішень) за якими оцінюватимуться альтернативні варіанти вибору.
- **Визначення альтернатив.** Розкриваються можливі альтернативні шляхи вирішення проблеми. Ідеальним, безперечно, є розробка можливих варіантів дій для досягнення мети, але це не завжди реально. Тому розглядають кілька альтернатив, які здаються найпридатнішими. Інакше кажучи, йде пошук оптимального варіанта відповідно до конкретного завдання, із обмеженням у часі і ресурсах. Кожна альтернатива завжди має свої позитивні та негативні наслідки, тому кожне рішення є своєрідним компромісом. Оцінювання переваг та недоліків кожної альтернативи бажано проводити за допомогою визначених кількісних критеріїв, скажімо, в грошовому варіанті. Якісні характеристики теж слід перевести в кількісні.
- **Прийняття рішення (вибір альтернативи).** Якщо проблема була визначена правильно, альтернативні рішення адекватно зважені та оцінені, виражені в кількісних показниках, зробити вибір (прийняти рішення) можна досить швидко. При цьому обирається альтернатива з найбільш прийнятними наслідками, тобто найоптимальніша.

Однак процес розв'язання проблеми не завершується вибором альтернатив. Рішення має бути реалізованим, оскільки лише після

цього його цінність стає очевидною. Тому необхідна наявність зворотного зв'язку – системи оцінювання та контролю наслідків прийнятого рішення, його коригування, якщо виникнуть чинники, які не були враховані на попередніх етапах.

Завдання для самостійного опрацювання

Використовуючи тест Ф. Фідлера “Атмосфера в групі”, оцініть психологічну атмосферу групи. Тест складається з протилежних за змістом пар слів. Чим ближче до правого або лівого слова у кожній парі ви поставите позначку “X”, тим більш вираженою є ця ознака. Отже, атмосфера у вашій групі характеризується:

Позитивна атмосфера	У відсотках											Несприятлива атмосфера	
	0	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100		
Товариськість													Ворожість
Злагода													Неузгодженість
Задоволеність													Невдоволеність
Захопленість													Байдужість
Продуктивність													Низька ефективність
Теплі стосунки													Холодність
Зацікавленість													Скука
Успішність													Неуспішність
Взаємодтримка													Недоброзичливість
Співробітництво													Антагонізм

Питання і завдання для самоконтролю

1. Що таке групова динаміка?
2. Кого психологи називають лідерами?
3. Які характерологічні риси притаманні лідерам?
4. Які типи лідерів виокремлює Р. Бейлз?
5. Які три типи ресурсів має у своєму розпорядженні мала група?
6. Через які механізми лідер отримує високе положення?
7. У чому полягає ситуативність лідерства?
8. Дайте визначення авторитету.
9. Що таке функціональний і формальний авторитет?
10. Які стилі лідерства ви знаєте?
11. Які типи лідерства виокремлює М. Вебер?
12. Чим відрізняється неформальне і формальне лідерство?

13. Що являє собою феномен ідіосинкразичного кредиту?
14. Які основні положення теорії психологічного (ціннісного) обміну?
15. Які варіанти ціннісного обміну ви знаєте?
16. Схарактеризуйте феномени групового тиску і групової єдності у соціальній групі.
17. Що таке групові норми?
18. Яке головне призначення дії групових норм?
19. Стисло схарактеризуйте особливості нормативного впливу групової більшості і вплив меншості.
20. Дайте визначення конформізму.
21. Розкрийте значення терміна “нонконформізм”.
22. У чому полягає нормативна функція референтної групи?
23. Вкажіть різницю між позитивною і негативною нормативною референтними групами.
24. Пригадайте визначення групової згуртованості.
25. Співвідношення яких компонент визначає ступінь згуртованості малої групи?
26. Що таке міжособистісна сумісність?
27. Який чинник виступає підґрунтям конфлікту?
28. Які різновиди конфліктів ви знаєте?
29. Схарактеризуйте основні підходи до вивчення проблеми міжособистісного конфлікту.
30. Які умови необхідні для вирішення проблемної ситуації?
31. Які соціальні дилеми ви можете пригадати?
32. У чому полягає феномен групового мислення?
33. Що лежить в основі феномену зсуву ризику і феномену групової поляризації?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Корнев М. Н., Коваленко А. Б.* Соціальна психологія: Підручник. — К., 1995. — 304 с.
2. *Мальшиев А.А.* Психология личности и малой группы: Учеб.-метод. пособие. — Ужгород: Инпроф ЛТД, 1997. — 447 с.
3. *Орбан-Лембрик Л.Е.* Соціальна психологія: Підручник: У 2 кн. — Кн. 2: Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. — К.: Либідь, 2006. — 560 с.

4. *Циба В.Т.* Система соціальної психології: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2006. — 328 с.

Додаткова

5. *Бобнева М.И.* Социальные нормы и регуляция поведения. — М., 1978. — 311 с.
6. *Бородкин Ф.М., Коряк Н.М.* Внимание: конфликт! — Новосибирск, 1989. — 190 с.
7. *Брушлинский А.В.* Социальная психология в России и теория Сержа Московичи // Предисловие к кн. С. Московичи “Век толп”. — М., 1998. — С. 3–12.
8. *Гришина Н.В.* Давайте договоримся: Практ. пособие для тех, кому приходится разрешать конфликты. — СПб., 1993. — 86 с.
9. *Кричевский Р.Л.* Динамика группового лидерства. — М.: Изд-во МГУ, 1980.
10. *Кричевский Р. Л., Дубовская Е. М.* Психология малой группы: Теоретический и прикладной аспекты. — М., 1991. — 207 с.
11. *Парыгин Б.Д.* Основы социально-психологической теории. — М., 1971. — 351 с.
12. *Парыгин Б. Д.* Социально-психологический климат коллектива. — М., 1981. — 190 с.

МАУП

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ ГРУП

Соціальна психологія виокремлює п'ять типів соціальних спільнот:

- глобальний — людство взагалі;
- субглобальні спільноти — організації, рухи, які мають світовий,
- інтернаціональний характер, світові релігії, наддержавні організації тощо;
- соціетальний — окремі суспільства та країни, їх населення, а в разі однорідності національного складу — нації;
- субсоціетальний — великі групи типу класів, націй, професійні, релігійні, культурні групи;
- мікрогрупи — малі групи.

Якою б не була роль малих груп і безпосереднього міжособистісного спілкування, основні змістовні елементи соціальної психології формуються на основі історичного досвіду великих груп, досвіду, узагальненого знаковими, культурними та ідеологічними системами: цей досвід лише “доводиться” до індивіда безпосередньо малими групами і міжособистісним спілкуванням. Тому соціально-психологічний аналіз великих груп сучасна наука розглядає як “ключ” до пізнання психіки індивіда.

Бурхливий розвиток засобів масової інформації, урбанізація, міграція населення і контакт з людьми різних країн, зростання чисельності формальних і неформальних об'єднань різних напрямів — політичних, екологічних, культурних, жіночих, юнацьких призвели до зростання соціального інтересу до механізмів утворення великих груп, їх розвитку і дали можливість деяким ученим вважати ХХ століття століттям великих груп.

§ 8.1. Загальна характеристика великих груп

✓ До великих груп належать значні за кількістю учасників людські співтовариства, члени яких не знаходяться у прямому контакті та об'єднанні територією, економічним станом, перебуванням у визначеному місці в певний час та ін.

Усі великі соціальні групи характеризуються деякими спільними ознаками, що відрізняють їх від малих груп. Це специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає у малих групах. Їх існування зумовлене наявністю специфічної суспільної практики, з якою пов'язана певна група, стійкістю, з якою відтворюються форми цієї практики. Проте загальні риси, властиві великим групам, не можна абсолютизувати.

Серед великих груп вирізняють два види: **неорганізовані** — випадкові спільноти, які стихійно виникають, короткочасно існують і **організовані** — стабільні соціальні групи, що склалися у перебігу історичного розвитку і посідають визначене місце в системі суспільних відносин.

До першого виду включають масу, натовп, публіку, аудиторію — спільноти, які виникли випадково й існують короткочасно. Проте в них люди деякий час перебувають у загальному емоційному просторі. Випадкові угруповання визначаються такими ознаками:

- аморфністю утворення та існування;
- випадковістю входження індивідів, невизначеністю кількісного та якісного складу учасників, їх різноманітністю;
- невизначеністю, нездатністю існувати як структурне утворення у складі інших соціальних спільнот;
- ситуативністю виникнення (утворюються внаслідок випадкової діяльності та існують лише в її межах).

До другого виду належать етноси, класи, професійні групи. Їм притаманна стійкість існування, закономірність виникнення і розвитку. Цей вид спільнот характеризується наступними загальними ознаками:

- певною цілісністю;
- самостійністю, тобто можуть виступати суб'єктом історичної та соціальної дії або поведінки;
- спільною діяльністю, тобто їхні члени взаємодіють між собою (безпосередньо або опосередковано);
- відносною стійкістю у просторі та часі;
- відносною гомогенністю (однорідним складом або деякими іншими однаковими ознаками).

Структура психологічних характеристик великих соціальних груп визначається певними елементами. У широкому сенсі — це

різні психічні властивості, психічні процеси і психічні стани. Майже всі дослідники виділяють дві складові цих характеристик:

- психічний склад (до якого належать соціальний або національний характер, вдача, звичаї, традиції, смаки, уподобання та ін.);
- емоційну сферу як рухому динамічну характеристику (в яку входять потреби, інтереси, настрої).

Останнім часом виокремилася третя складова:

- співвідношення психологічних характеристик великої групи і свідомості кожної окремої особи, що в неї входить. У найзагальнішому вигляді ця проблема вирішується так: психологічні характеристики групи є тим типовим, що притаманне всім індивідам.

Істотним внеском у дослідження психології великих соціальних груп стала концепція “соціальних уявлень” С. Московичі. Під соціальним уявленням автор розуміє буденне уявлення якої-небудь групи про ті чи інші соціальні явища, тобто спосіб інтерпретації і осмислення повсякденної реальності.

За допомогою соціальних уявлень кожна група будує певний образ соціального світу, його інститутів, влади, законів, норм. Соціальні уявлення — інструмент не індивідуального, а саме групового соціального пізнання, оскільки “уявлення” виробляється на основі досвіду, діяльності групи, апелює до отриманих у цьому досвіді життєвих міркувань. По суті через аналіз соціальних уявлень різних великих груп пізнаються їхні психологічні ознаки.

Механізм зв'язку групи і виробленого нею соціального уявлення виступає таким чином: з одного боку, група фіксує деякі аспекти соціальної дійсності, впливає на їх оцінку, виробляє своє відношення до них; з іншого — вже створене групою соціальне уявлення сприяє інтеграції групи, немов “формує” свідомість її членів, доводить до них типові, звичні інтерпретації подій, тобто сприяє формуванню групової ідентичності. Соціальні уявлення, сформовані групою, достатньо стійкі: вони можуть передаватися з покоління в покоління, хоча за певних обставин можуть, звичайно, і змінюватися з часом.

Концепція С. Московичі допомагає більш точно визначити групові явища, притаманні великим групам. Звичайно, водночас велике значення для розуміння змістовних процесів у великих групах мають і масові явища. Характер суспільних змін і перетворень, безпосередня

участь у суспільних рухах, складні процеси формування громадської думки — все це важливі чинники, які задають напрям розвитку психологічних характеристик великих груп.

§ 8.2. Організовані великі групи

Так звані організовані великі групи управляються за допомогою специфічних соціальних механізмів. Можна вичленувати і описати типовий для представника таких груп спосіб життя, особливості характеру, самосвідомості. Надзвичайно важливу роль у характеристичі названих великих груп відіграє мова.

8.2.1. Етнічні групи

Для етнічних груп — це само собою зрозуміла характеристика, для інших груп “мовою” може виступати і певний жаргон, наприклад, притаманний професійним групам, молоді. В межах певного способу життя особливого значення набувають інтереси, цінності, потреби.

Велика група впливає на своїх членів через схожі умови існування. Вплив групи на свідомість її представників здійснюється двома шляхами:

- через особистий життєвий досвід кожного члена групи, визначений соціально-економічними умовами життя всієї групи;
- через спілкування, що відбувається у певному соціальному середовищі з чітко вираженими рисами, притаманними цій групі.

✓ **Етнічні групи — це типові стабільні масові спільноти типу етносів, нації, що формуються і розвиваються природно-історичним шляхом.**

Етнічні групи існують:

- як реальна (компактна) сукупність людей, яка завдяки відносній цілісності є самостійним суб'єктом історичного і соціального процесу;
- у розсіяному (дисперсному) стані вони входять до більш чисельних етнічних спільнот як їх структурне утворення.

Одну етнічну групу незалежно від території проживання відрізняють від інших етнічних груп спільна культура, мова і деякі психоло-

гічні особливості, до яких належить і самосвідомість. Саме ці ознаки насамперед визначають етнічну ідентифікацію людини. В історично-му плані головними типами етнічних спільнот є плем'я, народність, нація.

Інтегральна характеристика деякої культури відображає своєрідність бачення і розуміння світу її представниками, їх типові “відповіді” на картину світу і утворюють *менталітет*. Представники певної культури засвоюють такі способи сприйняття, формують схожий образ думок, що і відбивається у специфічних зразках поведінки. Типовий набір соціальних уявлень та відповідних ним зразків поведінки і визначають менталітет.

Спільність культури етнічної групи є тією одиницею, що фіксує спільність психічного складу великих груп, сприяє розвитку самосвідомості її членів, їхнє усвідомлення належності до групи. На цьому підґрунті виникає психічна спільність, що виражається у формуванні почуття “Ми”. Для етнічних груп вона фіксує усвідомлення особливостей своєї власної групи, відмінність її від інших груп. Сам факт усвідомлення особливостей своєї групи не містить у собі упереджень щодо інших. Однак під час переходу від констатації цих відмінностей до оцінювання інших груп іноді можливе виникнення таких перекручень.

Для людей часто притаманний *етнічний егоцентризм* — схильність представників конкретних груп сприймати всі життєві явища з позицій своєї етнічної групи, яка розглядається як еталонна. Характер етноцентризму залежить від типу суспільних відносин, змісту національної політики, історичного досвіду взаємодії між народами.

Етнічні стереотипи виникають завжди в конкретному соціальному контексті й іноді набувають стійкої форми упередження. Це сприяє формуванню ірраціональних уявлень про етнічну спільноту, конкретизується у спрощені образи свого народу, щедро наділеного позитивними рисами, та інших народів, які позбавлені цих ознак. Такі образи необов'язково передбачають формування негативного, ворожого відношення до інших груп, хоча й такий відтінок може виникнути за певних обставин: залежно від типу суспільних відносин, змісту національної політики, ідеології.

У межах шкіл неофрейдизму та символічного інтеракціонізму етнопсихологи ввели поняття “базової особистості”, що фіксує у кож-

ному індивідові саме ті риси, які споріднюють її з іншими індивідами цієї самої етнічної групи і вказують на домінування певного особистісного профілю, притаманного більшості дорослих людей.

Аналіз базової особистості припускає аналіз способів її соціалізації і націлений на з'ясування умов формування базової особи, зокрема психологічних відмінностей між групами. В етнічних групах іноді фіксуються і такі елементи психічного складу, як темперамент і здібності. Проте це питання не вирішене однозначно: більшість дослідників узагалі заперечують наявність специфіки темпераменту і здібностей для різних етнічних груп.

Щодо темпераменту, то більшість учених вважають, що повинно йтися лише про специфічні поєднання переважаючих типів темпераменту, а не про жорстке “прив’язування” певного типу темпераменту до певної етнічної групи. Ще складніше питання про здібності, оскільки воно обростає низкою політичних спекуляцій. Як справедливо відзначають психологи, зниження результатів тестових випробувань є лише результатом неадаптованості тесту до специфічних умов культури певного етносу.

8.2.2 Національний характер

Сукупність зовнішніх експресивних поведінкових ознак, функціональних характеристик народу, народності зветься **національним характером**. Це стійке і суперечливе психічне утворення. У його структурі часто поєднуються такі риси та особливості, які можуть розглядатися і як позитивні, і як негативні. Типові ознаки національного характеру виявляються у групах, тому не слід їх абсолютизувати, коли йдеться про окремих людей.

Національний характер виявляється у різноманітній діяльності та її продуктах: звичаях і традиціях, народному мистецтві, фольклорі, мові. Слід зауважити, що мова важлива ще й тому, що передача національного характеру здійснюється у процесі соціалізації значною мірою через неї.

Незважаючи на зміни в соціальному середовищі, відносна стійкість рис національного характеру зберігається саме з допомогою зазначених феноменів. Такі особливості сприяють виникненню певної інерції, яка забезпечує передачу досвіду від покоління до покоління.

✓ **Національний характер** — це сукупність соціально-психологічних рис, почуттів, емоційно-вольових якостей, ціннісних та національно-психологічних настанов, властивих нації на певному етапі історичного розвитку, детермінованих соціально-економічними, історичними, географічними умовами її існування і зафіксованих у культурі, традиціях, звичаях і обрядах.

Перші спроби схарактеризувати психологічні особливості українського національного характеру були здійснені М. Костомаровим, В. Липинським, Д. Чижевським, Ю. Кульчицьким і набули завершеності у працях сучасних дослідників. Майже всі вони наголошують на таких типових рисах українського національного характеру, як демократичність, волелюбство, емоційність. Їх зовнішніми виявами є: музичність, наближеність до природи, культ жінки і родини, релігійність, толерантність до інших народів, працелюбність, гостинність.

Українцям властива така психологічна риса, як інтровертність. Ця особливість виявляється у спрямованості на свій власний внутрішній світ, на проблеми власного мікросоціуму. Саме тому в нашому суспільстві родина, найближче оточення мали особливу цінність.

Інтровертність виявляється у миролюбності, несхильності до агресії та насильства, у зосередженості на внутрішній свободі. Певна закритість для зовнішнього світу породжує особистісну стриманість, витривалість та впертість у досягненні задумів.

Майже всі дослідники відзначають таку характерологічну рису українців, як індивідуалізм, що може виявлятися як схильність до непокори, заперечення будь-якої влади, вияви анархізму. Однак на противагу цього в українському національному характері виступає здатність до саморегуляції. Ця риса регулює рівень самостійності, незалежності, виваженості у прийнятті рішень, консерватизм, тобто прагнення до збереження у незмінному вигляді національних цінностей: мови, традицій, звичаїв, релігії тощо.

На території України можна виокремити, крім наведених загальних характеристик, ще кілька самостійних етнічних типів — у Закарпатті, Галичині, Східній, Центральній, Південній Україні. Етнічний характер мешканців кожного з цих регіонів складається під впливом різних соціально-історичних, політичних, культурних, релігійних, мовних умов. Ці риси характеру відображають певний спосіб реагування, переживання навколишньої дійсності, формують уявлення про себе і світ.

8.2.3. Взаємодія різних етнічних груп

Етнічні та расові відмінності часто набувають соціального значення та витлумачуються як соціально-структурні нерівності. Представники деяких етнічних груп обмежені нижчим положенням у суспільстві, але це не пов'язано з їхніми індивідуальними здібностями і талантами: вони стали жертвами упереджень та дискримінації, або, навпаки, займають більш високе соціальне положення. Таке явище позначають як расову та етнічну стратифікацію.

Виокремлення груп меншин та домінуючих груп, які відрізняються за фізичним виглядом або культуральною практикою дає змогу виділити п'ять основних позицій, що характеризують меншини. Розглянемо їх.

- Меншина — це соціальна група, члени якої зазнають дискримінації, сегрегації, утиску або переслідувань з боку іншої соціальної групи, яку називають домінантною. Через владні можливості домінантної групи, члени меншини знаходяться у несприятливому становищі.
- Меншина має фізичні та/або культурні риси, які відрізняють її від домінантної групи. На підставі цих рис членів меншини розглядають загалом та ставлять у менш сприятливу позицію в соціальній структурі. Ці відмінності є джерелом переваг домінантної групи, тому що утиск меншин дає привілеї і підвищує її положення.
- Меншина усвідомлює себе окремою групою і усвідомлює свою єдність. Її членам притаманна соціальна та психологічна близькість й усвідомлення національної або етнічної єдності.
- Членство у групі меншин примусове — це приписна позиція в суспільстві.
- Члени меншин (за вибором або за потреби) часто одружуються між собою. Домінантна група може застерігати своїх членів від одруження з членами меншин та, звичайно, з презирством ставиться до тих, хто порушує цю заборону. Меншина також може заохочувати своїх членів до одруження серед своїх, щоб зберегти свою унікальну культурну спадщину.

Вплив домінантних груп на меншини досить різноманітний, а саме:

- асиміляція;
- плуралізм;

- правовий захист;
- переміщення;
- упередження;
- дискримінація.

Асиміляція — це ліквідація меншини шляхом включення до складу самої домінуючої групи. Вона складається з процесів, через які групи, що мають власні особливості, з часом культурно та соціально розчиняються у домінуючій групі. У деяких випадках меншини можуть надавати перевагу такому підходу. Такою, наприклад, у Сполучених Штатах Америки є позиція більшості етнічних груп європейського походження.

Плюралізм — вплив, спрямований на співіснування та взаємне пристосовування до своїх відмінностей. Може означати певні обмеження для домінуючої групи та певні переваги для меншин.

Правовий захист — забезпечення захисту прав меншин конституційними та законодавчими засобами.

Переміщення — відокремлення певних меншин від основних груп населення.

За умов стратифікації виникають специфічні негативні форми взаємодії між етнічними групами: упередження та дискримінація.

Упередження — це ірраціональне, негнучке ставлення до цілої категорії людей. Можливі і позитивні упередження, але, звичайно, упередження є негативним почуттям — антипатією, ворожнечею або навіть страхом. Головна особливість його полягає в тому, що ця диспозиція ґрунтується на узагальненнях, стереотипах, що ігнорують відмінності між індивідами. Тому часто упередження виявляється у таких почуттях, як огида та ворожнеча до членів групи і ґрунтується лише на тому, що вони належать до цієї групи і тому мають негативні риси.

Дискримінація — свавільна відмова у привілеях, престижі та владі тим членам меншин, чия кваліфікація є такою самою, як і у членів домінуючої групи.

8.2.4. Роль релігійної громади як особливої соціальної групи

Однією з провідних соціальних інституцій є релігія. Їй притаманні функції, які виконують в суспільстві лише інститути релігії і тільки релігії. У межах елегантних інститутів формуються пси-

хічні феномени, тобто процеси, що відбуваються не в суспільстві, не в соціальному організмі, а в людській душі.

Кожна релігія пропонує оптимальне їх розв'язання. Засоби розв'язання дали змогу Е. Фромму поділити всі релігії на авторитарні та гуманістичні. Авторитарні релігії — це релігії, в яких людина визнає якусь вищу невидиму силу, яка керує її долею і вимагає слухняності, вшанування і поклоніння. Людиною керує зовнішня сила, яка має над нею абсолютну владу. Про високі духовно-моральні якості цієї сили, звичайно, не йдеться, покора спирається на страх перед покаранням, санкціями владної сили за непослух, непокору, непідпорядкування, опертя, протидію їй.

У гуманістичних релігіях центральне місце належить свободі, незалежності, розвитку, життєдайним силам відповідно до ідеалів істини та краси. Людина в них має досягати розумом своє місце у Всесвіті, шукати істину, відчувати і зміцнювати єдність усіх живих істот, розуміти добро й реагувати на них. Позбавлена любові людина — це порожня оболонка, навіть, якщо у неї в руках зосереджена влада.

Існують релігійні громади двох типів. Один із них — це релігійні громади без фіксованого членства, “відкриті”. Специфіка їх полягає в тому, що під час богослужінь їх склад істотно змінюється, однак ядро залишається більш-менш стабільним, тобто група осіб, що постійно відвідує богослужіння. Склад таких груп не відрізняється стабільністю. Подібні громади функціонують в православ'ї, католицизмі, а також у деяких напрямках протестантизму (англіканство, лютеранство тощо).

Інший тип релігійних громад характеризується твердо фіксованим членством віруючих. Цей тип притаманний конфесіям, що, звичайно, іменуються сектантськими. Хоча й у них немає повної стабільності, однак зміни в складі віруючих тут порівняно незначні, можна сказати, що стабільне ядро громади є її більшістю. Тому між членами громади виникають у більшості випадків особистісні психологічні стосунки, безпосередні контакти носять повторюваний і стійкий характер.

У громадах фіксованого типу психологічний вплив на кожного члена сильніший, інтенсивніше формуються феномени групової взаємодії, стереотипи, настанови. У деяких громадах культивується дух ізоляціонізму: громада, як співтовариство обраних до порятунку, протиставляється світові, злу, порокам і гріху.

У будь-якій релігійній громаді є формальна і неформальна соціально-психологічна структура. Формальна структура релігійних громад визначена догмами, канонами і традиціями цієї конфесії. Наприклад, у православ'ї і католицизмі клір різко відділений від мирян, і його представники відіграють провідну роль у культовій діяльності громади. У деяких протестантських громадах розходження між кліром (пресвітерами, проповідниками) і мирянами значно менше. Однак і в цих конфесіях чітко визначені обов'язки й права як керівника громади (пресвітера), так і рядових її членів.

Сукупність стосунків між членами громади, регламентованих її статутом, традиціями, утворюють формальну організацію громади. Однак у житті релігійної громади значну роль відіграють і неформальні (нерегламентовані задалегідь) міжособистісні відносини між її членами.

Основні функції релігійної громади: ілюзорно-компенсаторна, що практично реалізується, насамперед, через відправлення релігійного культу, світоглядна, регулятивна, комунікативна, інтегруюча. Релігійна громада схвалює і санкціонує одні форми поведінки і відкидає інші.

Груповий тиск на членів громади не завжди приймає форму явних заборон тим більше санкцій, однак відчувається кожним членом, особливо, якщо йдеться про громади з фіксованим членством. Він здійснюється через групову думку, що впливає не тільки на поведінку самих віруючих, а й на дії їхніх родичів, сусідів. Згуртованості членів релігійної громади сприяє їхнє спілкування (насамперед під час богослужінь) і взаємна підтримка та допомога.

8.2.5. Соціальні класи

Серед усього різноманіття великих соціальних груп особливим інтересом користуються у вітчизняній літературі **соціальні класи**. В багатотомному виданні по соціальній психології за редакцією Г. Ліндсея і Е. Аронсона зазначається, що сам термін "клас" має різний зміст для американських і європейських дослідників. Так, для європейців, як вважають автори, це поняття більш реальне, оскільки ідентифікація з класом достатньо часто пов'язується із визначенням політичної належності. Для американської культури взагалі характерне оперування

термінами “середній клас”, “нижчий клас” тощо. Це пов’язано з тим, що соціальна структура описується таким поняттям, як “соціоекономічне положення”.

Реально клас як і будь-яка спільнота вступає у взаємодію з іншими групами і в “чистому” вигляді не існує. Клас включає прошарки, класові “границі” не співпадають з національними, професійними, статевими та ін. Ці спільноти можуть перехрещуватися, причому неодноразово. Ступінь включення людей у них, ідентифікація індивіда з певною групою і взаємини між ними визначають соціально-психологічне положення окремого прошарку і окремої особистості в суспільстві.

§ 8.3. Психічні явища в організованих великих групах

Науковці зазначають, що психічні явища в організованих великих групах можуть бути поділені на сфери: когнітивну, емоційну, мотиваційну і регулятивно-вольову.

Когнітивна сфера включає такі феномени, як: колективні уявлення, соціальне мислення, громадську думку, суспільну свідомість, менталітет. Когнітивні процеси у великих групах є відзеркаленням соціальних процесів, статусу груп у системі суспільних відносин, рівня розвитку духовного життя суспільства. Суспільно-історичні процеси визначають зміст пізнавальних процесів, зміну об’єктів пізнання.

Важливим елементом **емоційної сфери** є так звані **соціальні почуття** — певні характеристики групових емоційних станів. Поняття “соціальне почуття” не є загально визнаним, тому його використовують лише як описове визначення деякого емоційного стану групи. Невизначеність терміна не зменшує значення самої проблеми, вона лише свідчить про те, що в соціальній психології немає традиції дослідження цієї галузі за допомогою наукового понятійного апарату, тому доводиться запозичувати термінологію з інших галузей, наприклад, з традицій гуманістичної літератури, філософії та історії, де саме існування “соціальних почуттів” встановлене й описане.

Так, в історичних дослідженнях неодноразово констатовувався факт домінування почуття ентузіазму, впевненості у привабливості політичних програм, оптимістичного сприйняття історичних змін в епоху буржуазних революцій.

8.3.1. Соціальний настрій

Соціальний настрій не є сумою настроїв людей, які належать до цієї групи, а виступає як продукт всієї системи соціальних (економічних, політичних і ідеологічних) відносин. Соціальний настрій характеризується заразливістю, здатний значно посилювати деякі настрої окремих індивідів. Як зауважує Б. Д. Паригін, суспільний настрій є наймасовішою компонентою групової психології не тільки тому, що він, на відміну від інших елементів психіки, функціонує постійно, а ще й тому, що він виявляється у групі з тим більшою силою, що більшою (за кількістю) є соціальна група. В соціальному настрої чинник фізичного самопочуття відступає на задній план перед соціальними чинниками (умовами матеріального життя людей, їхніми відносинами на виробництві, в побуті тощо).

Інший структурний елемент психології великих груп — *мотиваційна сфера*. Вона представлена загальногруповою мотивацією, груповими потребами, цінностями, інтересами, цілями, установками, ідеалами. У цьому переліку мотиваційних елементів потреби становлять базисну характеристику і поділяються на два види:

- потреби групи як даної системи, що вимагає певних умов для свого функціонування;
- потреби більшості осіб, які входять до цієї групи, тобто типові для групи потреби.

З потребами у психології великих груп органічно пов'язані інтереси. У них виражається спрямованість психіки і діяльності. Специфічне місце у спонукальній сфері займають суспільні інтереси. Інтереси стимулюють різні форми діяльності груп. Інтерес у суспільній діяльності звичайно усвідомлюється і його задоволення виступає як мета теоретичної і практичної діяльності людей. Розрізняють економічні, політичні, духовні інтереси.

У мотиваційній сфері групи істотне місце посідають *життєві орієнтації*. Вони представляють систему переваг, що виявляються в усвідомленій або несвідомій поведінці більшості членів групи, у виборі мотивації, альтернатив. Життєві орієнтації зумовлені закономірностями життя суспільства, великої групи, мікрогрупи, індивідуальною біографією, значущими ситуаціями.

Ідеали виступають вищою формою спонукування до соціальної діяльності. Ідеал історичний, соціально детермінований певним рівнем

розвитку суспільства і характером групових і особистісних відносин. Ідеали людей відображають історичні прагнення великих груп на кожному етапі розвитку.

Групові потреби, інтереси, цінності, ідеали, прийняті більшістю членів соціальної групи, становлять фонд загальногрупової мотивації. Вони виступають стимулами і мотивами діяльності і поведінки людей, визначають спрямованість особистості й групи.

Серед стійких компонентів психологічних характеристик групи привертає увагу *психічний склад*, але цей компонент розкритий лише для одного виду великих груп — для націй. Щодо інших великих соціальних груп, то “психічний склад” тут, зазвичай, описується як набір деяких психічних ознак у поведінці і діяльності, на підставі яких можна реконструювати норми соціальної групи.

8.3.2. Соціальний характер

Стійкі психічні ознаки виявляються в *соціальному характері*. Термін “соціальний характер” широко представлений у працях Е. Фромма. На його думку, форми соціального характеру не прив'язані до певних соціальних груп, але співвідносяться з різними історичними типами самовідчуження на різних етапах історичного розвитку людства: “накопичення” — з людиною епохи 20-х років ХХ ст.; “ринковий тип” — із суспільством “тотального відчуження” тощо. Соціальний характер визначається як сталий образ дій в різних ситуаціях їх життєдіяльності.

Окрім соціального характеру, психічний склад розкривається у звичках, звичаях і традиціях. Усі ці утворення відіграють роль регуляторів поведінки і діяльності членів великих соціальних груп, а тому мають величезне значення для розуміння психології групи, дають найважливішу характеристику такої комплексної ознаки, як спосіб життя.

Традиції — історично зумовлений, узаконений спосіб відтворення правил, норм поведінки, відносин. Вони визначають загальне спрямування діяльності груп. У традиціях реалізується спадкоємність тих чи інших соціально значущих форм поведінки в типових ситуаціях, у різних сферах діяльності, що свідомо підтримуються і закріплюють ті або інші відносини.

Звички і звичаї складаються під впливом певних життєвих умов, але надалі закріплюються і виступають саме як регулятори поведінки.

Звичай — це усталене правило реагування на певні події, відзначання деяких суспільно значущих моментів (трудової діяльності, побуту, сімейного життя, важливі події у житті людини: народження, весілля, характер свят тощо). Звичай зберігає певний народний досвід, є символом якихось цінностей, вироблених спільністю, привчає поважати їх, а також виховує певне відношення до групи, до особистості.

Елементом психічного складу організованих великих груп, що приєднується до соціальних звичаїв, є *забобони* — укорінена в суспільстві необґрунтована думка. Забобони визначають відношення певної соціальної групи до тих або інших природних або соціальних явищ. Вони фактично є у переважній більшості груп.

Цілісну характеристику психологічних особливостей соціальних груп представляє *спосіб життя*. Спосіб життя — це сукупність сталих, типових для певних соціально-економічних відносин форм життєдіяльності соціальних груп, окремих людей і в матеріальному і духовному виробництві, у суспільно-політичній і сімейно-побутовій сфері.

У способі життя розкривається, як живуть люди, якими діями і вчинками заповнено їхнє життя, який стиль їхнього мислення, їхні потреби, інтереси, ідеали, умонастрої, зміст і форми спілкування, які цілі вони переслідують. У способі життя групи виражається система суспільних відносин, відношення до праці, інших спільнот, інших людей, до себе. Ці відносини відбиваються у світогляді, ціннісних орієнтаціях, життєвих позиціях, соціальних і особистісних установах, потребах, стилі життя і поведінці.

Розвиток соціально-групової свідомості в найбільш конкретному вигляді — це безпосереднє усвідомлення індивідами — представниками певної групи — своєї належності до неї і повсякденного включення в неї. Він складається з трьох рівнів розвитку.

Перший рівень — “зовнішній” або “типологічний” — характеризується фіксацією тих чи інших ознак, загальних для представників великої соціальної групи. На підставі безпосередніх життєвих спостережень, представники великих соціальних груп поступово помічають суто зовнішні риси своєї подібності. Існує величезна кількість звичайних, побутових типологічних ознак належності.

Прихильники теорії соціальної стратифікації М. Вебера, наприклад, на початку ХХ ст. виокремили основні страти в Англії за дивовижною ознакою: за віконними шторами. Згідно із соціологічним дослідженням, страти спершу діляться на ті, що мають віконні штори і на ті, що не мають. Своєю чергою, серед тих, що мають штори була виявлена величезна диференціація від простих ситцевих ганчірочок, що закривають піввікна, до розкішних оксамитових полотен, що закривають півстіни, на якій розташоване вікно.

Природно з'ясувалося, що різниця в шторах пов'язана з доходами, типом будинку, з освітою та іншими характеристиками життя. Таким чином, саме собою існування певних зовнішніх ознак різного роду типів уже визначає характер поведінки і свідомості людини — просто через її належність до тієї чи іншої великої групи. Поступова наявність подібних ознак стає помітною. Тоді люди фіксують їх і роблять відповідні висновки за принципом “свій” — “чужий”, “ми” — “вони”. Тож психологія членів великих соціальних груп переходить на наступний рівень.

Другий рівень — “внутрішній” або “ідентифікаційний” — характеризується виникненням первинного психологічного зв'язку людини зі своєю великою соціальною групою, ідентифікацією. Накопичення зовнішніх ознак рано чи пізно приводить до висновку: “Ми — селяни” і т. ін. Так формується соціально-групова самосвідомість і виникає внутрішня ідентифікація, ототожнення себе зі своєю групою та іншими її представниками.

На цьому рівні вже з'являється певна спільність поведінки, усвідомлюється деяка єдність інтересів, з'являються загальні уявлення, погляди та оцінки. Посилюються особистісні контакти, інтенсифікується безпосереднє спілкування, яке поступово починає виходити за межі елементарних побутових тем. Однак ідентифікація особистістю себе, наприклад, як “робочого” обмежується конкретним заводом або фабрикою, максимум — корпорацією, в яку входить завод.

Третій рівень — “солідарно-дієвий” — припускає психологічну готовність членів групи до сумісних дій задля досягнення або збереження цілей та інтересів своїх великих соціальних груп. Для розвитку третього рівня зазвичай потрібен зовнішній поштовх. Цим поштовхом виступає деяка загроза інтересам своєї групи, що сприймається як загроза й індивідуальним, власним інтересам.

Як зовнішній поштовх може виступати і якась випадкова подія. Такого роду подія може бути і спеціально підготовлена. Нарешті, роль поштовху досить і часто грають засоби масової інформації. Вони неминуче сприяють розширенню кругозору членів великих соціальних груп, його переходу з локального на вищий рівень.

Зрозуміло, що виокремлення трьох описаних рівнів розвитку свідомості й реальної спільності членів великих соціальних груп носить достатньо умовний характер. У різних країнах і в різних групах вони виглядають по різному.

§ 8.4. Неорганізовані великі групи

Неорганізовані великі групи управляються соціально-психологічними механізмами емоційної природи: наслідуванням, навіюванням, зараженням. Для них характерна спільність відчуттів і настроїв у певний момент часу, яка, проте, не свідчить про глибоку психологічну спільність учасників такого роду соціальних утворень.

Так, Г. М. Андреева характеризує великі неорганізовані (стихійні) групи за поширеною традицією, поділяючи їх на масу, натовп, публіку та аудиторію.

Поняття “маса” утвердилося у психологічній літературі з легкої руки З. Фрейда. У березні 1921 року вийшла друком його праця “Масова психологія і аналіз людського Я”. Книгу, що стала епохальною в масовій психології, випустило видавництво “Internationaler Psychoanalytischer Verlag” під назвою “Massen psychologie und Ich-analyse”. Присвячена вона питанням масових процесів.

Маса у психологічній літературі, зазвичай, описується як велика група з досить нечіткими межами. Вона може виступати не обов’язково як тимчасове утворення, як натовп; вона може бути більш організованою, свідомою, хоча і різномірною, коли певні верстви населення досить свідомо збираються на яку-небудь акцію: маніфестацію, демонстрацію, мітинг. У цьому випадку істотна роль належить організаторам, засобам СМІ.

Густав Лебон у своїй книзі “Психологія народів і мас” (друга частина: “Психологія мас”) (1896) характеризує масу як імпульсну, мінливу й збудливу. Імпульси, яким вона підкоряється, можуть бути і благородними, і жорстокими, і героїчними, але у всіх випадках вони не дають виявитися навіть інстинкту самозбереження окремого ін-

дивіда. Маса легковірна і надзвичайно просто піддається впливу, неправдоподібного для неї не існує. Вона думає образами, що породжують один одного асоціативно, не вивіряються розумом, не збігаються з дійсністю. Маса, таким чином, не знає ні сумнівів, ні невпевненості.

Г. Лебон виокремлює основні ознаки поведінки, притаманні людині в масі:

- імпульсивність, інстинктивність реагування;
- домінування почуттів;
- зниження інтелекту;
- втрата особистісної відповідальності.

8.4.1. Натовп

Динамічне, мінливе утворення, яке легко переходить від одного стану до іншого називають натовпом. Саме тому він часто вважається некерованою, стихійною силою. Зазвичай натовпом — це скупчення людей, яке відповідає певним ознакам, а саме:

- численність;
- висока контактність (кожна людина фактично входить у персональні простори інших людей);
- емоційна схвильованість (неврівноважені стани: високе емоційне збудження, хвилювання, піднесення);
- неорганізованість (стихійність);
- нестійкість мети.

До типових життєвих ситуацій, в яких легко утворюються численні скупчення людей (натовпи), слід віднести:

- стихійні лиха (землетруси, великі повені, пожежі);
- суспільний транспорт і транспортні вузли (вокзали, метро);
- масові видовища (спортивні матчі, естрадні концерти);
- політичні акції (мітинги, демонстрації, політичні вибори, страйки та інші акції протесту);
- місця масових святкувань і відпочинку (стадіони, площі і вулиці міст, приміщення).

✓ **Натовп — відносно короткочасне, безструктурне скупчення людей, об'єднаних безпосередньою просторовою близькістю.**

Таке угруповання як натовп не має усвідомленої мети, дії учасників зумовлені якимось зовнішнім стимулом та загальним емоційним

станом. За ступенем своєї активності і за домінуючими емоціями натовпи поділяються на пасивні, активні, агресивні, панічні.

Пасивні (спокійні) натовпи відрізняються передусім відсутністю високого емоційного збудження. У такому стані між людьми слабкий зв'язок, вони практично не обмінюються інформацією і не діють сумісно. Вони або спокійно стоять в очікуванні чогось (наприклад, зустрічають на вокзалі потяг), або хаотично і відносно незалежно один від одного спокійно пересуваються (наприклад, це люди, що оглядають історичні та культурні пам'ятники або окремі так звані транспортні натовпи в метро, поряд з вокзалами).

Активним натовпом є угруповання, що перебуває у стані емоційного збудження. Емоційна зараженість сприяє появі у людей психологічної готовності спільно діяти, у них формуються схожі соціальні установки на певні форми поведінки, зростають зв'язки між людьми, інтенсивність обміну інформацією тощо.

При цьому слід розрізнити натовпи у стані установчої (внутрішньої) активності, які психологічно готові спільно діяти, але ще не діють, і натовпи, що реально діють. Тут накопичується психічне напруження, відчуття фрустрації, відчаю, гніву. Щоб натовп перейшов з активного в агресивний стан, необхідний усім зрозумілий стимул (наприклад, слух про щось), який викликає загальне обурення.

Головна особливість *агресивного натовпу* — це деструктивна (руйнівна) поведінка. Типовими агресивними натовпами нерідко стають групи спортивних (футбольних, хокейних) уболівальників-фанатів, поведінка яких призводить до руйнувань. Особливим різновидом агресивного натовпу є користолюбний (мародерський) — скупчення людей, що активно націлені на пограбування, присвоєння матеріальних цінностей у кинутих будинках, напівзруйнованих магазинах і складах під час землетрусів, повеней, великих пожеж, техногенних катастроф.

Панічні натовпи об'єднані відчуттям страху, викликаного небезпекою для життя або нормального функціонування людей. Панічні натовпи і такі, що рятуються, мають деякі спільні характеристики, а саме:

- сильне емоційне збудження, засноване на гострому переживанні страху;
- низький рівень усвідомлення своїх дій;
- некритичне відношення до обстановки тощо.

Формально-структурні характеристики натовпу. На відкритих просторах натовп збирається у вигляді кола, має центр (або ядро) і периферійні шари, а під час прибуття нових людей, він набуває форми неправильного кола. Активність натовпу оцінюється за наявністю і швидкістю пересування людей. При цьому характерний рух одних осіб від центру натовпу до його периферії, а інших, навпаки, – від периферії до центру. Цей процес має двояке значення: з одного боку, він розглядається як засіб розповсюдження інформації в натовпі, з іншого – дає можливість поділити людей за ступенем їхньої активності.

Найактивніші і готові взяти участь у діях натовпу прагнуть дістатися до його центру; більш пасивні тяжіють до периферії. Ф. Олпорт запропонував ідею “кільцевої реакції”, згідно з якою індивід стимулює своєю поведінкою інших осіб та спостерігає за їхньої реакцією, в результаті чого сам досягає ще вищого рівня активності. Оскільки межі натовпу нестабільні, то положення людей постійно змінюється, часто поза їх волею і бажанням. Так, просто цікавий може несподівано опинитися в центрі натовпу внаслідок приєднання нової групи.

Психологічні особливості поведінки людини у натовпі:

- зниження самоконтролю (інтернальності);
- посилення залежності від натовпу;
- підкорення зовнішньому впливу великої групи людей;
- деіндивідуалізація (завдяки чому різні люди стають подібними один до одного);
- нездатність утримувати увагу на одному й тому самому об'єкті;
- некритичність мислення;
- особливості переробки інформації (людина у натовпі легко сприймає різноманітну інформацію, швидко переробляє її і поширює, при цьому абсолютно мимоволі спотворює, трансформує, тобто генерує чутки);
- підвищена навіюваність;
- підвищена фізична, психофізіологічна і психічна активація;
- мобілізація усіх ресурсів індивіда;
- нетиповість, незвичність поведінки.

8.4.2. Публіка

Відомий французький соціолог Габріель Тард виокремив такі поняття як *натовп* і *публіка* і вказав на відмінності між ними. Поява книгодрукування і особливо газет призвело до свого роду пере-

вороту — виникнення публіки. Маса людей почала читати одні й ті самі газети вдома, і відчувати схожі почуття. Якщо виникнення публіки пов'язане з появою книгодрукування у XVI ст., то у XVIII ст. з'являється і росте “політична публіка”, яка незабаром поглине в себе, “як річка, що розлилася, всякого роду інші публіки: літературну, філософську і наукову...”

Натовп, на думку Г. Тарда, як соціальна група належить минулому і є чимось духовно нижчим, а публіка — “суто духовне збірне ціле”, в якому індивіди не зібрані, як у натовпі, разом, вони фізично відокремлені один від одного, але пов'язані воедино духовно, а саме — спільністю переконань та емоцій.

У замкнутих приміщеннях, наприклад у лекційних залах, публіку часто іменують *аудиторією*. Вона завжди збирається заради загальної і визначеної мети, тому більш керована, зокрема, дотримуючись норм. Проте і в аудиторії діють закони маси. Достатньо і тут якого-небудь інциденту, щоб і публіка, і аудиторія, особлива широка, стала некерованою.

Крім організованих і неорганізованих (стихійних) іноді виокремлюють *великі дифузні* групи. Під терміном “дифузна” розуміють розсіяну групу, що має загальні соціально-психологічні ознаки, основними серед яких є:

- розмиті, тобто нечітко окреслені межі; невизначена сукупність людей;
- слабкий їх взаємозв'язок і лише епізодична взаємодія;
- висока динамічність, мінливість, тобто склад цих груп легко може змінюватися, тому вони належать до відкритих і досить мобільних груп;
- низька інтегрованість, слабка згуртованість; проте може не відноситися до окремих локальних її частин.

Велика дифузна група — це численна, але нечітко визначена за складом, високодинамічна і низькоінтегрована сукупність людей, лише локально й опосередковано пов'язаних одна з одною. Прикладами великої дифузної групи є мешканці того чи іншого селища, району, міста.

§ 8.5. Поняття про масові явища

Під час аналізу психологічних характеристик великих груп постає питання: як саме елементи групової взаємодії впливають на психіку кожної окремої людини, яка входить до складу цих груп? Вивчення

цього процесу показує, що він включає в себе певні способи впливу індивідів один на одного.

Спілкування різноманітне за формами, воно виникає й у стихійних групах. У таких групах поведінка регулюється на основі специфічних механізмів, які діють також і в організованих, об'єднаних спільною діяльністю групах, але в стихійних вони виходять на перший план і формують масові явища.

✓ **Загальною ознакою масових явищ є відсутність особистісного контролю за поведінкою.**

Причини, які сприяють виникненню масових явищ, різноманітні і можуть бути виділені у три групи.

До *першої групи* належать умови, що фізично ослаблюють людей: втома, голод, сп'яніння, легкі наркотики, тривале безсоння (фізіологічні чинники).

У *другу групу* включені такі явища: здивування, невпевненість, раптовий страх, ізоляція, усвідомлення безсилля перед небезпекою, депресія, психічні потрясіння, дефіцит або надмірність інформації, зниження критичної оцінки інформації (психологічні чинники).

До *третьої групи* належать: відсутність групової солідарності, втрата довіри до керівництва (соціальні чинники).

8.5.1. Зараження

Одним із найдавніших способів інтеграції групової діяльності є зараження. Його витoki сягають із глибокої давнини, а зовнішні вияви різноманітні. Інколи великі групи або навіть цілі народи охоплюються психічним зараженням і перебувають у зміненому стані: спалахах спортивного азарту, релігійного екстазу, політично забарвленого психозу.

✓ **Емоційне зараження – переважно неусвідомлюваний процес передавання емоційних станів від однієї людини (групи) до іншої, що перебувають у безпосередньому візуальному і вербальному контактах.**

Основними каналами здійснення емоційного зараження є міміка, пантоміміка, інтонації, тембр звучання голосу. Наприклад, радісно-усміхнене обличчя, рухи тіла, піднесено-оптимістичні інтонації,

тебр голосу комунікатора заражають радістю тих, з ким він безпосередньо спілкується, незалежно від того наскільки комунікатор і реципієнти усвідомлюють цей факт. Ступінь емоційного зараження залежить і від настанови на зараження, наслідування. Важливу роль у процесі зараження відіграє спільність оцінок та настанов, притаманних масі.

Механізм зараження переважно зводиться до ефектів багаторазового взаємного підсилення емоцій та впливів партнерів по спілкуванню. При цьому вплив прямо пропорційний величині аудиторії й величині емоційного “заряду”, отриманого від комунікатора. Емоційний стан підсилюється шляхом багаторазового “віддзеркалення” за принципом ланцюгової реакції.

Міра зараження людей залежить, звичайно, від загального рівня розвитку самосвідомості особистостей. Б.Ф. Поршнев зазначав, що вищим є рівень розвитку суспільства, то критичнішим ставлення індивідів до сил, які автоматично спонукають їх до тих чи інших дій або переживань.

8.5.2. Навіювання

З. Фройд висунув вельми продуктивну ідею для опису феномену натовпу. Він розглядав натовп як загіпнотизовану людську масу. Найнебезпечніше і найістотніше в психології натовпу — це сприйнятливність до навіювання. Навіювання — процес психічного впливу на людину або групу при послабленні свідомого контролю і критичної оцінки змісту повідомлень.

✓ **Навіювання — цілеспрямований вербальний (словесний) вплив на іншу людину або групу людей, розрахований на некритичне сприймання інформації, довіри.**

На відміну від зараження як способу співпереживання людьми одночасно єдиного психічного стану, для навіювання не обов'язкове переживання ідентичних емоцій, уявлень. Навіювання — це процес одностороннього, активного і персоніфікованого впливу індивіда на групу.

Навіювання найчастіше відбувається у вербальній формі, зміст впливу спрямований не на особистість, яка здатна мислити та аналізувати, а на людину, яка готова отримувати і виконувати розпоря-

дження, накази, інструкції. Здатність самостійно, критично мислити, мати тверді переконання зменшують цей вплив. Мають значення також уразливість, стать, освіта тощо. Важливим чинником є також попередня настанова та характеристики джерел впливу.

У психології відомо, що емоційне збудження суб'єкта і його здатність до критичного, адекватного осмислення ситуації, вчинків знаходяться у зворотно-пропорційній залежності. Із наростанням збудження критична оцінка знижується. Тому комунікатор (сугестор) свідомо чи несвідомо (це залежить від його психологічних знань і вмінь) прагне впливати на емоційну сферу, на яку хоче щось навіяти, намагається викликати у них сприятливе для інформації, яку він навіює, емоційне збудження, схвилювати їх.

Довіра до інформації залежить не лише від сприятливого емоційного збудження у момент її сприймання, а й від авторитету особистості, що безпосередньо означає чесність, справедливість, доброзичливість людини.

Ефективність навіювання пов'язана також із визнанням компетентності комунікатора. Оптимальним для сугестії є поєднання авторитету і референтності. Так, Б.Ф. Поршнев вважає, що сугестія тотожна абсолютній довірі до того змісту, який передає комунікатор.

У соціальній психології навіювання або сугестія розглядається у двох аспектах:

- як стихійний компонент повсякденного спілкування;
- як спеціально організований різновид комунікативного впливу (використовується у засобах масової інформації, рекламі, моді, психотерапії, релігії, політиці).

У поведінці конкретного індивіда сугестія пов'язана з підкоренням існуючих обставин, залежністю від колективних дій та уявлень. Звичай, традиції часто виступають як засоби зменшення негативізму поведінки, який руйнує спільність, почуття “Ми”. З давніх часів вироблені засоби активізації відчуття контакту “Ми” (свята, бенкети, спільні обіди, вживання алкоголю, наркотиків, тютюну тощо). Саме тому будь-яка закрита група (родинна, національна, професійна, політична, релігійна) підвищує сугестивність.

Одночасно існують і засоби ізолювання від спільного “Ми” — ізоляція від контактів, бойкот, знущання, глузування тощо. Контрсугестія, яка спочатку виникає як недовіра до існуючих стандартів життя, переростає у непокору, формування нових норм, зразків, звичаїв, традицій, які з часом теж стають обов'язковими для всіх, чи хоча б

для більшості членів суспільства або групи. При цьому ті сили, які виступали проти сугестії, роблять все аби зберегти у недоторканності нові регулятори поведінки та діяльності. З'являється потреба у новій контрсугестії, яка виводить спільноту із чергового застою.

8.5.3. Наслідування

До механізмів, способів впливу людей один на одного належить і наслідування, роль якого в житті особистості та особливо груп суттєва. Наслідування є соціобіологічною характеристикою, яка притаманна людині і тваринам. Однак не треба зводити наслідування до автоматичного, несвідомого повторення зразка. Певний зразок відіграє свою роль, але частіше він поширюється лише на зовнішні вияви поведінки й не торкається внутрішніх особистісних характеристик особистості, не змінює її спрямованості.

✓ **Наслідування – свідоме або неусвідомлюване відтворення, повторення дій, стилю життя, суджень, уподобань, манер тощо.**

Оскільки йдеться про засвоєння запропонованих зразків поведінки, то завжди існують дві тенденції: або оточення наслідує якомусь конкретному індивіду або він наслідує нормам поведінки групи. Особливе значення цьому феномену надавав у своїх працях Г. Тард. Він виділяв:

- логічне і нелогічне, внутрішнє і зовнішнє наслідування;
- наслідування – як мода і наслідування – як звичай (за мірою стійкості);
- наслідування усередині класу і наслідування одного класу іншому.

На основі наслідування відтворюється, поширюється й уніфікується поведінка, вміння, навички які забезпечують, з одного боку, прогрес, а з іншого – стабільність соціальних відносин. Завдяки наслідуванню накопичуються культурні надбання попередніх поколінь. Найважливішими об'єктами наслідування є референтні та авторитетні особистості і групи.

Особливе значення відіграє наслідування на ранніх етапах становлення і розвитку людини. Діти більш схильні до наслідування, адже в них ще не сформовані наукові знання, аналітичні здатнос-

ті, немає достатнього емпіричного життєвого досвіду, необхідного для критичного сприймання інформації. Крім того, вони емоційно вразливіші, ніж дорослі. У дорослих воно реалізується значно складніше, оскільки проходить крізь критичну оцінку.

8.5.4. Паніка

Паніка є стеничною формою страху. Це своєрідна афективна реакція, яка виявляється у формі сильного неспокою, тривоги, втрати цілеспрямованості у діях.

✓ **Паніка – стан тривожно-боязкого збудження, який характеризується дезорганізацією діяльності, хаотичним пошуком виходу із травматичної ситуації.**

Невідповідність між зростанням інтенсивності пошуку та зниженням його ефективності (тобто між рівнем мотиваційного напруження і ефективністю поведінки) сягає максимуму під час паніки – найбільш інтенсивної і хаотичної пошукової діяльності. У людини виникає почуття пустоти, відсутність думок, втрачається здатність міркувати, встановлювати між явищами причинні зв'язки. З'являються вегетативні ознаки: блідість шкірних покривів, часте дихання, серцебиття, пітливість, дрижання рук. Рухи стають метушливими, людина може виконувати лише прості автоматизовані дії. Практично будь-яка людина, потрапивши у ситуацію паніки, тією чи іншою мірою піддається їй.

Приводом до паніки є шокуючі стимули, що переривають звичні форми поведінки. Аби паніка виникла, цей стимул повинен бути або дуже інтенсивним, або зовсім невідомим раніше. Відчуття невизначеності ситуації, необхідності швидко прийняти рішення за відсутності сформованих алгоритмів вирішення проблеми заважає логічному осмисленню, викликає страх, який при визначених умовах стає генералізованим. Панічний стан одних людей “заражає” інших, що своєю чергою підсилює страх перших.

Показовим є приклад виникнення масової паніки в американському штаті Нью-Джерсі 30 жовтня 1938 р. У цей день по радіо передавали інсценізацію роману Г. Уеллса “Війна світів”. Передача велася у вигляді репортажу з місця висадки войовничих істот, які сіяли навколо смерть і руйнування. Перед цією передачею слухачів ознайомили з повідомленнями, які начебто надійшли від відомих астроно-

мів, про те, що до Землі наближаються марсіанські об'єкти. Одразу після передачі у штати, на теренах якого неначе розпочалася війна, народ заразився панікою. Люди намагалися якомога швидше вибратися з небезпечного району на машинах, автобусах.

У цій ситуації маси радіослухачів (1 млн 200 тис. осіб) пережили стан, подібний до масового психозу, хоча більшість із них точно знала, що транслюється інсценізація літературного твору (про це тричі оголошував диктор).

Майже 400 тис. осіб засвідчили “появу марсіан”, яких бачили на власні очі. У цій ситуації першими почали рятувати себе малоосвічені люди або люди з низькою освітою, ті, хто перебував у конфлікті з навколишніми, незадоволені чимось, тривожні, дратівливі тощо. Саме такі особи більш схильні до емоційних виявів, ніж до раціонального аналізу, критичного оцінювання ситуації.

Вирішальними чинниками виникнення паніки є:

- загальна психологічна атмосфера тривоги і невпевненості великої групи людей;
- переживання негативних емоцій і почуттів;
- наявність стимулюючих паніку чуток, наприклад, “підігрівальних” про безпеку або її негативні наслідки;
- наявність схильності до паніки (так звані панікери).

Важливою умовою виникнення паніки є наявність останнього чинника – панікерів. Відомо, що достатньо і 1 % таких осіб, щоб панікою була охоплена велика кількість людей.

За психологічними особливостями поведінки людей в умовах паніки виділено чотири групи. Першу групу склали ті, що критично ставляться до чуток і мало піддаються страху. Друга група включає осіб, які в стані страху не можуть самостійно зробити висновки із ситуації, тому звертається по допомогу (до сусідів, знайомих, на радіо). До третьої групи входять ті, хто відчуває сильний страх і сприймає панічні чулки без перевірки, як реальність. Четверту групу становлять особи, які відразу панікують, навіть не намагаючись щось уточнити або перевірити.

8.5.5. Чутки

Найпоширенішим масовим явищем у великих групах є чутки. Вони також виникають і в інших соціальних групах, включаючи суспільство загалом. Існують офіційні та неофіційні канали надання інформації. У разі неофіційної інформації люди самі починають тлумачити ситуа-

цію, що виникла в межах звичних для них уявлень. Таке розповсюдження інформації досить часто здійснюється за допомогою чуток.

✓ **Чутка** — це повідомлення, що надходить від однієї або більшої кількості осіб, про нічим не підтвержені події, або їх трактування.

Зазвичай чутки стосуються важливих для певної групи або людини явищ, які торкаються актуальних для них потреб та інтересів. Очікування повної та правдивої інформації є головним мотивом сприймання і відтворення чуток. Існують загальні закономірності виникнення і розповсюдження чуток.

По-перше, чутки виникають у зв'язку з важливими для людей подіями або значущими для них соціальними об'єктами (наприклад, майбутня грошова реформа, якась загроза для нормальної життєдіяльності людей).

По-друге, чутки виникають в умовах невизначеності, коли інформація або зовсім відсутня, або явно недостатня, або суперечлива і тим самим породжує невизначеність (таким прикладом була неузгоджена інформація про дози радіоактивного забруднення територій у результаті Чорнобильської катастрофи, що викликала масові чутки наприкінці квітня — на початку травня 1986 р).

По-третє, важливою умовою народження і розповсюдження чуток є політична й економічна нестабільність у суспільстві. Нестабільність породжує масову тривогу, стан загального дискомфорту, невпевненості у майбутньому тощо.

По-четверте, сприяє народженню чуток бажання людей стати свідками чогось незвичайного у їхньому житті, якоїсь сенсації або дива.

Г. Олпорт і Л. Постмен дійшли висновку, що у процесі передавання чутки спрощуються, стають більш коротшими, безумовно, більш вираженими, що сприяє швидшому їх сприйняттю. При цьому вони набувають загостреного характеру, тобто містять менше деталей, стають більш селективними і сфокусованими.

Деякою мірою чутки допомагають людині адаптуватися до соціального середовища і виконують такі функції:

- з одного боку, задовольняють соціальну потребу людини в пізнанні навколишнього світу, з іншого — стимулюють цю потребу;
- великою мірою знімають або, щонайменше, знижують невизна-

ченість щодо важливих подій, тобто роблять соціальну ситуацію для людини суб'єктивно більш зрозумілою;

- чутки регулюють поведінку, яка, відповідно, може змінюватися;
- соціальний досвід людини показує, що чутки виникають навколо подій, які можуть реалізуватися; в цьому полягає їх функція передбачення соціальних подій;
- чутки містять дві компоненти: інформаційну та експресивну. Перша визначає об'єктивну міру вірогідності чутки, друга – загальний тип емоційної реакції, на яку вона розрахована і яка виявляється під час сприймання чуток аудиторією. Також друга характеризує суб'єктивний стан людей і в типології чуток часто буває головною. Відповідно до неї виокремлюють чутку-страх, агресивну чутку, чутку-бажання тощо.

Відкрите суспільство подає точну й повну інформацію та отримує свою неформальну інформаційну мережу у вигляді чуток. У відповідь на дозування інформації виникає стереотип невіри або недовіри до офіційних кіл. У такій ситуації люди часто схильні вірити тому, що чутка йде від надійного джерела. Це надає чуткам вірогідності, тобто їх можна вважати формою престижного навіювання. У подібних випадках відбувається явище емоційного зараження, звуження поля свідомості та зменшення критичного ставлення до повідомлення. Інформаційний вакуум може породити тотальну систему неофіційного тіньового оповіщення. У відповідь на офіційні міфи виникають міфи буденної свідомості, як розплата за низьку інформаційну обізнаність суспільства.

У міжособистісному плані поряд із компенсацією емоційної невдоволеності у процесі виникнення та розповсюдження чуток значну роль відіграють особистісні характеристики інформатора. Метою людини, яка передає чутку, є не лише саме повідомлення, а й формування певної установки стосовно того, що є предметом інформації (чуток), а також формування сприятливого ставлення до самого інформатора. Мотивом цього може бути суперництво у групі, боротьба за лідерство, прагнення підвищити групову оцінку і самооцінку.

Ще одним мотивом поширення чуток є неусвідомлене прагнення зменшити власну особистісну напругу, зняти страх, невпевненість або хвилювання. Обговорення хвилюючої проблеми знімає напруження. Крім того, людина, яка передає іншому панічну чутку, позасвідомо сподівається на те, що ті, хто її слухають, спростують тривожне повідомлення.

Загальна стратегія профілактики чуток полягає в тому, щоб протидіяти умовам, сприяючим їх виникненню і розповсюдженню. Тому необхідно наступне:

- добиватися високого ступеня інформованості великих груп про найважливіші для них події, соціальних умов життя;
- інформація при цьому має бути доступною і несуперечливою, що дає можливість зняти невизначеність;
- в екстремальних умовах потрібно організувати регулярну роботу спеціальних джерел інформації;
- цілеспрямовано знижувати значущість тих соціальних об'єктів, подій або явищ, навколо яких прогнозується виникнення чуток;
- підвищити політичну, економічну, міжнаціональну стабільність і стійкість розвитку соціальних груп (місто, регіон або суспільство загалом).

8.5.6. Мода

Свого часу Б. Спіноза ввів категорію “модус”, яка охоплювала всі стани суб'єкта, в яких виявляється нескінченна множинність речей, їх мінливі якості. У наш час цим терміном позначають зміни, головним чином, у побуті, поведінці, одязі, зачісках тощо. Однак мода виявляється в усіх сферах суспільного життя, економіці, політиці, мистецтві, побуті, спорті тощо.

Мода поєднує багато суперечливих тенденцій соціально-психологічного спілкування: ідентифікацію та негативізм, уніфікацію та персоналізацію, наслідування та протистояння. Підсумовуючи зазначене, можна стверджувати:

✓ **Мода – часткова, зовнішня зміна соціально-культурних форм поведінки і уподобань людини.**

Для моди характерна динамічність, постійне прагнення до швидкоплинності, новизни й водночас вона консервативна. Мода хоча і заперечує, відкидає старе, але виступає зразком, еталоном. Суперечливі механізми, що лежать в її основі, яскраво виявляються у процесі соціалізації молоді. Наслідування моді веде до певної стандартизації поведінки, робить людину схожою на інших, яких вона копіює.

Слід зауважити, що розумне наслідування моді звільняє від необхідності витрачати енергію у сфері побуту, самообслуговування, тим самим заощаджує сили для реалізації інших справ, творчої діяльності. Більшість дослідників вбачають у моді своєрідну соціально-психологічну компенсацію незадоволених соціальних потреб, засіб підвищення престижу та статусу. Вона сприяє спілкуванню, порозумінню, особливо у перші моменти контакту.

Завдання для самостійного опрацювання

Прочитайте статтю Л. А. Найдьонова “Соціально-психологічні феномени створення територіальних спільнот” (Практична психологія та соціальна робота. — 2004. — № 6. — С. 19–22). Презентуйте основні положення статті. Структура презентації:

- резюме основних ідей;
- виклад ключових положень і питань для обговорення на занятті;
- коротка характеристика методів підтвердження цих положень;
- критичний аналіз позицій, що представляються.

Прочитайте текст “Мазаичные” групи борються с предрассудками” (Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. — 4-е междунар. изд. — СПб.: Питер, 2000. — 528 с.). Визначте, що допомагає у цьому випадку побороти расове упередження?

Питання і завдання для самоконтролю

1. Які спільні ознаки притаманні великим групам?
2. Які різновиди великих груп можна виокремити?
3. Дайте визначення натовпу.
4. Які є різновиди натовпу?
5. Які характеристики, на думку Г. Лебона, Г. Тарда, З. Фрейда, притаманні натовпу?
6. Дайте визначення етнічних груп.
7. Що відрізняє одну етнічну групу від інших?
8. Що формує спільність психічного складу великих груп?
9. Що таке етнічний стереотип?
10. У чому полягає різниця між поняттями “ментальність” і “національний характер”.
11. Що таке модальна особистість?

12. Дайте визначення поняттю “національний характер”.
13. Які психологічні особливості українського національного характеру?
14. Що означає термін “етнічна стратифікація”?
15. Як визначається етнічна меншина у соціальній психології?
16. Які типи впливу проводять стосовно меншин домінантні групи?
17. Як реалізується процес асиміляції меншини?
18. Які типи впливів допомагають меншині зберегти самоідентифікацію?
19. Що таке масові явища?
20. Назвіть типи масових явищ.
21. Які причини сприяють виникненню масових явищ?
22. Дайте визначення емоційному зараженню.
23. Який психологічний механізм лежить в основі емоційного зараження?
24. На який процес розраховане навіювання?
25. Яка закономірність лежить в основі навіювання?
26. Від чого залежить ефективність навіювання?
27. Схарактеризуйте значення контрсугестії для розвитку соціальної групи.
28. Що таке наслідування?
29. Які форми наслідування виокремлював Г. Тард?
30. Хто переважно виступає об’єктами наслідування?
31. Що таке паніка?
32. Які соціально-психологічні механізми впливу на поведінку діють під час паніки?
33. Які ознаки характеризують натовп як соціальну групу?
34. Назвіть основні види натовпу.
35. Чим відрізняються панічні натовпи?
36. Що належить до формально-структурних характеристик натовпу?
37. Що розуміється під великою дифузною групою?
38. Які соціальні умови сприятливі для виникнення чуток?
39. У чому полягають основні функції чуток?
40. Що характеризує паніку як соціально-психологічне явище?
41. Які соціальні умови сприяють виникненню паніки у великих соціальних групах?

42. На які групи (типи) поділяються люди в умовах паніки?
43. Які дії можуть зупинити паніку?
44. Які тенденції соціально-психологічного спілкування поєднує мода?
45. Що таке чутка?
46. Які компоненти існують у типології чуток?
47. Які різновиди чуток виокремлюють?
48. Як впливає інформаційний вакуум на систему неофіційного тіншового оповіщення?
49. Які мотиви людини, що передає чутки?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Бэрон Бирн Р. Д., Джонсон Б.* Социальная психология: ключевые идеи / Пер.: А. Дмитриева, М. Потапова. — 4-е изд. — СПб.: Питер, 2003. — 512 с.
2. *Корнев М. Н., Коваленко А. Б.* Соціальна психологія: Підручник. — К., 1995. — 304 с.
3. *Майерс Д.* Социальная психология. — 7-е изд. — СПб.: Питер, 2005. — 794 с.
4. *Тейлор Ш., Пипло Л., Сирс Д.* Социальная психология. — СПб.: Питер, 2004. — 767 с.

Додаткова

5. *Бромлей Ю. В.* Этнос и этнография. — М., 1973.
6. *Дилигенский Г. Г.* Социально-политическая психология. — М., 1994.
7. *Донцов А. И., Емельянова Т. П.* Концепция социальных представлений в современной французской психологии. — М., 1987.
8. *Кон И.* Национальный характер. Миф или реальность? // Иностран. лит. — 1970. — С. 3.
9. *Королев С. И.* Вопросы этнопсихологии в трудах зарубежных авторов. — М., 1970.
10. *Лебон Г.* Психология народов и масс. — СПб.: Питер, 1896. — С. 165–167.
11. *Маккей Ч.* Наиболее распространенные заблуждения и безумства толпы. — М.: Изд. дом “АЛЬПИНА”, 1998.

12. *Московичи С.* Общество и теория в социальной психологии: Пер. с фр. // Современная зарубежная соц. психология. Тексты. — М., 1984.
14. *Московичи С.* Век толп: Исторический трактат по психологии масс. — М.: Центр психологии. и психотерапии, 1996.
15. *Олпорт Г.* Личность в психологии. — М., 1999.
16. *Революционный невроз.* — М.: Изд-во Ин-та психологии. РАН; КСП+, 1998.
17. *Робер М.* Психология индивида и группы. — М.: Прогресс, 1988.
18. *Стефаненко Т. Г.* Социальные стереотипы и межэтнические отношения // Общение и оптимизация совместной деятельности. — М., 1987.
19. *Тард Г.* Личность и толпа: Очерки по социальной психологии. — СПб.: Питер, 1903.
20. *Шестакова Л.А.* Социально-психологические основания воспитательной деятельности масс-медиа // Мир психологии. — 2004. — № 4. — С. 233–240.

МАУП

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ МІЖГРУПОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ

§ 9.1. Основні підходи до вивчення міжгрупових відносин

Психологія міжгрупових відносин є одним з найбільш молодих напрямів соціальної психології, однак інтерес психологів до міжгрупової взаємодії налічує вже майже сто років. Особливістю розробки цієї проблеми є поєднання різноманіття теоретичних підходів з незмінністю тих реальних феноменів суспільного життя, які ці підходи прагнуть пояснити. Йдеться, насамперед, про феномен міжгрупової ворожості, універсальність і неминучість якого в міжгруповій взаємодії постулювали практично всі соціальні психологи. Перші спроби опису і аналізу міжгрупової взаємодії і передусім — міжгрупової агресії пов'язані з іменами В. Макдугалла, З. Фрейда, К. Лоренца.

Автор однієї з перших соціально-психологічних концепцій В. Макдугалл (1871—1938) приписав вияв колективної боротьби “інстинкту забіякуватості”. Агресивність, на його думку, не є реакцією на подразник, просто в організмі людини присутній деякий імпульс, зумовлений людською природою.

У пізніх роботах З. Фрейда пояснюється природа і функції міжгрупової ворожечі. Однозначно, пов'язуючи міжгрупову ворожість і внутрішньогрупову згуртованість, він як пояснювальну схему використовує едипів комплекс.

Емоційні відносини в сім'ї характеризуються за цією схемою як взаємозв'язок любові і ненависті, які одночасно відчуває дитина, яка прагне, з одного боку, бути схожою на батька, ідентифікувати себе з ним, а з другого — сексуальне суперництво з батьком викликає ненависть і агресивність. У процесі соціалізації ці амбівалентні почуття проєктуються індивідом на соціальне оточення у формі ідентифікації зі “свою” групою і особливо з її лідером та ворожесті щодо представників інших груп.

З. Фрейд вважав, що ворожість між групами неминуча, оскільки конфлікт інтересів між людьми в принципі вирішується тільки через насильство. Людина має деструктивний потяг, який спочатку спрямо-

вугється інтерпсихічно (потяг до смерті), вже потім орієнтується на зовнішній світ. Ворожість благотворна і для втягнутих у неї груп, оскільки сприяє стабільності, формує відчуття спільності у цих групах. Саме благотворність ворожості для людини, групи і навіть для об'єднаних груп, на думку З. Фройда, призводить до неминучості насильства.

Спіраючись на ідеї З. Фройда, Т. Адорно пояснює агресивність до чужих груп особливостями процесу соціалізації дитини в ранньому дитинстві, зокрема — амбівалентністю емоційних відносин у сім'ї. У людини, вихованої у сім'ї, де панують формальні, жорстко регламентовані стосунки, частина агресивності виливається на тих, з ким індивід себе не ідентифікує, тобто на інші групи.

Т. Адорно також описав тип, названий авторитарним або етноцентричним, серед рис якого разом з неприйняттям чужих груп, були виділені й інші характеристики: неухильне шанування внутрішньогрупових авторитетів, надмірна заклопотаність питаннями влади, стереотипність думок і оцінок, нетерпимість до невизначеності, схильність підкорятися людям, наділеним владою, і нетерпимість до осіб з нижчим положенням у групі, агресивність, цинізм, схильність марновірства, сексуальне святенництво, злобне відношення до всього людського. Для людей авторитарного типу характерна загальна тенденція неприйняття усіх чужих груп і завищення оцінки власної групи.

Серед інших напрямів розробки проблем міжгрупової взаємодії треба відзначити роботу У. Самнера "Народні звичаї" (опубліковану в 1906 р), в якій він описав феномен етноцентризму. Етноцентризм виявляється у почутті переваги своєї етнічної і культурної групи й, одночасно, в неприязні, ворожості стосовно до інших груп. У концепції етноцентризму звертається увага на те, що власна етнічна група, її культура, традиції, цінності та інші психологічні особливості виступають як еталон, центр сприйняття й оцінювання інших етнічних груп.

У. Самнер розглядав етноцентризм як універсальний механізм взаємодії між етнічними групами, відповідно до якого вияв негативізму й ворожості щодо інших є необхідною умовою підтримки внутрішньогрупової єдності в межах власного етносу. Вивченню закономірностей і чинників, що впливають на вияви етноцентризму у взаєминах між етнічними групами присвячено багато емпіричних досліджень (І. Амір, С. Бочнер, Р. Браун, Г. Тріанідіс).

Теорія міжгрупового конфлікту як продукту агресивної потреби чи спонуки розроблено в межах концепції "фрустрації-агресії" як пояснювальний принцип міжрасових і міжетнічних конфліктів. І. Берко-

вітц продемонстрував у своїх дослідженнях феномен генералізованої агресії: демонстрація випробовуваних фільмів зі сценами жорстокості призводить до посилення виявів агресивності стосовно представників інших груп, схожих з тими, хто виступав у ролі жертв фрустрації або актів жорстокості. Проведені дослідження набули широкої популярності й значно вплинули на суспільне життя країн Західної Європи і США.

Головна теза творця іншої моделі К. Лоренца полягає в тому, що міжгрупові стосунки людей є наслідком генетично заданої агресивності. Проте, якщо у хижаків агресія слугує збереженню виду і спрямована на інші біологічні види, то для людини характерна внутрішньовидова агресія, спрямована на тих, хто знаходиться поряд, що сприяє збереженню групи. Представники традиційних культур, зазвичай, дотримуються заповіді “не вбий” усередині етнічної спільноти, накладають табу на вбивство одноплемінників, але схвалюють вияви дискримінації щодо представників інших груп.

Роль етнічних стереотипів у регуляції відносин між представниками різних етносів і рас досліджена також у працях Г. Олпорта, Т. Петтігрю, Л. Берковітця. Суб'єктивність, упередженість міжгрупового сприйняття і оцінювання, яка виявляється у таких феноменах, як стереотипи і заборони, досліджувалася Д. Манері.

Міжгруповий конфлікт як результат несумісних групових інтересів викладено в теоріях реального конфлікту М. Шеріфа та соціальної ідентичності А. Тешфела і Дж. Тернера. Ці розробки заклали принципово нову теоретичну позицію відносно проблеми міжгрупової взаємодії. Основною метою у дослідженнях М. Шеріфа було вивчення впливу типу міжгрупової взаємодії (кооперативного або конкурентного) на характер взаємин, що складаються між групами і всередині груп.

§ 9.2. Теорія реалістичного конфлікту та ефект “відносної деривації”

У 50-х роках ХХ ст. в американському містечку Робертс Кейве, у літньому таборі для підлітків упродовж кількох років проводили експеримент щодо взаємодії між окремими групами дітей, яка носила виражений характер змагання, в якому тільки одна з груп могла здобути перемогу. Це дало змогу М. Шеріфу вивчити особливості міжгрупової взаємодії.

Експеримент складався з чотирьох стадій. На першій стадії підліткам, що приїхали до табору пропонували загальні дії з його прибирання. На цій стадії утворилися неформальні групи. На другій стадії з них сформували дві групи. При цьому ставлення однієї групи до іншої ще не містило ворожих почуттів. На третій стадії групи змагалися одна з одною. Було зафіксовано зростання міжгрупової неприязні. На четвертій стадії групи були знову об'єднані і зайнялися загальною діяльністю (ремонтували водогін). На цій стадії міжгрупова неприязнь зменшилася, але зовсім не зникла.

Таким чином, було доведено, що достатньою підставою міжгрупового конфлікту може бути конфлікт інтересів. У межах цієї теорії виокремлено три проблемні зони, на теренах яких стикаються соціально-групові інтереси:

- соціальні ресурси (економічні — фінанси, техніка, технології, продовольство; силові, інформаційні тощо);
- соціальне положення (рівноправний — нерівноправний, вищий — нижчий, центральний — периферійний, основний — маргінальний);
- соціокультурні цінності (релігійні, етичні, консервативні, ліберальні, етнічні тощо).

У динаміці розгортання міжгрупового конфлікту Л. Крісберг виокремлює такі стадії:

- об'єктивні відносини, складові основи конфлікту, конфліктна ситуація);
- усвідомлення цілей як несумісних (виникнення конфлікту);
- вибір шляхів досягнення цілей кожної зі сторін;
- пряма конфліктна взаємодія (ескалація і деескалація конфлікту);
- завершення конфлікту.

З психологічної точки зору конфлікт не тільки не починається з початком конфліктних дій, а й не закінчується з їх завершенням. Після завершення прямої протидії — на етапі зализування ран — конфлікт може зберігатися у формі соціальної конкуренції і виявлятися у створенні образу ворога або в стійких упередженнях. Так, навіть у середині 90-х років ХХ ст. 24 % російських респондентів старше 60 років, погоджувалися із твердженням, що німці — споконвічні вороги росіян.

У зв'язку з проблемою міжгрупових конфліктів слід докладніше зупинитися на *феномені відносної депривації*, що є одним

із центральних елементів у багатьох пояснювальних моделях таких конфліктів і пов'язаних з ними протестних дій. Уперше концепція відносної депривації була введена у науковий обіг З. Стауффером, а згодом отримала розвиток у працях Р. Мертона.

Розглядаючи деяку соціальну групу, в якій відбувається процес соціального порівняння, схемне функціонування механізму депривації можна описати наступним чином. Початковою тут є посилка, що групові прагнення, надії, вимоги визначаються сукупністю ідей і спостережень, на основі яких члени групи формують свою оцінку конкретної ситуації. Так, група А знаходитиметься у стані відносної депривації щодо об'єкта Д (що найчастіше це розуміється як певний рівень соціального добробуту) у випадку, якщо:

- більшість членів групи не мають у своєму розпорядженні об'єкт Д;
- більшість членів групи хоче володіти об'єктом;
- члени групи порівнюють своє положення з деякими іншими групами, які мають високий рівень добробуту (або іншої характеристики);
- члени групи розглядають як реальне і здійсненне можливість отримати високий рівень добробуту.

За таких умов результати соціальних порівнянь підсилюють почуття нерівності і невдоволеності. Реальний рівень добробуту групи може залишатися упродовж усього періоду порівнянь стабільним. Водночас у результаті соціального порівняння з деяким ідеальним рівнем він здається членам групи нижчим. Розбіжності між зростанням очікувань, детермінованих соціальними порівняннями, і реальністю призводять до посилення невдоволеності.

При цьому очікування мають тенденцію до зростання. Проте залежність, що описує ступінь задоволення очікувань, має нелінійний характер. Ця нелінійність пов'язана з відставанням реальних можливостей по задоволенню очікувань від зростання останніх. На певному етапі абсолютна величина розбіжностей стає настільки значною, що виникає явище фрустраційного порядку. Своєю чергою, це сприяє виникненню мотивацій щодо включення суб'єкта депривації у ту чи іншу форму участі в діях протесту. На рівні суб'єктів мета цих дій полягає у знятті перешкод для реалізації первинних очікувань.

Згідно з гіпотезою “козла відпущення”, активними учасниками міжгрупових конфліктів стають люди у стані фрустрації. Якщо немає

можливості відповісти тому, хто став її причиною, людина спрямовує агресію на інших, які не можуть дати гідної відсічі. Здатність “зміщувати” агресію формується у людини ще в дитинстві під час спілкування з батьками, яким вона не може дати гідної відсічі, тому для розрядки роздратування обирає когось слабкішого за себе. Під час її дорослішання розширюється не тільки коло людей, яким вона не в змозі протидіяти агресивно, а й кількість потенційних жертв.

У світовій історії зустрічається величезна кількість прикладів агресивної поведінки, спрямованої на членів чужої групи, на яких покладається відповідальність за нещастя: епідемії, голод. Соціальне знання суспільства забезпечувало великий вибір “козлів відпущення” — злочинців, лиходіїв, відьом, чаклунів та ін. Варіантом соціальної каузальної атрибуції виступає атрибуція змови. На основі подібної атрибуції будується усе розмаїття концепцій змови.

Змови зустрічаються і в так званих примітивних, і в цивілізованих суспільствах. Вони різняться ступенем “наукоподібності”, можуть зачіпати усі сфери суспільного життя, описувати діяльність змовників у місцевому і вселенському масштабі. Можна виділити і загальні для всіх концепцій змови риси. Зазвичай вони виникають у ситуації економічної, соціальної, політичної кризи або форс-мажорних подій типу епідемії. Підкреслюється груповий характер правдоподібного (агенти зарубіжних розвідок), фантастичного (відьми) об’єкта. Дуже часто як “змовники” виступають групи етнічних меншин.

Загальний рівень емоційного збудження зростає до того ступеня, коли емоції стають могутньою спонукою до дій і ірраціональною основою підвищеної активності. Це психопатологічне багатство отримало назву соціальної параної. У соціальних параноїків процеси психічної інфляції нерідко сягають максимуму, коли у структурі ідентичності “Ми” практично повністю витісняє “Я”. При певній інтенсивності психопатологічних процесів на несвідомому рівні відбираються окремі особи або група і на них проектується усе те, що соціальний параноїк вважає для себе небажаним.

Ознакою соціальної параної є також втрата зв’язків з реальністю, одна з причин якої — неконтрольований страх. У мотиваційно-поведінковому плані параноїа характеризується прагненням індивіда утвердитися в очах навколишніх. Суб’єктивно це відчувається як боротьба істини з брехнею.

В емоційній сфері цьому стану притаманні відчуття непомірності власної значущості, підозрілість, тривога, страх, гнів. При щонаймен-

шій протидії ззовні виникає відчуття ущемлення, прагнення помститися і навіть готовність до самопожертвування в ім'я осоромлення або загибелі суперника. Суб'єктивно це відчувається як боротьба пригнобленого з гнобителями, тобто як боротьба добра зі злом. У перцептивній сфері спостерігаються тривожно-ворожі очікування разом з інтерпретаціями, які випереджують факти. Це створює ілюзії, що суб'єктивно сприймаються як реальність.

Останнім часом ця гіпотеза стала менш популярною, вона обговорюється в основному в контексті історії вивчення міжгрупових відносин, але для пояснення міжгрупових конфліктів практично не використовується.

У психології міжгрупової взаємодії найчастіше конфлікт розглядається як напруженість між етнічними групами, яка може бути як відкритою (конфліктні дії), так і прихованою, тліючою. В останньому випадку напруженість виражається у соціальній конкуренції, заснованій на оцінному порівнянні своєї і чужої груп на користь власної. У перебігу конфлікту зростає значення двох важливих умов соціальної конкуренції.

Члени свого етносу сприймаються як подібні один одному (більше ніж це є насправді). Акцент на внутрішньогруповій подібності призводить до деіндивідуалізації, анонімності, що виражається у недиференційованому відношенні до окремих представників чужої групи. Деіндивідуалізація полегшує здійснення агресивних дій щодо "ворогів".

Так, при дослідженні традиційних культур було виявлено, що чим більше у членів племені схожих елементів у зовнішності (одяг, зачіска, розфарбовування обличчя і тіла), які сприяють деіндивідуалізації, то воно агресивніше. Єдина форма одягу як елемент, підсилюючий деіндивідуалізацію, безумовно, полегшує вияви агресивності і у ворогуючих арміях.

У членів інших етносів відшуковується більше відмінностей, ніж це є насправді. Часто культурні і навіть мовні межі між етнічними спільнотами невизначені і важко вловимі. Однак у конфліктній ситуації суб'єктивно вони сприймаються як яскраві й чіткі. Показовий приклад цієї тенденції — наголошення на відмінностях між народами тутсі і хуту в Руанді, що призвело до різанини і чистки за етнічною ознакою, та загибелі мільйонів людей.

Міжетнічні конфлікти множинні за своєю природою. Дослідники пропонують різні їх класифікації. За цілями міжетнічні конфлікти можна поділити на:

- соціально-економічні, при яких висуваються вимоги цивільного рівноправ'я (від прав громадян до рівного економічного стану);
- культурно-мовні і конфесійні, при яких вимоги, що висуваються, зачіпають проблеми збереження або відродження функцій мови, культури, релігії етнічної спільноти;
- політичні, якщо етнічні меншини, що беруть участь в них, добиваються політичних прав (від автономії місцевих органів влади до повномасштабного конфедералізму);
- територіальні, якщо в їх основі лежать вимоги зміни меж, приєднання до іншої ("спорідненому" з культурно-історичної точки зору) держави або створення нової незалежної держави.

Виокремлюють чотири фази міжетнічної напруженості: латентну, фрустраційну, конфліктну і кризову.

Латентна фаза напруженості — загалом це нормальний психологічний фон не тільки етноконтактних, а й будь-яких інших ситуацій, пов'язаних з елементами новизни або несподіванки, наприклад, ситуації знайомства, пізнання людини з нового боку. Латентна (або фонова) фаза міжетнічної напруженості існує у будь-якому, навіть найгармонічнішому суспільстві, де є поділ на етнічні групи.

Фрустраційна фаза напруженості має у своїй основі почуття гнітючої тривоги, відчаю, гніву, роздратування, розчарування. Негативні переживання підвищують ступінь емоційної схвильованості людей. На цій стадії напруженість стає явною, проривається назовні у формах побутового націоналізму, якому відповідають поява і широке розповсюдження в товаристві принизливих групових характеристик (наприклад, "чорні", "кепки", "чучмеки"), зростання популярності анекдотів на національні теми, почастищення конфліктних міжособистісних епізодів на національному ґрунті та ін. Фрустраційна напруженість немов зріє у внутрішньогруповому просторі та поступово проникає і в міжгрупові відносини.

Головна ознака фрустраційної напруженості — зростання емоційного збудження, афективної зарядженості суспільства. Ці процеси безпосередньо пов'язані з рівнем соціальної напруженості у суспільстві і відображають її трансформацію в міжетнічну напругу. Це означає, що джерелом фрустрації починають сприйматися інші етнічні групи. В результаті різні перешкоди, що виникають при здійсненні життєво-важливих потреб, усе частіше пов'язуються

з етнічною належністю. Тут можуть мати значення як реальні причини (наприклад, дискримінація у звичайних життєвих ситуаціях), так і надумані.

Конфліктна фаза напруженості має раціональну основу, оскільки на цьому етапі виникає реальний конфлікт несумісних цілей, інтересів, цінностей і суперництво за обмежені ресурси. Зростання міжетнічної напруженості формує міжгрупову взаємодію переважно за типом суперництва, яке посилює зростання антагонізму між групами.

Масові психози породжують групову реакцію “войовничого ентузіазму” як форму соціального захисту, що припускає готовність до активної боротьби за значущі соціальні цінності, особливо за ті, які освячені культурною традицією. Ці цінності можуть бути представлені такими поняттями, як “народ”, “національна гордість”, “батьківщина предків”.

Когнітивно-емоційне опертя войовничого ентузіазму — образ ворога, в якому конкретизується загроза. Під час міжетнічних конфліктів завжди є вимушені мігранти. У них знижена фрустраційна стійкість, ускладнені взаємини з широким колом осіб. В етноконтактних ситуаціях вони відрізняються неадекватністю і ірраціональністю поведінки. Саме такі невротично змінені особистості сприяють поширенню уявлень про відповідну групу як ворога.

Кризова фаза напруженості виникає, коли міжетнічні конфлікти вже неможливо врегулювати цивілізованими методами й водночас вони вимагають негайного вирішення. Її головні відмінності: страх, ненависть і насильство. Ненависть і страх тісно пов'язують етнічні групи і стають рушійними силами поведінки, а насильство перетворюється на головну форму контролю двох етнічних груп. Ця фаза міжетнічної напруженості може бути позначена як насильницька.

У кризовій ситуації психічна інфляція досягає своїх крайніх форм і за силою, і за широчинню охоплення. Це виражається у масових тенденціях формування етнічної самосвідомості за типом радикальних форм гіперідентичності: етноізоляціонізму і національного фанатизму. За рівнем гіперідентичності попереду йдуть вимушені емігранти — переселенці і біженці. Радикалізм сторін і несумісність позицій, крайня упередженість при інтерпретації реальних фактів, заиклення на захисті своїх прав сягають на цій стадії свого апогею.

§ 9.3. Внутрішньогруповий фаворитизм

Г. Тешфел, вивчаючи міжгруповий конфлікт, дійшов висновку, що існує тенденція надавати перевагу своїй групі на противагу інтересам іншої групи, цей феномен отримав назву *внутрішньогрупового фаворитизму* (від лат. *favor* — прихильність). Виявлені різні варіанти стратегій внутрішньогрупового фаворитизму:

- абсолютний інгруповий — максимальна вигода для представника своєї групи;
- відносний інгруповий — максимальна відмінність на користь представника своєї групи;
- інтегральний інгруповий — поєднання двох попередніх стратегій.

Фаворитизм групи сприяє заниженню характеристик інших груп (аутгруп) і сприяє розвитку ворожості стосовно чужих груп — групової дискримінації. Д. Тернер показав, що формування позитивного відношення до своєї групи відбувається і у відсутності об'єктивних основ конфлікту між групами, тобто виступає як універсальна константа міжгрупової взаємодії.

Г. Тешфел разом з Дж. Тернером формулюють основні положення міжгрупової дискримінації і доводять їх за допомогою численних експериментів. У їх перебігу спостерігалася міжгрупова дискримінація, у нейтральних ситуаціях, коли власні інтереси особистості абсолютно не були пов'язані з фактом сприяння інгрупі, не існувало жодного міжгрупового змагання і не було ніякої попередньої або актуальної неприязні між групами. Навіть у цих умовах виникав ефект “своїх” і “чужих”.

Існує щонайменше три класи змінних, які впливають на міжгрупову диференціацію у конкретних соціальних ситуаціях.

- Індивіди повинні усвідомлювати належність до інгрупи як один з аспектів своєї особистості, суб'єктивно ідентифікувати себе з групою порівняння.
- Соціальна ситуація має сприяти міжгруповому порівнянню, яке дає можливість вибору й оцінювання певних характеристик.
- Інгрупи не порівнюють себе з кожною доступною аутгрупою, лише з однією або двома.

Це дало можливість Г. Тешфелу стверджувати, що причина міжгрупової дискримінації лежить не в характері взаємодії, а в простому факті усвідомлення належності до своєї групи і, як наслідок, вияву ворожості до чужої групи.

Єдиною метою подібної дискримінації, на думку науковця, є встановлення відмінностей між групами на користь власної, іноді навіть у тому випадку, коли це суперечить елементарним її інтересам. Встановлення відмінностей або *процес соціального порівняння* має деякі особливості:

- індивіди прагнуть досягнути або зберегти позитивну соціальну ідентичність;
- позитивна соціальна ідентичність заснована на сприятливому порівнянні інгрупи з кількома аутгрупами;
- члени групи прагнуть диференціювати, відокремити свою групу від інших груп.

Так, Г. Тешфел вказував, що психологічно група може зберегтися і розвиватися тільки за умов наявності позитивного порівняння з іншими групами. За умов негативного міжгрупового порівняння, члени групи змушені шукати позитивні якості своєї групи за рахунок зміни параметрів оцінювання або додавання позитивних елементів у ситуації порівняння, а саме:

- порівняння інгрупи з аутгрупою за новими критеріями, новим вимірюванням;
- зміна групових цінностей таким чином, щоб негативне порівняння стало тепер позитивним;
- зміна аутгрупи, з якою інгрупа спочатку порівнювалася.

Звідси випливає, що міжгрупові відносини — це переважно когнітивна сфера, яка включає чотири основні процеси: соціальну категоризацію, соціальну ідентифікацію, соціальне порівняння, соціальну дискримінацію.

У статті “Соціальне порівняння і соціальна ідентичність” надрукованій у “Європейському журналі соціальної психології”, Дж. Тернер дав визначення термінів, використаних у когнітивній схемі Г. Тешфела. Розглянемо їх.

Соціальна категоризація — це спосіб систематизації і впорядкування соціального оточення.

Соціальна ідентичність — напрям індивідуального знання про належність до певної соціальної групи, що має емоційне й оцінне значення для індивіда і його членства у групі.

Соціальне порівняння — під цим поняттям розуміється, що почуття соціальної ідентичності та його результат — феномен міжгрупової дискримінації виникають на основі порівняння інгрупи і аутгрупи.

Соціальна дискримінація — це аутгрупова ворожість.

Наведені дані інтерпретувалися Г. Тешфелом як доказ неминучості міжгрупової дискримінації. Однак сучасні експериментальні дослідження показали, що ці феномени можуть бути зняті або істотно ослаблені стосовно груп високого рівня розвитку. Ослаблення тенденцій міжгрупової дискримінації відбувається завдяки формуванню більш загальних (стосовно групових) соціально значущих цілей і цінностей спільної діяльності.

На думку Г. Тешфела, незалежно від об'єктивних відносин, наявності або відсутності суперечностей між групами факт групового членства сам собою зумовлює розвиток цих чотирьох когнітивних процесів, що призводять зрештою до міжгрупової дискримінації.

Виявлені факти відношення між групами — їх сприйняття один одного, насправді важливі ланки для аналізу. Однак питання про те, наскільки адекватною є фіксація міжгрупових відмінностей, наскільки виокремлені групою відмінності відповідають реальності є малодослідженим.

§ 9.4. Теорія соціальної ідентичності

Теорія соціальної ідентичності Г. Тешфела деякою мірою дає відповідь на питання “Що таке соціальна ідентичність?” і, як стверджує Агеев, містить шість постулатів:

- Соціальна ідентичність складається з тих аспектів образу “Я”, які формуються при сприйнятті індивідом себе як члена певної соціальної групи.
- Індивіди прагнуть до збереження або підвищення своєї самооцінки, тобто прагнуть до позитивного образу себе.
- Соціальні групи (або категорії) і членство в них пов'язані з позитивною або негативною оцінкою, що існує у суспільстві, отже, соціальна ідентичність може бути позитивною або негативною.
- Оцінка власної групи індивідом визначається взаєминами з деякими іншими групами через соціальне порівняння ціннісних характеристик. Порівняння, результатом якого стає позитивна характеристика своєї групи від чужої, породжує високий престиж, негативна — низький.
- Мета диференціації — зберегти або отримати перевагу над іншими групами (аутгрупами) за деякими параметрами.

- Коли соціальна ідентичність не задовольняє членів групи, вони прагнуть або залишити і приєднатися до групи, позитивно оцінюваної ними, або зробити так, щоб їхня група стала позитивно відмінною від інших.

Характеристики соціальної ідентичності спільно з характеристиками особистісної ідентичності утворюють когнітивну схему “Я-концепції” особистості. Вияви цих двох типів ідентичності ситуативні. Тобто, залежно від умов взаємодії, виявляється той чи інший тип ідентичності. Причому, коли у процесі взаємодії на перший план виходить соціальна ідентичність, особистісна ідентичність не зникає із “Я-концепції”, вона просто перестає бути актуальною на даному етапі, коли ж найбільш адекватною стає особистісна ідентичність, то індивід діє, орієнтуючись на цей бік своєї “Я-концепції”.

Відображення у самосвідомості соціальної самосвідомості, соціальної ідентичності сприяє переходу від міжособистісної поведінки до міжгрупової, основною межею якої є те, що контроль за поведінкою індивіда здійснює соціальна сторона його самосвідомості. Як тільки на перший план у “Я-концепції” виходить соціальна ідентичність, особистість починає сприймати соціальну дійсність з позиції належності до соціальної групи, сприймати себе й інших членів своєї соціальної групи як осіб, що мають загальні, типові характеристики — характеристики, які і визначають групу як ціле.

Це і призводить до неадекватності у сприйнятті схожості в інгрупі та відмінностей в аутгрупах. Сфера міжгрупової взаємодії включає такі континууми:

- *поведінковий континуум* — від повністю міжіндивідуальної до повністю міжгрупової поведінки;
- *когнітивний континуум* — від концепцій і спілкування з членами аутгруп на основі їхніх індивідуальних характеристик до концепцій і спілкування з ними, як з недиференційованими елементами соціальних категорій (наприклад, “недолюди”, “нігери”);
- *континуум атитюдів* — від індивідуальної варіабельності інгрупових атитюдів, спрямованих на аутгрупу, до максимальної їх одноманітності;
- *континуум переконань* — від структури переконань, що ґрунтуються на гнучкості й рухомості індивідуальних переходів від однієї групи в іншу (соціальна мобільність), до структури переконань, заснованих на ідеї, що такий перехід неможливий

або ускладнений, а зміна індивідуальної позиції можлива тільки зі зміною позиції групи членства (соціальна зміна).

Г. Тешфел назвав чотири умови, які сприяють ініціації переходів від соціальної мобільності до соціальних змін:

- існування жорсткої стратифікації в суспільстві і відображення її у системі переконань (якщо відчувається недостатня стабільність і законність цієї стратифікації);
- формування впевненості у необхідності соціальних змін;
- потреба в культивуванні жорстких міжгрупових меж, здійснювана через стереотипи, упередження, заобони;
- явний конфлікт інтересів між групами.

Самокатегоризація є ієрархічною системою класифікації і має різні рівні абстракції. Таких рівнів, принаймні, три:

- найвищий рівень відображає буття людини взагалі;
- середній — відповідає міжгруповим відносинам (цей рівень формує соціальну ідентичність);
- рівень, заснований на диференціації себе та інгрупових членів, формує особистісну ідентичність.

Слід зауважити, що кожний вищий рівень повністю включає і попередній.

Г. Тернер аналізує процес формування групи, який починається з віднесення індивідом себе до деякої загальної для нього категорії, тобто із деперсоналізації. Групова згуртованість прямо залежить від ступеня подібності між собою та іншими відносно тих характеристик, за рахунок яких сформована самокатегорія.

Експерименти Г. Тернера показали, що соціальна категоризація була елементом збільшення міжіндивідуального тяжіння зростання згуртованості групи. Згуртованість зростає разом із деперсоналізацією і знижується із залученням у міжперсональне спілкування. При цьому можливі ситуації кризи соціальної ідентичності, коли індивідові важко визначити свою групову ідентичність (належність до конкретної соціальної категорії) і своє відношення до представників своєї та інших груп.

§ 9.5. Основні положення теорії соціального домінування та виправдування соціальної системи

Упродовж століть у людей сформувалася схильність до встановлення і збереження суспільної ієрархії, що є природним і соціальним потягом. Деякі соціальні інституції (наприклад, “великий” бізнес,

правоохоронні структури) підтримують існуючу ієрархію, а інші (інституція освіти) руйнують її.

Люди різною мірою підтримують ідею про необхідність соціальної ієрархії — ідею орієнтації на *соціальне домінування*. У наш час існують різні уявлення про природу цієї орієнтації. Відповідно до першої точки зору, орієнтація на соціальну ієрархію породжена негативними стереотипами і забобонами відносно членів аутгрупи, вплив якої не залежить від ситуації.

Згідно з другим уявленням — це особливість, яка опосередковує вплив ситуації на негативні стереотипи і забобони. Наприклад, якщо у взаємодії людина бере до уваги інтереси навколишніх і має значну владу, це породжує відповідальну поведінку стосовно інших людей, зокрема членів аутгрупи. Проте, якщо у взаємодії особа орієнтується передусім на свої інтереси, високе соціальне становище у групі, це призводить до дискримінації аутгрупи.

І нарешті, існує уявлення, що орієнтація на соціальне домінування — посередник між становищем людини у групі і негативним ставленням до аутгрупи: належність до групи, що займає високе становище у суспільстві, сприяє розвитку цієї орієнтації, а остання породжує негативне ставлення до інших груп.

Орієнтація на соціальне домінування (ОСД) залежить від низки чинників, до яких належать:

- стать: чоловікам притаманна більш виражена орієнтація на соціальне домінування, ніж жінкам. Проте зв'язок між статтю і орієнтацією опосередковано гендерною ідентифікацією: зростання останньої збільшує орієнтації на соціальне домінування у чоловіків і зменшує у жінок;
- рівень освіти: людям з високим рівнем освіти властива менша орієнтація на соціальне домінування;
- характер освіти: у студентів, що навчаються спеціальностям, пов'язаним із підтримкою соціальної ієрархії (юристи), орієнтації на соціальне домінування виражені сильніше, ніж у тих, хто навчається спеціальностям, що її руйнують (психологи);
- професія: робота в організаціях, що підтримують соціальну систему, наприклад, у поліції, що сприяє збільшенню орієнтації на соціальне домінування;
- положення групи у суспільстві: що вище положення групи і що більше вона відрізняється від інших груп, то сильніше виражені у її членів орієнтації на соціальне домінування;

- розмір групи: такі орієнтації сильніше виражені у членів великих за розміром груп;
- тип культури: орієнтація на соціальне домінування сильніше виражена у представників колективістських культур;
- віра у світ, заснований на суперництві, приводить до більшого акцентування орієнтації на соціальне домінування.

Цікаво, що деякі особливості, характерні для авторитарних людей, властиві й людям із сильною орієнтацією на соціальне домінування. Тож виникає питання про те, чи є авторитаризм і ОСД різними параметрами. Прагнучи продемонструвати переваги теорії соціального домінування, її прихильники встановили чітку відмінність між орієнтацією на соціальне домінування і теорією авторитарної особи. На їхню думку, на відміну від авторитаризму, ОСД не є результатом аномального розвитку особи. Про відмінності авторитаризму і ОСД говорить той факт, що вони пов'язані з різними особистісними рисами. Водночас прихильники обох теорій визнають, що поєднання авторитаризму і ОСД породжує найбільш негативне відношення до аутгруп. Члени таких груп об'єднують у собі найгірше обох типів: нестримне прагнення до влади, відкидання ідеї рівності, маніпулятивність у спілкуванні, аморальність, релігійну ексцентричність і догматизм.

Теорія соціального домінування розвивається паралельно з іншою подібною моделлю — *теорією виправдання соціальної системи*. Її автор Дж. Джост об'єднав ідеї соціального домінування і когнітивного дисонансу. На його думку, люди схильні уникати когнітивного дисонансу. Він може виражатися як суперечність між уявленням людини про свої здібності або її вірою у рівність людей, з одного боку, та ієрархічною організацією суспільства — з іншого. Однією із стратегій зменшення дисонансу є виправдання існуючої ситуації. Існує три варіанти виправдання: виправдання людиною себе, інгрупи і соціальної системи. Умови, які сприяють виправданню соціальної системи такі:

- наявність у соціумі вираженої соціальної і економічної нерівності;
- сприйняття легітимності соціальної системи і загроза її стабільності;
- низька значущість особистих і групових потреб порівняно із суспільними;
- стереотипи в поведінці членів соціальних груп;
- виправдання соціальної системи призводить до наступних наслідків:

- формування стереотипів;
- позитивного ставлення до членів груп із високим становищем і негативного — до членів інших груп;
- підвищення самооцінки у членів із високим становищем, а також депресії, зростання рівня нейротизму або виникнення амбівалентного (одночасно позитивного і негативного) ставлення до інгрупи у членів групи з низьким соціальним становищем.

§ 9.6. Соціальні стереотипи

Соціальні стереотипи — це спрощені, схематичні образи соціальних об'єктів, які поділяються достатньою більшістю членів соціальних груп. Уперше термін “соціальний стереотип” використав американський журналіст і політолог У. Ліппман в книзі “Громадська думка” (1922 р.). На його думку, стереотипи — це впорядковані, детерміновані культурою “картинки світу” в голові людини, які, поперше, економлять її зусилля при сприйнятті складних соціальних об'єктів, а по-друге, захищають її цінності, позиції і права.

Пізніше термін “стереотип” набув поширення при аналізі сприйняття людьми представників власної та іншої політичної, релігійної, культурної, сексуальної орієнтації, своєю або іншої професії, свого або іншого віку, покоління, статі, економічного стану тощо.

Стереотипи — це сталі форми сприйняття та поведінка членів соціальних груп. До наших днів у буденній свідомості і в засобах масової комунікації вельми поширеною залишається думка про стереотипи як про негативне явище. Багато в чому це пов'язано з тим, що у світовій науці найчастіше вивчалися негативні стереотипи дискримінованих етнічних меншин. Звідси — ототожнення стереотипів із забобонами, а процесів стереотипізації — з “аморальною формою пізнання”.

Проте в соціальній психології останніх десятиліть стереотипізація почала розглядатися як раціональна форма пізнання, як окремий випадок більш універсального процесу категоризації: створюючи соціальні категорії, значна увага приділяється характеристикам, завдяки яким люди, які належать до однієї групи, сприймаються подібними і відрізняються від інших груп.

Об'єктивно необхідною і корисною психологічною функцією стереотипізації з часів У. Ліппмана вважалося спрощення і системати-

зація складної інформації, яку отримує людина. Так, прихильники теорії “заощадження ресурсів” головну функцію стереотипізації вбачають у забезпеченні індивідів максимумом інформації при мінімальному інтелектуальному зусиллі.

Інакше кажучи, стереотипи у процесі соціального сприйняття позбавляють індивідів від необхідності реагувати на складний соціальний світ, але є нижчою формою уявлень про соціальну реальність, які використовуються тільки тоді, коли недосяжні вищі, точніші і індивідуалізовані уявлення.

Г. Тешфел виокремив дві соціальні функції стереотипізації:

- пояснення існуючих відносин між групами, зокрема пошук причин складних і “заввичай сумних” соціальних подій;
- виправдання існуючих міжгрупових відносин.

Слід зауважити, що, з одного боку, психологічний механізм стереотипізації в усі часи використовувався у різних політичних доктринах, що санкціонують захоплення і пригноблення народів, збереження якоїсь групи. З іншого — стереотипи часто виконують негативну роль, коли використовуються індивідом у процесі міжособистісного спілкування.

Найбільш істотною властивістю стереотипів називають їх емоційно-оцінний характер. Емоційні аспекти стереотипів розуміються як ряд переваг, оцінок і настроїв. Емоційно забарвленими є і самі сприймані характеристики. Навіть опис рис вже несе в собі оцінку: явно чи приховано, потрібно тільки враховувати систему цінностей групи, в якій вони поширені. Наприклад, у XIX ст., російська преса подавала інформацію про властивий англійцям практицизм, ділову енергію, обачність, прагнення до прибутку. Однак ці характеристики не тільки не мали позитивного контексту, а й навіть не були нейтральними. Для російського суспільства того часу “практицизм” означав занурення у “низькі” турботи, зневажання вищими ідеальними цінностями.

Найважливішою сутнісною характеристикою соціальних стереотипів є узгодженість, або консенсус. Соціальними стереотипами можна вважати лише уявлення, які поділяють достатньо велике число індивідів у межах соціальних груп.

Іншою важливою властивістю стереотипів є їх стійкість. Однак стійкість стереотипів усе-таки відносна: при зміні відносин між групами або при надходженні нової інформації їх зміст і навіть спрямованість можуть змінюватися.

Ще однією важливою властивістю стереотипів з часів У. Ліппмана вважається їх неточність. Помилковість настільки міцно асоціювалася з поняттям “стереотип”, що був навіть запропонований новий термін “соціотип” для позначення стандартного, але неточного знання про соціальну групу. Однак, починаючи з 50-х років ХХ ст., набула поширення гіпотеза, згідно з якою обсяг справжніх знань у стереотипах перевищує обсяг помилкових, — так звана гіпотеза “зерна істини”. Соціальний стереотип — образ соціального об’єкта, а не просто думка про нього. Він відображає, хоч і в трансформованому вигляді, об’єктивну реальність: властивості двох взаємодіючих груп і відношення між ними. Мабуть у стереотипі є “зерно істини”, оскільки конкурентні, патріотичні, незалежні американці вважають ці якості “типово американськими”.

Виходячи із розуміння природи міжгрупової упередженості ставиться і питання про запобігання або зменшення міжгрупового конфлікту. Так, С. Уорчел (1979 р.) вважає, що для поліпшення міжгрупових відносин важлива не просто зміна конкурентної взаємодії на кооперативну, а й усунення або зменшення сприйманих відмінностей між групами і максимізація схожості між представниками різних груп, завдяки чому вони можуть сприймати себе як членів однієї групи.

У наш час вивчення способів оптимізації міжгрупової взаємодії проводиться за трьома основними напрямками: контакту; зміни стереотипів і перевірки когнітивних моделей міжгрупових відносин (моделей декатегоризації, категоризації і рекатегоризації). Їх основу становлять відповіді на наступні запитання: яка роль безпосереднього контакту між членами груп у поліпшенні міжгрупових відносин? який механізм впливу контактів, яким чином він пов’язаний з ауто-і гетеростереотипами учасників контакту? чи існують умови змін цих стереотипів, крім безпосереднього контакту?

Одним із провідних напрямів досліджень у цьому напрямі стала розробка “гіпотези контакту”, основою якої є припущення, що безпосереднє спілкування за певних умов сприяє поліпшенню соціальних стереотипів і руйнує упередження.

Завдання для самостійного опрацювання

Напишіть *есе* за роботами:

Т. Сенюшкіна “Роль соціально-психологічних факторів в управлінні етнічними конфліктами” (Вісн. Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. — 2002. — № 4. — С. 270–276);

А. Кіссе “Новітні концепції етнічного конфлікту: Сутність і типологія” (Політ. менеджмент. — 2005. — № 1. — С. 14–23);

Ю. Мацієвський “Етнічний конфлікт — вивчений феномен?” (Політ. менеджмент. — 2006. — № 4. — С. 108–123).

Знайдіть аналітичні відповіді, пояснення: чому щось відбувається (з якої причини) і як це відбувається (процеси, механізми)? Причому відповідь вимагає не простого опису фактів або узагальнення того, що сказано іншими. Вступ включає короткий виклад і ваш підхід до відповіді на поставлені запитання. Зміст основної частини есе містить аргументацію та аналіз поставлених питань. Заключна частина есе включає короткий, дуже стислий виклад основних аргументів.

Питання і завдання для самоконтролю

1. Розкажіть про основні феномени міжгрупової взаємодії.
2. Які теоретичні підходи до дослідження міжгрупових стосунків ви можете пригадати?
3. Схарактеризуйте поняття “авторитарний тип”.
4. Розкажіть про експериментальні дослідження міжгрупової взаємодії.
5. Наведіть приклади вияву етноцентризму у стосунках між представниками різних етнічних груп.
6. Наведіть приклади внутрішньогрупового фаворитизму у стосунках між студентськими групами.
7. Яким чином можна понизити ефект міжгрупової дискримінації у відносинах між групами?
8. Які зміни у стосунках між трудовими колективами відбуваються в умовах відносної депривації?
9. Як пов’язані між собою внутрішньогрупові та міжгрупові стосунки?
10. Схарактеризуйте основні етапи розвитку психології міжгрупових відносин.
11. Які існують підходи до вивчення міжгрупової взаємодії?
12. Які механізми міжгрупової диференціації розглядає З. Фройд?
13. Зазначте основні положення теорії авторитарної особистості Т. Адорно.
14. Які основні положення теорії реалістичного конфлікту?
15. Пригадайте основні положення теорії соціальної ідентичності.
16. Які є стратегії підтримання соціальної ідентичності?
17. Які основні функції стереотипів?

Список рекомендованой литературы

Основна

1. *Психология* национальной нетерпимости: Хрестоматия / Сост. Ю. В. Чернявская. — Минск: Харвест, 1998. — 560 с.
2. *Психология* социальных ситуаций / Сост. и общ. ред. Н. В. Гришиной. — СПб.: Питер, 2001. — 416 с.

Додаткова

3. *Агеев В. С.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. — М., 1990.
4. *Андреева Г. М.* Психология социального познания. — М., 1997. — С. 126–129, 154–162.
5. *Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р.* Психологические законы поведения человека в социуме. — СПб.; М., 2002. — С. 420–460.
6. *Гулевич О. А., Онучин А. Н.* Изучение эффектов межгруппового восприятия // *Вопр. психологии.* — 2002. — № 4. — С. 53–67.
7. *Журавлев А. Л., Позняков В. П.* Диагностика межгрупповых отношений в условиях изменения форм собственности // *Психол. журн.* — 1992. — Т. 13. — № 54. — С. 24–32.
8. *Кон И.* Психология предрассудка // *Психология нац. нетерпимости.* — Харвест, 1998. — С. 5–48.
9. *Петренко В. Ф., Митина О. В., Бердников К. В., Кравцова А. Р., Осипова В. С.* Психосемантический анализ этнических стереотипов: лики толерантности и нетерпимости. — М., 2000.
10. *Сушков Н. П.* Социально-психологическая теория Дж. Тернера // *Психол. журн.* — 1993. — Т. 14. — № 3. — С. 115–125.
11. *Фрейд З.* Психология масс и анализ человеческого “Я”. — М., 1925. — 98 с.
12. *Хотиниц В. Ю.* Этническая идентичность и толерантность. — Екатеринбург, 2002. — С. 40–113, 109–119.
13. *Шихирев П. Н.* Проблемы исследований межгрупповых отношений // *Психол. журн.* — 1992. — Т. 13. — № 1.
Обзорная статья по психологии предрассудков: Интернет-ресурс: <http://www.understandingprejudice.org/apa/russian/index.htm>

СОЦІАЛЬНІ СТРУКТУРИ І СОЦІАЛЬНІ ОРГАНІЗАЦІЇ

§ 10.1. Загальна характеристика соціальної структури

Система впорядкованих, стійких і типових зв'язків і взаємодій індивідів або соціальних груп називається *соціальною структурою*.

✓ **Соціальна структура** — це сукупність відносно сталих і упорядкованих зв'язків між елементами соціальної системи.

Соціальна структура конструюється і переконструюється людьми в процесі їх взаємодії, і утворює *соціальну реальність* — структуру зв'язків і соціальних позицій у певний момент часу.

Чим складнішим є суспільство, тим впорядкованішою і організованішою стає індивідуальна поведінка, тим складніші механізми цієї впорядкованості і організованості. Система впорядкованості і організованості називається *соціальним порядком*, що формується і відтворюється в ході соціальної практики, закріплюється у системі соціальних норм і соціальних ролей і засвоюється індивідами в процесі соціалізації таким чином, що індивідуальна поведінка стає соціально типовою і достатньо передбаченою.

Кожна людина і кожна соціальна спільнота характеризується статусними (ранговими) характеристиками. Вони утворюють основні характеристики соціальної структури: гетерогенність і нерівність.

Гетерогенність (її ще називають горизонтальною диференціацією) як базова характеристика соціальної структури вказує на строкатість, різноманітність, багатство відтінків суспільства, поділ цього суспільства на категорії і соціальні групи.

Сукупність таких параметрів визначає “вище” або “нижче” місце індивіда або групи в соціальній структурі і є структурною властивістю усіх суспільств, що утворює *нерівність*.

Ієрархічно організована соціальна структура, яка існує у певному суспільстві, у певний історичний відрізок часу отримала назву *соціальної стратифікації*. Стратифікаційна нерівність забезпечує

необхідну мотиваційну спонуку, оскільки винагородження входять у систему соціальної стратифікації. Сукупність форм спільної діяльності людей утворюють історично конкретний тип соціальної системи, певну форму соціальних відносин, тобто суспільство.

✓ **Суспільство — це об'єднання людей, що саме відтворюється, має певну територію, спільні елементи культури, єдину систему політичної влади, яка не підпорядкована іншим об'єднанням, зовнішнім до даного.**

Спільна цілісна система культури є ознакою не стільки суспільства, скільки етносу або нації. Суспільство ж може мати: або спільну мову, або спільну релігію, або спільну ідеологію, які виконують об'єднувальні функції. Соціальна структура організовує суспільство в єдине ціле, за допомогою системи відносин об'єднує окремі елементи — групи-агрегати або ізольованих індивідів та формує соціальні позиції груп, прошарків або класів.

У цій сукупності, що позначає місце індивіда в системі групового життя, виокремлюють два основні компоненти — роль і статус.

Роль. Перша характеристика індивіда в групі — це “роль”. Зазвичай роль визначають як перелік тих функцій, які вимагає від особистості група, зміст групової діяльності. Член групи не просто виконує свої функції, а й обов'язково сприймається, оцінюється іншими. Завдяки цим очікуванням група через систему зразків поведінки, що відповідають кожній ролі, певним чином контролює діяльність своїх членів.

✓ **Роль — це очікуваний тип поведінки, пов'язаний із соціальною позицією людини поза залежністю від її індивідуальних особливостей.**

Сукупність ролей особистості визначається як рольовий набір. Основна характеристика ролі — динамізм, тобто набір відповідних функцій та її виконання може сильно варіювати в різних однотипних групах, а головне — в ході розвитку як самої групи, так й інших соціальних структур, в які вона включена.

Така очікувана поведінка є сукупністю зразків нормативної поведінки. Інакше кажучи, роль — це не сама поведінка, а лише соціально очікувана схема поведінки, тобто соціальна роль — це сукупність прав або обов'язків, які очікуються у певній культурі. Соціальні ролі, їх виконання пов'язують людей певним соціальними відношеннями.

Тривалість взаємодій перетворюють їхніх учасників на соціальну групу і формує соціальну структуру.

З кожною роллю пов'язана щонайменше одна взаємна роль (керівник — підлеглий; лікар — хворий). Рольова взаємодія є важливим чинником, який поєднує людей у групи мережею взаємних ролей, які пов'язують їхніх виконавців один з одним правами, з одного боку, й обов'язками — з іншого. Ролі визначають внесок члена групи у загальну діяльність залежно від позиції, яку він займає, а також взаємних очікувань учасників і контролю за поведінкою

Статуси характеризуються правами та обов'язками, які визначаються соціальними нормами. По-перше, статус визначає де саме, в якій соціальній позиції людина, включена до суспільства, поєднана з ним. По-друге, статус приписує, як треба людині поводитися з іншими людьми — представниками інших статусів.

✓ **Статус — це позиція у певній соціальній структурі суспільства з певними правами та обов'язками.**

Таким чином, соціальна структура — це система впорядкованих певним чином позицій окремих індивідів і груп. Вона складається з поведінкової структури — системи відносин між людьми. Система відносин обмежена системою норм, але водночас відхиляється від них (у відомих межах) у результаті особистісних почуттів, переваг, симпатій та інтересів.

Баланс цих двох систем утворює фактичний і нормативний порядок. *Фактичний порядок* — це поведінкова структура, яка тією чи іншою мірою відрізняється від нормативної: насамперед тим, що тут на перший план виступають особистісні якості членів групи і їхні взаємні оцінювання. *Нормативний порядок* — це нормативна структура, яка включає цінності — критерії привабливості і розумного вибору цілей, а також оцінки соціальних норм навколишнього середовища.

Норми — це узагальнені правила (шаблони поведінки), які змінюються, удосконалюються, приводячи індивідів до досягнення колективних цілей, цілей організацій і груп.

✓ **Норми — це сукупність фіксованих сподівань та вимог соціального угруповання стосовно поведінки своїх членів у певних ситуаціях. Поведінка, яка відповідає нормам, називається нормативною.**

Соціальні, в тому числі й правові, норми визначають основні параметри поведінки у важливих для суспільства чи соціальної групи відносинах. Норми передаються засобами мови; частина з них подається у предметно-знаковій формі: зразках одягу, уніформі, дорожніх знаках, а деякі — у вигляді символів: гімну, прапора, орденів. Норми репрезентуються як закони, норми моралі та цінності.

✓ **Закони** — це такі норми, що встановлюються державною владою і підтримуються її органами, їх порушення дає право застосувати силу.

Можливість легального застосування фізичного примусу — це специфічна відзнака закону, що пов'язано з відносно легкою зміною законів, порівняно із звичаями та нормами моралі.

✓ **Норми моралі** — це такі норми, що поділяються й підтримуються переважною більшістю суспільства, їх порушення призводить до засудження та ostracizmu з боку цієї більшості.

Слід зауважити, що норми моралі ґрунтуються на системі суспільних цінностей.

✓ **Цінності** — це переконання в тому, що є добрим, правильним, справедливим чи бажаним, які поділяються більшістю членів суспільства або якогось соціального угруповання.

Відповідність поведінки соціальним нормам забезпечується сукупністю методів і засобів, завдяки яким суспільство регулює поведінку індивідів і підтримує соціальний порядок, що отримало назву *соціального контролю*. Таким чином, перший процес соціального контролю — засвоєння норм соціальних груп. Саме завдяки існуванню соціального контролю поведінка членів суспільства в період стабільності його розвитку має досить передбачувані форми.

Особливо важливими в процесі соціального контролю є такі соціальні групи:

- родина (сім'я);
- група одноліток;
- школа;
- засоби масової інформації.

Найчастіше людина без роздумів приймає норми, які засвоїла у цих групах.

Другий процес соціального контролю — це *соціальний досвід*. Доки людина залишається замкненою у соціальному середовищі, їй навіть не спадає на думку, що існують альтернативні стандарти поведінки.

Третій процес соціального контролю — ті чи інші *санкції*. Є соціальні санкції-покарання (арешт, звільнення, штраф, відлучення від церкви, пониження на посаді, зауваження, скарга, бойкот) і санкції-заохочення (нагороди, премії, посади, стипендії, компліменти, аплодисменти, усмішка), які сприяють дотриманню соціальних норм. Норми і санкції поєднані воедино: кожну норму супроводжують ті чи інші санкції.

§ 10.2. Влада

Як зауважує С. Московичі, вплив у групі розподіляється нерівномірно і здійснюється однобічно. Функції соціального впливу — це збереження та здійснення соціального контролю, а відношення залежності зумовлює напрям і силу соціального впливу. Згода, яка досягається завдяки взаємному обміну впливами, ґрунтується на об'єктивних нормах. Форми, в яких виражається вплив, залежать від стану невизначеності, який відчуває більшість групи та потреб цієї групи редукувати зазначену невизначеність. Усі процеси впливу мають розглядатися як процеси комфортності.

Американський соціолог А. Холей якось зазначив “Кожна соціальна дія є відправленням влади, кожне соціальне відношення є владним рівнянням і кожна соціальна група або система є організацією влади”. Влада — це можливість і здатність одних соціальних суб'єктів здійснювати свою волю, впливати на інших з допомогою примусу, права, авторитету.

✓ **Влада — складний соціальний феномен, який виявляється на всіх рівнях суспільної ієрархії і включає психологічні та інституціоналізовані форми впливу на людей.**

Виокремлюють три підвалини влади:

по-перше — це обмеження, тобто ресурси, що дають змогу одній стороні внести в ситуацію новий вплив. Звичайно, люди розглядають обмеження як покарання, тому що вони шкодять їхньому здоров'ю, психічному або майновому стану;

по-друге — це стимули — ресурси, завдяки яким одна сторона додає до ситуації іншої сторони нові переваги. Люди, звичайно, сприймають стимули як винагородження, які означають передавання соціально визначених благ — матеріальних речей, послуг або соціальних позицій — в обмін на виконання бажань того, хто має владу;

по-третє — це переконливість — ресурси, що дають можливість одній особі змінити наміри інших без додавання до ситуації вад чи переваг. Через переконання, що ґрунтується на репутації експерта, особистісній привабливості, або на контролі за засобами інформації, індивіди або групи схилиються до віддання переваги тому, кого бажують владні структури.

Будь-яка влада як засіб обмінних процесів має здатність втрачати свою ефективність. Це *явище ерозії влади* характеризується такими основними ознаками: управлінські дії стають усе менш ефективними. Що вищий адміністративний рівень, то сильніші тенденції до псування влади (як зазначав лорд Елтон, влада розбещує людину, а абсолютна влада розбещує абсолютно).

На ерозію влади впливають наступні чинники:

особистісні (ендогенні) — інтереси людей, їх значення, міжособистісні вміння;

середовище (екзогенні) — геополітичні умови, культурні традиції, суспільні настанови;

процесуальні — динамічні ситуативні умови, пов'язані з успіхом або невдачею.

Сукупність усіх сфер впливу всіх форм влади формує політичну, економічну, правову, духовну підсистему суспільства.

Зміна влади пов'язана з переструктуризацією ресурсів групи.

Принцип ієрархії полягає в тому, що всякий член організації має над собою вищу посадову особу, від якої він в основному й отримує розпорядження. Ієрархія — це найбільш характерна риса управління, навіть більше, ніж наявність правил і неперсоніфікованих посад. Упорядкування керівників (лідерів) і їх підлеглих (послідовників) утворює, як часто називають, формальну структуру, особливо, якщо ці лідери іменуються президентом, віце-президентом та інші, що може бути за наявності ієрархії посад.

✓ **Упорядкування координуючої діяльності задовольняється ієрархічною структурою влади, яка функціонує за певними правилами та процедурами (бюрократією).**

М. Вебер, розглядаючи питання бюрократії, виокремив притаманні їй *особливості*. Розглянемо їх.

Функціональна спеціалізація. Серед посадових осіб існує чіткий поділ функцій. Кожний член організації спеціалізується на виконанні певної роботи і зосереджується на певних завданнях.

Ієрархія влади. Усі посади поєднуються в ієрархічну систему влади у вигляді піраміди. Посадові особи відповідають перед начальником не тільки за свої дії і рішення, а й за дії та рішення своїх підлеглих. Обсяг влади окремої посадової особи чітко визначається: кожна така особа має виконувати розпорядження безпосередньо вищої посадової особи і має право видавати розпорядження тільки своїм безпосередньо підлеглим.

Регулювання дії спрямовується системою взаємопогоджених правил та інструкцій (переважно у письмовій формі). Ці правила визначають також відповідальність посадових осіб та відносини між ними. Вони забезпечують координацію виконання основних завдань і одноманітність цього виконання незалежно від змін у складі персоналу.

Кваліфікованість персоналу. Усі посади потребують певної кваліфікації і заповнюються на підставах компетенції кандидатів, а не будучих особистих суджень. Компетенція визначається сертифікацією (наприклад, ступенем, отриманим у коледжі) або через проведення іспитів, тестування у самій організації.

Забезпечення. Призначених на посади організація забезпечує усім, що потрібно для виконання їхніх службових обов'язків.

Кар'єра. Створюються умови, щоб наймані працівники розглядали свою роботу в організації як особисту кар'єру. Для цього підвищення в ієрархії здійснюються або за старшинством, або за заслугами, або з урахуванням того й іншого. Особи набувають гарантії зайнятості і захисту проти довільного звільнення з роботи.

Архівація документів. Адміністративні рішення, правила, процедури і дії організації занотовуються документально і зберігаються постійно в архіві.

До *вад бюрократії* відносять такі недоліки:

Неефективність у незвичайних ситуаціях, яка, фактично, є наслідком підвищеної ефективності у звичайних, типових ситуаціях. Досвід, що набувається у бюрократичних організаціях, формує у їхніх членів так зване тунельне бачення, яке обмежує здатність

сприймати повний контекст справи і реагувати по-новому, коли зміна ситуації робить старі засоби її вирішення непридатними.

Перекручена або функціональна раціональність бюрократії — це раціональність тільки стосовно засобів отримання конкретного результату, але не стосовно самого результату. Оскільки кожний бюрократ концентрується на власних функціях, вплив їх на виконання більш загальних результатів діяльності організації може бути непередбаченим.

Заміщення цілі. Завжди є ризик, що, з часом, посадові особи почнуть забувати цілі своєї організації і спрямовувати особисту енергію на щось інше. Навіть добродійні організації іноді витрачають непропорційно велику частину їх фондів на адміністрування, і тільки чверть чи меншу частину витрачають на ті цілі, заради яких ці організації створені.

Тенденція до зростання, збільшення своєї чисельності.

Авторитарність. Реально, комунікації у бюрократичній організації переважно односторонні, йдуть майже повністю тільки згори донизу, і на середніх рівнях часто викривляються. Ті, хто посідає верхівку організації рідко добре обізнані з проблемами та почуттями тих, хто перебуває на найнижчих рівнях ієрархії.

Тенденція до виродження в олігархію, тобто систему концентрації влади в руках кількох осіб, які використовують свої посади для власного збагачення та задоволення своїх егоїстичних інтересів.

Загалом слід зауважити, що складність сучасного життя вимагає формування інституцій і великомасштабних цільових організацій, їх соціальні структури породжують серйозні проблеми, пов'язані з надмірною централізацією, підвищують залежність однієї людини від іншої і функціонують як влада.

§ 10.3. Структура і функції формальних організацій

Ще кілька століть тому соціальне життя відбувалося у межах невеликих соціальних груп — сім'ї, групи товаришів, сільської общини. На сьогодні в соціальних структурах переважають великі групи, що впливають на життя людей з моменту їхнього народження. Для функціонування великих мас людей створювалися групи, призначені для виконання певних завдань і цілей, — *формальні групи*. Упродовж

останніх 50–70 років такі країни, як США усе більше стають суспільством великих, напівавтономних і тісно пов'язаних між собою формальних утворень. І це не тільки система державної адміністрації – від місцевих муніципальних організацій аж до федерального уряду.

До формальних груп належать також міжнаціональні корпорації, великі профспілки та інші організації. Навіть організована злочинність досягла тих розмірів і тієї розгалуженості, що потребує адміністрування. Взагалі сучасне суспільство виглядає як поєднання формальних груп, що з'являються, зникають, змінюються, з'єднуються і вступають у численні взаємини одна з одною. Організація, структурування цих груп є засобом досягнення певної мети. Тому перші дослідники таких структур назвали їх організаціями (М. Вебер, Ф. У. Тейлор, А. Файоль, Л. Гьюлік, Л. Урвік, Дж. Муні і А. Рейлі).

✓ **Цільова формальна група людей, об'єднаних єдиною метою: випускати продукцію, надавати послуги, виконувати певні функції у суспільстві, утворює організацію.**

Перший підхід до організації як цільової групи ґрунтувався на пріоритеті формальних відносин. Так, близько 70–80 % того, що відбувається усередині організації, можна справді, цілком коректно пояснити, використовуючи *цільову парадигму*. З точки зору другого підходу організація – це екосистема. Вона створює навколо людини особливий світ, що складається з потреб і цінностей, зразків поведінки і прихованих значень. У такому розумінні взагалі важко говорити про мету організації. Її цілі можуть змінюватися, сама ж вона залишиться при цьому майже незмінною.

В економіці таке можна спостерігати доволі часто. Одним із яскравих прикладів такого розвитку є фірма ІВМ, яка за свою історію зробила значний крок уперед: від виробництва калькуляторів, випуску друкарських машинок та іншої оргтехніки, і аж до комп'ютерів. При цьому ІВМ залишалася ІВМ із властивою культурою роботи з клієнтами, з відносно постійними установками щодо персоналу, з особливим розумінням своєї місії в економіці і суспільстві.

Згідно з третім підходом організація – це сукупність правил поведінки, протилежних за своїми основними принципами ринку, як іншому регулятору соціально-економічних процесів. Організація – це модель упорядкування елементів на основі найбільш ра-

ціональних принципів і є економічним, соціальним і ментальним механізмом взаємодії елементів соціальної системи.

За принципом об'єднання членів у формальних групах виокремлюють три типи організацій.

Перший тип — це добровільні організації, об'єднання, до яких люди вільно приєднуються і вільно їх залишають. Прикладами добровільних організацій є релігійні і професійні об'єднання, політичні партії. Члени таких організацій не отримують платні за своє членство. Навпаки, вони нерідко самі сплачують внески. Слід зауважити, що найчастіше до добровільних організацій люди приєднуються для того, аби заповнити свій вільний час, отримати задоволення від спілкування з однодумцями, надати тим, хто цього потребує, ту чи іншу допомогу, надати ті чи інші соціальні послуги.

Другий тип — це примусові організації, входять до яких людей примушують, навіть, якщо вони цього не бажають. Прикладом таких організацій є обов'язкова школа, обов'язкова армія, психіатрична клініка, тюрма, різні форми примусових робіт тощо.

Третій тип — це утилітарні організації, об'єднання, до яких люди вступають з практичних причин. До таких організацій належать: підприємства, вищі навчальні заклади, урядові організації тощо. Членство у таких організаціях не є ані повністю добровільним, ані повністю примусовим. У демократичному суспільстві особистість не можуть примушувати найматися на роботу, але якщо вона не має інших джерел доходу, то змушена це робити, аби забезпечити себе засобами існування.

Щоб формальна група була організацією, вона повинна відповідати кільком вимогам:

- визначити і досягти мету щодо бажаного кінцевого результату чи стану, яка сприймається як спільна усіма членами організації;
- має бути хоча б двоє людей, які вважають себе частиною цієї організації;
- включати членів групи, які свідомо працюють разом, щоб досягти значущої для усіх мети.

Діяльність організації ґрунтується на таких засадах:

- функціонування визначається законами і статутами;
- офіційні особи захищені при здійсненні своїх функцій;

- функції організовані на ієрархічній основі;
- відбір посадових осіб ґрунтується на певній системі підготовки кадрів;
- оплата праці здійснюється на твердій регулятивній основі відповідно до службових рангів;
- підвищення чи проведення по службі ґрунтується на об'єктивних критеріях показників діяльності залежно від системи добору управлінських кадрів;
- безперервність посади, навіть попри те, що окремі особи можуть приходити на посаду і звільнятися з неї.

Організації, звичайно, мають високий рівень структурованості, що надає їм стабільності і передбачуваності. Формальна структура організації включає: систему формальних прав і обов'язків, посадові інструкції, положення про організацію, процедури щодо виконання робіт, виплат і заохочень тощо. Інакше кажучи, організаційна структура складається із стандартів поведінки в організації, що повільно змінюються і відносно стабільні.

У виробничо-діловій сфері організація виконує низку спеціалізованих функцій, серед яких особливе місце посідають такі:

- функція об'єднання ресурсів (матеріальних, фінансових, соціальних та психологічних), необхідних для промислового виробництва товарів та послуг;
- функція розподілу обов'язків, яка передбачає спеціалізацію фахових знань, трудових навичок залежно від можливостей і підготовки учасників спільної діяльності до вимог виконання завдань різного ступеня складності;
- функція забезпечення доходів, яка реалізується шляхом оцінювання якості та кількості праці, що в кінцевому підсумку виражається у грошовому еквіваленті, в тому числі у формі заробітної плати;
- функція концентрації зусиль, яка включає внутрішню автономію і самоврядність, здатність вносити корективи у перерозподіл усіх наявних у її розпорядженні ресурсів для реалізації пріоритетних завдань або цілей;
- функція захисту та гарантій майбутнього, яка реалізується через зобов'язання соціального і психологічного захисту підлеглих;
- функція зв'язку з іншими організаціями.

Характерною ознакою формальних структур є ділове спілкування. Формальна комунікація слугує для передавання офіційних повідомлень, які найчастіше в письмовій формі передаються по вертикальним каналам. Одна з ознак формальних повідомлень полягає у їх стабільності та передбачуваності, забезпеченою організаційною структурою.

Важливою функцією організаційної структури виступає обмеження потоків повідомлень знизу вгору. Це запобігає перевантаженню керівників зайвою інформацією. Проблема інформаційного перевантаження в організаціях вирішується шляхом формування систем фільтрації, створення комунікаційних бар'єрів і послідовності надання інформації вищому керівництву, що часто призводить до викривлення і втрати інформації.

Організація виступає у різних формах. Поширеною є класифікація організацій, основу якої становить кількість працюючих. Відповідно до цього критерію організації поділяють на малі, середні, великі (табл. 2).

Таблиця 2

Якісні ознаки малих і великих організацій

Ознака	Організації	
	малі	великі
1	2	3
Як приймаються рішення	зазвичай одноосібно	часто колективно
Наявність знань з управління	неглибокі	фундаментальні
База прийняття рішень	багато імпрровізації та інтуїції	мало імпрровізації та інтуїції
Планування	звужене	розширене
Реалізація функцій	концентрація функцій	розподіл функцій
Наявність організаційних структур	утворення підрозділів практично виключне	створення багатьох підрозділів

1	2	3
Реагування на зміни у середовищі	швидке	сповільнене
Позиція в конкуренції	нестабільна	стійка
Розподіл праці	низький	високий
Сфера делегування повноважень	обмежена	багаторівнева
Контакти між керівництвом і працівниками	тісні і неформальні	формалізовані
Стосунки між працівниками	чітко виражені особистісні контакти між усіма зайнятими	персональні контакти можливі переважно всередині підрозділів
Рівень професіоналізму кадрів	наявність переважно широких професійних знань	сильна тенденція до спеціалізації

§ 10.4. Етапи розвитку організацій

Формування організації — перший етап її життєдіяльності, що передбачає низку обов'язкових кроків:

- усвідомлення суспільством, конкретною структурою або конкретною людиною необхідності існування організації, розробки ідеї, задуму реалізації певного виду діяльності;
- прийняття рішення про започаткування організації;
- визначення цілей, завдань організації або розробка бізнес-плану;
- визначення структури організації і підготовки до діяльності;
- розбудова організаційної структури і початок діяльності;
- формування системи управлінських і виробничих відносин;
- концентрація зусиль на реалізації завдань;
- розподіл повноважень і влади між підрозділами і окремими членами організації;

- добір персоналу й оцінювання професійних можливостей виконавця;
- чітке визначення професійної компетенції кожного члена організації;
- формування оптимальних схем професійно-ділової взаємодії у груповому процесі в межах спільної діяльності в організації;
- забезпечення сприятливого для праці організаційного клімату;
- поглиблення горизонтального і вертикального структурування відносин в організації;
- забезпечення дієвого контролю та оцінювання діяльності як працівників, так і підрозділів.

Другий етап — це розвиток організації. Він охоплює, звичайно, такі елементи:

- зростання (розвиток);
- стабілізацію;
- стагнацію;
- кризу (“хаос”);
- розпад або реформування.

Кожна організація має свою логіку розвитку, свої закономірності, що формуються під впливом комплексу різноманітних чинників, серед яких особливе місце посідають психологічні. Цикл розвитку організації в середньому триває від 4–6 місяців до кількох років, та закінчується стабілізацією діяльності організації.

У цей період організація набуває рис ієрархічної системи з вираженою субординацією відносин. З’являються перші ознаки зниження темпів розвитку організації. Причин стабілізації цьому багато, але серед них треба виділити моменти психологічного характеру. З одного боку, стратегія становлення організації досягнута, що призводить до внутрішнього заспокоєння, а з іншого — наростає втома членів організації, які починають згадувати про свої права, нереалізовані особистісні інтереси, умови праці. На стадії стабілізації зростає плинність кадрів.

Окремі працівники не погоджуються із встановленими внутрішньо-організаційними порядками, нормами, не знаходять виходу свого творчого потенціалу, не витримують емоційних навантажень. Тому на цьому етапі досить часто організацію залишають найбільш емоційно чутливі й вразливі працівники, які гостро переживають навіть незначні неприємності.

Розвиток організації може супроводжуватися кризою управлінської свідомості, що позначається на діях керівництва, набуває характеру неадекватного реагування на економічну і соціально-психологічну ситуацію. Внаслідок цього можлива:

- сповільнена реакція на вимоги суспільства;
- затягування виконання справ;
- організаційний хаос;
- падіння іміджу організації;
- приховування інформації від громадськості;
- необґрунтований набір нових працівників.

Своєю чергою, такий стан організації може викликати у працівників специфічні поведінкові реакції:

- страх перед можливим звільненням;
- зниження мотивації до праці;
- пошуки нових місць праці;
- зменшення ініціативних пропозицій працівників;
- взаємні звинувачення у небажанні працювати;
- зосередженість працівників лише на власних інтересах;
- пошуки винних під час кулуарних розмов.

Якщо усі ці ознаки характерні для більш як 50 % персоналу конкретної організації і при цьому постійно наростають, то є усі підстави стверджувати про виникнення кризи в організації, глибинною причиною якої є розбалансування базових ролей.

Першим кроком у подоланні рольового дисбалансу може слугувати спрямування (переорієнтація) на вирішення внутріорганізаційних проблем. Це повинно внести в діяльність керівництва елементи ініціативи, енергійності, винахідливості, самоорганізованості. Конструктивною поведінкою вважається розумне делегування повноважень кваліфікованим менеджерам, фахівцям, домінування мотивів “зберегти те, що ще можливо врятувати” або “відсікти те, що неможливо зберегти”.

Якщо організація не достатньо стабільна, такий стан справ провокує процеси стагнації і може призвести до кризи. На кризу організації впливають багато чинників, серед яких найвагомішими є:

- збільшення чисельності організації;
- відсутність у персоналу необхідних менеджерських навичок та досвіду у цій галузі діяльності;
- поступове відчуження персоналу від справ організації, що призводить до втрати розуміння змін, потреб організації, суспільства;

- зростання міжгрупових конфліктів між старими і новими працівниками, між професіоналами і непрофесіоналами, між тими, хто близький до керівництва, і тими, хто тільки-но починає діяльність;
- зростання кількості інших організацій, що виконують подібні функції;
- втрата організаційного духу. Від колишніх ентузіазму, горіння на роботі, відданості загальній справі не залишається й сліду. Накопичується втома, яка змінюється апатією і байдужістю. Цілі, які організація ставила раніше, досягнуті, а нових немає.

Криза організації – це переломний етап у її життєдіяльності. Значна роль у її подоланні відводиться особистості керівника (керівництва). Саме він (вони) на цьому етапі має обрати адекватний шлях подальшого розвитку організації. Залежно від ступеня кризи характер дій може бути спрямований або на радикальну зміну структури, цілей, або на подальший розвиток організації на якісно новому рівні і на нових умовах.

§ 10.5. Загальна характеристика персоналу організацій

Останнім часом увага дослідників зосереджена на пошуках гармонійного поєднання характеристик учасників спільної діяльності і формування на цій основі груп, здатних досягати значних успіхів у своїй виробничій діяльності. Рольовий ансамбль повинен, на думку психологів, включати виконання членами групи ролей “координатора”, “локомотива”, “мислителя”, “критика”, “шукача джерел”; “скрупульозного виконавця”; “душі колективу”, “реалізатора” (табл. 3).

Таблиця 3

Функціональні та поведінкові характеристики ролей

<i>Координатор</i>	<i>Локомотив</i>
Дбає про ретельність і престиж. Домінує, але не вимагає безумовної підвладності. Вміє дослухатися до думки працівників. Гнучкий, вирізняється індивідуальним підходом до праці і до людей, толерантний. Схильний дотримувати дистанцію в офіційних, товариських контактах. Може домогтися найкращого результату від потенціалу всієї групи	Має високу мотивацію, високі потреби і водночас високий ступінь енергії. Здатний до здобуття мети будь-якими засобами, навіть протизаконними. Орієнтований на реалізацію і звитягу навіть ціною надзвичайних зусиль. Завжди готовий очолити групу, однак має диктаторські нахили. Нечуйний, нетактовний до чужої думки, прямолінійний і критичний

<i>Мислитель</i>	<i>Критик</i>
Ініціативна особа, джерело раціональних рішень та новаторських стратегій. Обирає незалежну діяльність, однак надзвичайно чуйний до похвали та оцінки своєї роботи. Здатний створювати міжособистісні проблеми	Посідає у групі позицію стороннього глядача. Втручається лише тоді, коли треба прийняти остаточне рішення. Ефективно аналізує факти, раціонально визначає плюси та мінуси кожної пропозиції
<i>Шукач джерел</i>	<i>Скрупульозний виконавець</i>
Незамінний у пошуку рішень та втіленні їх у життя. Ідеї шукає поза групою. Здобуває інформацію, завдяки якій приймає рішення і виробляє стратегію. Контактний, приязний, товариський, позитивно настроєний до навколишніх. Іноді не надто ретельний в опрацюванні деталей. Мислить творчо, намагається врятувати ситуацію	Сумлінний працівник, завжди сконцентрований, докладно перевіряє аспекти проекту, планує чергові етапи. Зорієнтований на результативну працю. Відтак не визнає спекулятивних здобутків і театральних успіхів. Від природи щирий, позитивно сприймається іншими членами групи
<i>Душа колективу</i>	<i>Реалізатор</i>
Легко зав'яже контакти, привертає до себе увагу. Вразливий і співчутливий, не тяжіє до домінації, спостережливий, дипломатичний. Колективні цілі сприймає як персональні амбіції. Його основне завдання — створення сприятливої атмосфери та умов для активної участі в колективній праці кожного члена групи	Досконалий виконавець проектів, створених іншими. Сумлінний і зібраний, здатний сприймати рекомендації інших. Відмінно контролює свої емоції. Відзначається високою працездатністю. Здатний алгоритмізувати ідеї та цілі групи

Серед різних форм стосунків за умов професійної діяльності можна виділити типи. До них належать: дружня кооперація, антагоністичне суперництво, взаємне невтручання, дружнє змагання, кооперація антагоністів.

- Дружня кооперація — це форма стосунків, за якої співробітники взаємно довіряють один одному, кожний з них готовий надати допомогу іншому (і сподівається в цьому плані на взаємність), якщо це буде необхідно для досягнення загальної мети.
- Антагоністичне суперництво — характеризується відсутністю довіри, поваги і виявами взаємної ворожості між співробітниками

ками. Навіть при виконанні якоїсь спільної справи особовий склад і персонал орієнтуються на індивідуальні цілі.

- Взаємне невтручання — працюють поряд один одного, але не разом; відсутність зацікавленості у взаємних контактах: не допомагають, але й не заважають один одному. Позитивно або нейтрально ставляться один до одного, щоправда, в окремих сферах діяльності намагаються суперничати. Зазвичай членів групи мало хвилює досягнення загального успіху.
- Кооперація антагоністів заснована, насамперед, на негативних стосунках. Попри неприязнь до партнерів, спільна робота виконується. Однак вони можуть приховувати якісь факти, ефективні засоби виконання діяльності доти, доки не з'явиться можливість або реалізувати їх індивідуально, або поділитися ними з найближчими людьми.

Процес взаємодії членів організації складається з таких стадій:

Перша стадія. Члени групи придивляються один до одного, особистісні почуття маскуються. Зацікавленості метою та методами роботи немає, групові інтереси відсутні.

Друга стадія Формуються неформальні групи. Суперечності та неузгодженості декларуються більш-менш відверто, зростає вага міжособистісних стосунків. Досить часто відбувається боротьба за лідерство, яка може мати навіть силовий характер. Деякі члени групи — ефективні професіонали — намагаються налагодити виробничий процес.

Третя стадія. Найбільш гостра проблема цього етапу — ефективність використання ресурсів групи. Потенціал групи зростає, підвищується ефективність праці, з'являється у деяких випадках ефект синергії.

Четверта стадія. Формуються навички успішного вирішення організаційних і ділових проблем, ефективно використовуються ресурси групи. Функції керування починають делегуватися підлеглим. Співробітники відчують групову належність та прагнуть зберегти її.

П'ята стадія. Майже усі члени групи усвідомлюють мету та завдання процесу професійної діяльності. Вони вважають, що роблять одну справу. У підлеглих виникає впевненість, що вирішити свої особистісні проблеми вони зможуть завдяки розв'язанню виробничих завдань. Стосунки носять неформальний характер, що підвищує психологічний комфорт, почуття захищеності, стабільності. Значно

розширюється делегування повноважень. Структура комунікацій носить складний, розгалужений характер.

Ефективність діяльності залежить від того, наскільки керівництво зможе знайти для підлеглих оптимальні мотиви, сформувати у них ділову мотивацію. *Ділова мотивація* — це готовність докласти максимальних зусиль задля досягнення організаційних цілей, що задовольняють індивідуальні потреби. Для цього необхідне поєднання трьох елементів: зусиль, організаційних цілей та індивідуальних потреб.

Ділова мотивація персоналу складається переважно з таких мотивів: владні, престиж, перспективи просування по службі, матеріальна винагорода і певні привілеї; прагнення реалізувати свої професійні знання; морально-психологічний клімат (організаційний клімат).

Морально-психологічний клімат організації (організаційний клімат) є важливим аспектом ефективності праці. Його можна визначити як суб'єктивне відображення об'єктивних закономірностей спільної діяльності і трудового процесу. Виокремлюють чотири структурних елемента психологічного клімату.

Психологічний аспект організаційного клімату знаходить відображення в емоційних і вольових станах, в індивідуальній і колективній активності, у творчому та інтелектуальному пошуку, в самопізнанні, самовідношенні і самопочутті робітників.

Соціально-психологічний аспект виявляється в особливостях міжособистісної взаємодії особового складу, в таких інтегрованих показниках, як згуртованість, сумісність, спрацьованість тощо.

Соціальний аспект віддзеркалюється у соціальних нормах, формах нормативної поведінки. Норми виступають тут загальними регуляторами поведінки і включають системи атитюдів, ціннісних орієнтацій, які домінують в організації.

Організаційний аспект зумовлений впливом двох основних груп чинників: макросередовища і мікросередовища.

Чинники макросередовища пов'язані з особливостями розвитку і функціонування соціальних структур. Вони репрезентують соціальні зв'язки, відносини та інституції, які виходять за межі безпосереднього життєвого досвіду й найближчого оточення людини. Чинники мікросередовища мають відношення до процесів, що відбуваються в конкретній організації і стосуються безпосереднього функціонування людей, включених у спільну працю, їхніх вражень, сприймання, оцінок, стосунків.

У результаті в організації формується клімат:

- з позитивною спрямованістю (сприятливий);
- з негативною спрямованістю (несприятливий);
- нейтральний (невиражений).

Сприятливий психологічний клімат характеризується пануванням довіри високої вимогливості у поєднанні з конструктивною критикою, обговоренням питань стосовно усього колективу, достатньою поінформованістю усіх про основні завдання організації. Він сприяє високим результатам діяльності, низькій плинності кадрів, відсутності напруженості в стосунках, конфліктності між керівниками і підлеглими і між безпосередніми учасниками професійної діяльності.

Несприятливий психологічний клімат характеризується напруженістю, високим рівнем конфліктності, негативним відношенням до діяльності, небажанням співпрацювати, порушеннями дисципліни, низькою продуктивністю, значною плинністю кадрів.

Нейтральний психологічний клімат не відрізняється чіткими ознаками позитивної або негативної спрямованості і за відповідних умов може набутися ознак сприятливого чи несприятливого.

§ 10.6. Неформальна структура організацій

Функції, пов'язані з виконанням функціональної діяльності, називаються організаційними. У межах офіційної структури в процесі спонтанного спілкування формується неофіційна (неформальна) структура організацій. За своєю природою ці міжособистісні зв'язки є вторинними щодо формальних.

Потреби, що зумовлюють вступ людини до неформальних груп, у переважній більшості випадків такі:

- потреба у допомозі. Часто люди вважають недоцільним звертатися за допомогою до офіційного керівництва, аби порадитися, як їм виконати доручену справу (непевненість у собі, страх критики тощо). У цих випадках вони вважають за краще звернутися за допомогою до товаришів по роботі;
- потреба у захисті. Коли підлегли не довіряють керівництву, або коли треба приховати помилки свої чи друзів, або коли є незадоволення існуючими умовами праці люди користуються неформальною підтримкою;

- потреба в інформації. Люди хочуть знати про все, що стосується їхньої роботи. У формальних організаціях, звичайно, не вся інформація доходить до виконавців, а інколи вона навмисне приховується. Тому однією з важливих причин належності до неформальної структури є доступ до неформального каналу інформації – чуток, пліток. Це, зокрема, пов'язано з потребою у психологічному захисті й належності до визначеної групи;
- потреба у тісному спілкуванні та симпатії. Люді схильні встановлювати тісні контакти з тими, хто ближче до них, ніж з тими, хто на відстані. Крім того, вони хочуть бути ближче до тих, кому симпатизують, хто їм подобається.

Співвідношення ділової (формальної) та емоційної (неформальної) структур багато в чому визначає рівень розвитку організації, ефективність її діяльності, міру впливу на особистість. Офіційна та неофіційна структури розвиваються і функціонують відносно самостійно, незалежно одна від одної. Вони поділяються на інтерактивну або організаційну, комунікативну та перцептивну структури:

- інтерактивна або організаційна структура залежить від розподілу службових обов'язків, організації діяльності (група, підрозділ);
- комунікативна структура визначається на основі соціометричних досліджень. Моделями таких структур є: зірка, мережа, віяло;
- перцептивна структура складається з груп впливу, очікувань, симпатії тощо.

Формальні і неформальні канали комунікації організації доповнюють один одного і взаємозамінні. Неформальна комунікація часто сприяє успіху діяльності, досягненню мети. Ця функціональність притаманна неформальній комунікації, хоча виникає в організації спонтанно, не контролюється вищим керівництвом та породжується індивідуальними інтересами.

Превалювання неформальних каналів означає, що формальні комунікації не повністю охоплюють важливі повідомлення у підрозділі. Що ретельніше контролюються формальні канали інформації, то швидше розвиваються канали неформальні й то інтенсивніше циркулюють у них потоки інформації.

Неформальні стосунки мають певні недоліки. У неформальних групах створюються свої соціальні норми, які не завжди і не у всьому співвідносяться із цінностями формальної організації. Отже, людина

може опинитися в ситуації, коли до неї ставляться неприйнятні або взаємовиключні вимоги. До того ж у таких групах часто спостерігається тенденція до конформних реакцій щодо, скажімо, впровадження нового порядку роботи.

Поліпшення групових взаємин в організації можна досягти завдяки оптимальному поєднанню ділових і неофіційних стосунків. В організаціях високого рівня розвитку можна виокремити не дві системи відносин, як вважає більшість психологів, а три: офіційно-ділові, неофіційно-ділові та неофіційно-особистісні. Оптимальне управління організацією здійснюється за принципом доповнення, коли ці структури функціонують як єдине ціле, в якому не обов'язковий механічний збіг окремих структурних елементів, наприклад, офіційного та неофіційного лідерства.

Завдання для самостійного опрацювання

Законспекуйте § 1.6.7. “Освіта” з підручника Л. Е. Орбан-Лембрик “Соціальна психологія”. (Кн. 2. Соціальна психологія груп. Прикладна соціальна психологія. — К.: Либідь, 2006. — С. 322–330.)

Питання і завдання для самоконтролю

1. Що таке соціальна структура?
2. Що таке соціальні позиції?
3. Дайте визначення соціального статусу.
4. Дайте визначення соціальної ролі.
5. Що ви розумієте під поняттям “влада”?
6. Що таке олігархія?
7. Як розподіляється вплив у групі?
8. Від чого залежать форми, в яких виступає вплив?
9. Які чинники впливають на ерозію влади?
10. Які особливості притаманні бюрократії?
11. Які причини провокують розвиток олігархічних тенденцій?
12. Які чинники визначають структуру організації?
13. Яка формальна група класифікується як організація?
14. Які виробничо-ділові функції виконує організація?
15. Які ознаки ділового спілкування?
16. Чим відрізняються великі і малі організації?
17. Якими процесами викликається структурованість організації?
18. Дайте загальну стислу характеристику циклу розвитку організації.

19. Які чинники впливають на кризу організації?
20. Які типи спільної діяльності ви знаєте?
21. Схарактеризуйте типи спільної роботи: дружню кооперацію, антагоністичне суперництво, взаємне невтручання, дружнє змагання, кооперацію антагоністів.
22. Які потреби зумовлюють вступ людини до неформальної групи?
23. Які недоліки неформальних відносин в організації?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Казмиренко В. П.* Социальная психология организаций: Монография. — К.: МЗУУП, 1993. — 384 с.
2. *Казмиренко В. П.* Социальная психология организаций: Монография. — К.: МЗУУП, 1993. — 384 с.
3. *Коваленко А. Б., М. Н. Корнев.* Соціальна психологія: Підручник. — К.: Геопринт, 2006. — 400 с.
4. *Москвичев С. Г.* Введение в психологию управления: Учебник. — К.; Сан-Франциско, 2005. — 296 с.
5. *Карамушка Л. М.* Психологія освітнього менеджменту: Навч. посіб. — К.: Либідь, 2004. — 424 с.

Додаткова

6. *Агеев А. С., Грачев М.* Организационная культура современной корпорации // Мировая экономика и междунар. отношения. — 1990. — № 6.
7. *Алексеев А., Пигалов В.* Деловое администрирование на практике (инструментарий руководителя). — М., 1994.
8. *Аккофф И.* Стратегическое управление — М.: Экономика, 1989. — 280 с.
9. *Беляев А. А., Коротков Э. М.* Системология организаций. — М., 2000.
10. *Бункина М. К., Семенов В. А.* Экономика и психология. На перекрестке наук: Учеб. пособие. — М., 1998.
11. *Власова А. М., Савчук Л. М., Савінова В. Б.* Організаційна поведінка. — К.: КНЕУ, 1998. — 96 с.
12. *Дизель П. М., Раньян У. М.* Поведение человека в организации. — М., 1993.

Розділ 11

УПРАВЛІННЯ

§ 11.1. Загальна характеристика управління

Організація як складний вид людської діяльності передбачає комплекс дій управлінського спрямування — управління.

✓ **Управління в загальних рисах розглядається як цілеспрямована дія на об'єкт з метою зміни його стану або поведінки.**

Управління виявляється у двох формах: самоврядування і управління ззовні. Управління ззовні означає будь-який вплив однієї людини на іншу, що зумовлює спосіб наступних дій. Воно пов'язане:

- з тим, що людина хоче сподобатися іншим;
- з особливостями характеру;
- з економічно-соціальними чинниками.

Таке управління може бути *усвідомленим* і *неусвідомленим* і мати різноманітні форми.

Форми управління

Усвідомлені

примус і залучення;
вплив і навівання;
заохочення і покарання;
переконання;
порада і рекомендація;
наказ, розпорядження, вимога;
загроза;
маніпуляції;
саботаж;
страйк

Неусвідомлені

вплив і навівання;
маніпуляції;
переконання;
страйк;
саботаж

Управління може бути *стихійним* і *професійним*.

✓ **Стихийне управління** — це управління, яке реалізується спонтанно в процесі спілкування.

Стихийне управління — одна із форм спілкування. Психологи підраховали, що близько 80 % часу спілкування людина в середньому витрачає на різні форми управління. Управління найбільш ефективно за умов специфічного типу особистості — об'єкта управління. Виокремлюють три варіанти такого типу: підлеглий (підпорядкований), ригідний і протидіючий.

Підлеглий (підпорядкований) тип характеризується впливом тимчасових емоцій, бажань: “Дають — бери, б'ють — біжи”. Такі люди не домагаються свого, якщо потрібно докласти зусиль, часто стають легкою здобиччю маніпулятора. Характеристики членів групового процесу: “добрий, чуйний”, якщо робить те, що від нього вимагають, “ганчірка, розмазня”, якщо при виконанні спільних функцій підпорядкований волі іншого маніпулятора. Для дитини: “золота дитина, слухняна”

Ригідний тип зберігає свої бажання незмінними, вносить корективи лише під впливом зовнішніх заборон. Характеристики навколишніх: “Вольовий, негнучкий або впертий”.

Протидіючий тип людини характеризується зростанням наполегливості, підсиленням бажань під впливом заборон. Часто створює собі перешкоди й потім успішно з ними бореться. Характеристика: “Борець за справедливість, цілеспрямована людина”.

✓ **Професійне управління** — це вид суспільної діяльності, яке передбачає систему скоординованих дій управлінця на групу (організацію) з метою досягнення певних організаційних цілей.

Співвідношення між владою і управлінням. Слід зауважити, що без влади не можливе управління. Істотна відмінність між владою і управлінням полягає в тому, що:

- влада в основному опирається на примус, ідеологію, право й авторитет, а управління — на мотиваційну структуру, тобто бере до уваги людські інтереси, потреби;
- мета влади — забезпечення панування або впливу, мета управління — забезпечення відповідними інструментами для досягнення конкретних цілей;
- влада ґрунтується в основному на субординації відносин, а управління — на координації дій;
- влада прагне до концентрації повноважень, управління — до оптимізації структури і функцій;

- для забезпечення ефективності управління недостатньо влади, необхідне вміння враховувати індивідуальні інтереси та потреби для досягнення реалізації організаційних цілей.

Реалізація процесу професійного управління потребує:

- визначення змісту роботи, яку необхідно виконати;
- розподілу роботи відповідно до обов'язків;
- згрупування обов'язків відповідно до посад;
- визначення посадових вимог та обсягу посадових повноважень;
- групування посад;
- перегляду і коригування цих показників відповідно до результатів контролю та зміни обставин;
- спілкування упродовж організаційного процесу.

Професійне управління передбачає:

- наявність владних відносин, тобто відносин між керівниками і підлеглими;
- скоординований вплив суб'єктів управління на групові дії підрозділів або дії окремої людини, підпорядковані виконанню завдань за призначенням;
- поєднання дій фахівців різних спеціальностей, окремих підрозділів, а також різноманітних чинників впливу на них (технічних, технологічних, організаційних і психологічних);
- узгодження особистих інтересів учасників процесу з цілями й інтересами організації;
- створення і використання нормативної бази, необхідної для реалізації цілей, поставлених перед організацією;
- визначення перспективних і поточних завдань та підпорядкування наявних ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових) реалізації цілей, поставлених керівництвом;
- розробка кількісних і якісних критеріїв ефективності управління;
- подання звітів управлінської праці переважно не у речових формах, а в інформаційно-письмових.

Характеристики професійного управління визначаються основними завданнями, які виконують організації, їх структурні підрозділи та посадові особи в процесі здійснення керівництва. Відповідно до загально прийнятої класифікації виокремлюють такі функції: *пла-*

нування, організацію, комплектацію кадри, мотивацію та контроль. Крім цього, слід назвати ще одну функцію — ухвалення рішень. Вона пронизує всі названі функції, оскільки для реалізації будь-яких управлінських завдань необхідне ухвалення рішення.

Функція планування передбачає визначення:

- об'єкта або стану в певній конкретній суспільній ситуації;
- векторів і цілей майбутнього розвитку;
- правових, організаційних, економічних, ресурсних засобів, їх координацію при виконанні запланованих цілей.

До планування слід віднести такі напрями управлінської діяльності: програми, концепції напрямів розвитку і реформування організацій, затвердження кошторису, проектування професійної діяльності, директивні й індикативні перспективні плани і програми, проекти соціально-економічного розвитку.

Процес планування у професійній діяльності включає обов'язкові стадії і процедури, як-то:

- визначення стратегії;
- вивчення умов, середовища, можливої підтримки;
- аналіз потенціалу організацій або окремих підрозділів;
- оцінювання адекватності ресурсів;
- оцінювання стратегії;
- впровадження стратегії;
- перегляд стратегії.

Професійне управління — складний вид суспільної діяльності, який передбачає субординацію відносин між керівниками і підлеглими, а також координацію дій суб'єктів процесу з урахуванням їхніх потреб та інтересів для досягнення мети організації.

✓ **Управлінською діяльністю в психології управління називається професійне управління, пов'язане з виконанням функціональних обов'язків.**

У системі управління виокремлюють такі основні компоненти:

- об'єкт управління;
- суб'єкт управління;
- спосіб взаємозв'язку між ними.

Об'єкт управління — це сукупність осіб, об'єднаних у підрозділ. *Суб'єктами управління* виступає сукупність посадових осіб, ієрархіч-

но об'єднаних у різні групи. Об'єкт і суб'єкт пов'язані діяльністю, яка виступає як елемент управління на основі вимог, об'єктивних закономірностей функціонування суспільства і його інституцій.

✓ **Процес управління — це ієрархічна система діяльності посадових осіб, які систематично або епізодично виконують функцію управління.**

Професійна управлінська діяльність спрямована на підвищення ефективності суспільно-значущої діяльності. Процес управління має свої закономірності, свої алгоритми та включає наступні завдання.

- Визначення мети, яка спрямована на досягнення результату, а не на процес, і може бути виміряна. Якщо організація має кілька цілей, вони мають бути сумісними. Мета потребує зусиль, але її досягнення повинно бути цілком реальним. Вважається оптимальним варіантом, коли перед групою стоять 2–3 цілі.
- Визначення стратегій досягнення. У професійній діяльності виокремлюють такі типи стратегій:
 - прийняття рішень;
 - ризику;
 - концептуальних підходів (теоретичні засади управління);
 - опертя на особовий склад;
 - спрощення;
 - якості;
 - лояльності;
 - співробітництва.

Реалізація третього етапу залежить від того, досягнута чи не досягнута мета. Якщо мета досягнута, то реалізується алгоритм системи винагородження особового складу:

- гроші;
- схвалення;
- вільний час;
- цікава праця;
- особистісне зростання;
- кар'єра;
- самостійність;
- особистісна зацікавленість;

- взаєморозуміння;
- призи;
- якщо результати не досягнуті, включається такий алгоритм дій: аналіз причин невдач; система покарань*.

§ 11.2. Персоніфікація процесу управління

Професійне управління характеризується делегуванням владних повноважень окремій людині (керівнику) або групі (керівництву), позиції яких закріплюються статусом. Процес управління або керування має персоніфікований характер, тобто втілюється через особистість.

У соціальній психології виділяють різні типи керівників.

Управлінець — формальний лідер із структурованими посадовими повноваженнями, який посідає постійну посаду й наділений повноваженнями в галузі прийняття рішень з конкретних видів діяльності в організації.

Менеджер — представник підприємства, який реалізує управлінську функцію, що є складовою управління організацією, зазвичай охоплює рівень безпосереднього виконання управлінських виробничих завдань.

Адміністратор — формальний лідер із структурованими посадовими повноваженнями, який є розпорядником в організації або виконує управлінські функції в структурі бюрократії.

Загальною характеристикою діяльності керівника слід назвати фрагментарність, швидкоплинність та різноманітність професійних дій. Ця тенденція підсилюється у менеджерів і максимальна в адміністративного складу. Аналіз взаємодії менеджера дає змогу стверджувати, що 60 % часу він взаємодіє зі своїм підрозділом, 40 % — витрачає на представницькі функції. В адміністратора цей розподіл часу становить відповідно 40 і 60 %. Праця керівника і менеджера носить розмовний характер. Спілкування займають майже 99 % робочого часу, розмови — близько 80 % робочого часу.

Функції. До основних функцій *менеджера* і *управліняця* слід віднести: управлінську, координаційну і контролю. Відповідно *адміністратор* повинен приймати стратегічні рішення, раціонально зважу-

* Слід пам'ятати, що незважаючи на наші традиції, покарання процес двогострий і доволі часто приносить більше шкоди, ніж користі.

вати альтернативи; бути лідером і гарантувати узгодженість спільних дій і кооперацію зусиль.

Для характеристики роботи управлінця, менеджера, адміністратора використовують поняття *компетентність*, *авторитет*, *стратегія управління* та *стиль управління*. Специфіка цих процесів значною мірою визначається специфічною формою спілкування — управлінським спілкуванням.

Управлінське спілкування — це спілкування з метою втілення керівних та управлінських функцій, яке можливе лише за наявності зворотного зв'язку, тобто умов розвиненої перцепції.

Компетентність має специфічний характер й оцінюється співвідношенням мінімального обсягу часу, який він витрачає на реагування, оптимальною кількістю часу, який витрачається на розвиток організації, та максимальною кількістю часу, який витрачається на забезпечення виконання відповідних завдань.

Як професійні передумови компетентності виступають:

- уміння ефективно використовувати кращі досягнення у галузі організаційної діяльності;
- глибоке знання завдань особливостей функціонування організації на сучасному етапі її розвитку;
- здатність віднаходити резерви людського чинника за умов професійної діяльності;
- уміння заохочувати персонал за добре виконану роботу і справедлива критика;
- мистецтво приймати нестандартні управлінські рішення — здатність знаходити проблеми і рішення в тих умовах, коли альтернативні варіанти дій, інформація нечіткі;
- уміння ефективно і раціонально розподіляти завдання і виділяти на них оптимальний час;
- діловитість, постійний вияв ініціативи, підприємливість.

Як соціальні передумови компетентності виступають:

- уміння враховувати політичні наслідки рішень;
- схильність керуватися принципами соціальної справедливості;
- мистецтво попереджувати і розв'язувати конфлікти, виступати в ролі посередника;
- уміння встановлювати і підтримувати систему стосунків з рівними собі людьми;
- тактовність і ввічливість та переважання демократичності в стосунках з підлеглими;

- уміння брати на себе відповідальність;
- беззастережне виконання існуючих вимог;
- уміння заохочувати особовий склад до відвертості й групових дискусій.

✓ **Авторитет керівника, менеджера, управлінця** — це результат відображення у свідомості особового складу соціальної значущості, доцільності якостей, які притаманні даній людині як члену соціуму і як суб'єкту професійної діяльності (рис. 2).

Авторитет складається з кількох компонентів. Розглянемо їх.

Моральний авторитет формується на основі світоглядних характеристик керівника, його поглядів, переконань, ставлення до людей і себе самого. Моральний авторитет — ядро авторитета особистості.

Функціональний авторитет формується на базі професійної компетентності, ділових якостей, відношення до своєї професійної діяльності.

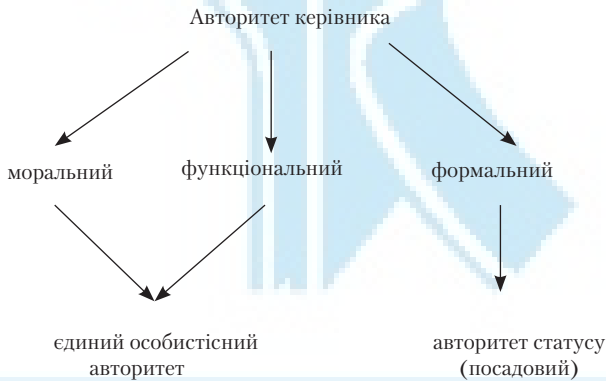


Рис. 2. Структура авторитету керівника

Формальний або **посадовий** авторитет не залежить від особистісних характеристик. Це право, санкціоноване владою і юридично, затверджене і делегує владні повноваження щодо особового складу та організацій. **Авторитет статусу** — авторитет соціальної позиції особистості.

✓ **Особливості взаємодії керівника і групи отримали назву стилю управління.**

Стиль управління керівника досить близький до стилю лідерства, але як уже зазначалося, лідер не завжди може бути керівником, а керівник не завжди є лідером. Тобто йдеться про *формальне лідерство*, мета якого — управління організацією в офіційних умовах.

К. Левін розглядав стиль як урахування інтересів окремих людей та інтересів групового процесу (рис. 3).

Стиль керівництва визначається і за ступенем влади, яку має керівник, та ступенем волі, яку мають підлеглі (рис. 4).

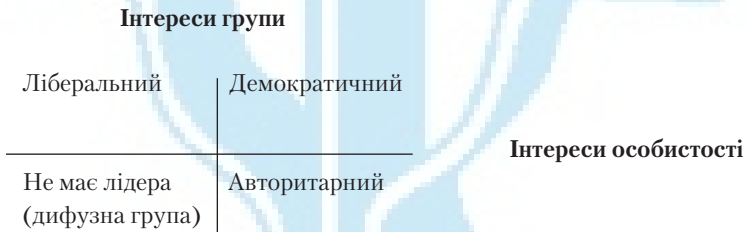


Рис. 3. Стилі управління за К. Левіним



Рис. 4. Стилі управління за В. Врумом

Стратегія керівництва — це співвідношення особливостей ментальної сфери та стратегії прийняття рішень. Відповідно було виділено три типи керівників: орієнтованих на минулі результати, діяльність у теперішній час і перспективу.

Керівник, орієнтований на минулі результати, характеризується поведінкою, яка передбачає задоволення досягнутим, набір дій і стилів керівництва, які вже були апробовані на практиці і показали свою ефективність.

Керівник, орієнтований на сьогодні, концентрує зусилля і активність на вирішення поточних проблем. Його домінуючою стратегією є наявна ситуація.

Керівник, орієнтований на перспективу, вбачає сенс діяльності у досягненні далекоглядних цілей. Усі зусилля підпорядковує стратегії очікування і наполегливій праці вже сьогодні, з тим, щоб у відповідний час і з відповідними ресурсами зреалізувати замисли і чітко окреслені ідеї.

Одним із перспективних шляхів типологізації управлінського складу є соціально-психологічний підхід, який передбачає *рольову диференціацію дій і функцій*. Як відомо, жодна роль не вичерпує повністю особистість — людина упродовж життя виконує безліч ролей, однак постійне або тривале виконання однієї ролі або кількох ролей сприяє їх закріпленню.

Розгляд керівництва як динамічного явища дає змогу виокремити чотири типи керівників.

Перший тип. Провідна діяльність — становлення справи, виконання поточних завдань, необхідних для нормального функціонування організації. Одне з головних завдань — управління організацією, що вимагає від нього повсякчасного самостійного залучення для вирішення поточних і нагальних операцій.

Другий тип. Провідною діяльністю являється “організація організації”. Пріоритетами діяльності виступають: управління, організаційні схеми і структури, взаємодія підрозділів, діловодство, організація контролю і виконання.

Третій тип спрямований на працю на перспективу, оцінювання ефективності діяльності організації та шляхів її розвитку. Успішна реалізація цієї ролі залежить від навиків, досвіду діяльності і психологічної готовності до виконання складних організаційних завдань.

Четвертий тип спрямований на віднаходження способів дій в умовах ризику, на максимальну віддачу. Така стратегія пред’являє високі вимоги до рівня психічної стійкості і зрілості особистості керівника.

Ділова спрямованість керівника є необхідною передумовою успіху професійної діяльності. У структуру спрямованості входять, насамперед, усвідомлені мотиви поведінки: цілі, інтереси, ідеали, переконання особистості. Ділова спрямованість тісно пов'язана з певним типом особистості, відповідними психологічними і соціальними детермінантами, готовністю опосередковувати свої дії розрахунком, раціональністю поведінки, високим ступенем усвідомлення наслідків та результатів своїх вчинків. До ділових якостей керівника належать:

- працездатність і наполегливість у досягненні мети;
- практичність і ділова спрямованість на результат;
- намагання бути всебічно інформованим щодо своєї професійної діяльності;
- систематичне планування і спостереження;
- новаторство, готовність до пошуку нових ідей та можливостей;
- орієнтація у діяльності на ефективність, високу боєготовність;
- планомірність і чіткість у роботі;
- здатність переконувати членів організації і встановлювати потрібні зв'язки з іншими підрозділами;
- уміння протистояти будь-якому тиску ззовні;
- організаторські вміння.

Психологічна готовність до управлінської діяльності є складним особистісним утворенням, яке включає такі функціонально зв'язані між собою та взаємозумовлені компоненти:

- *мотиваційний* — сукупність мотивів, адекватних цілям та завданням професійної діяльності;
- *когнітивний* — сукупність знань, необхідних для професійної діяльності;
- *операційний* — сукупність умінь і навичок практичного розв'язання професійних завдань;
- *особистісний* — сукупність важливих для професійної діяльності особистісних якостей.

Відсутність у структурі психологічної готовності хоча б однієї компоненти негативно впливає на розвиток конструктивних спонукань до вдосконалення майстерності в управлінській сфері.

Завдання для самостійного опрацювання

Дотримуючись інструкції, виконайте методичку “Визначення стилю управління”, що наведена у книзі “Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации” (Отв. ред. А. Ф. Кудряшов. – Петрозаводск: Петроком, 1992. – С. 159–162).

Опитувальник містить 16 груп тверджень про ділові якості керівника. Кожна група складається з трьох варіантів: а, б, в. Вам належить вибрати одне з них, яке, на вашу думку, найбільше відповідає керівникові.

№ пор.	Текст опитувальника		
	а	б	в
1	2	3	4
1	Центральне керівництво вимагає, щоб про всі справи доповідали саме йому	Намагається усе вирішувати разом з підлеглими, сам вирішує лише нагальні оперативні питання	Деякі важливі справи вирішуються фактично без участі керівника, його функції виконують інші
2	Завжди щось наказує, розпоряджається, але ніколи не просить	Так віддає накази, що хочеться їх виконати	Не вміє віддавати накази
3	Намагається, щоб його замісники були кваліфікованими спеціалістами	Йому байдуже, хто працює його замісником, помічником	Вимагає від замісників та помічників безумовного виконання і підпорядкування
4	Його цікавить лише виконання плану, а не ставлення людей один до одного	У роботі не зацікавлений, підходить до справи формально	Вирішуючи виробничі завдання, намагається створити добрі стосунки
5	Напевне, він консерватор, бо боїться нового	Ініціативу підлеглих не приймає	Сприяє тому, щоб підлеглі працювали самостійно
6	На критику, звичайно, не ображається, прислуховується до неї	Не любить критики і не приховує цього	Критику вислуховує, збирається відреагувати. Однак нічого не робить
7	Створюється враження, що керівник боїться відповідати за свої дії, бажає знизити свою відповідальність	Відповідальність розподіляє між собою та підлеглими	Одноосібно приймає рішення або відміняє їх

1	2	3	4
8	Регулярно радиться з підлеглими, особливо з досвідченими працівниками	Підлеглі не тільки радять, а й можуть давати вказівки своєму керівникові	Не приймає порад, а тим більше заперечень підлеглих
9	Звичайно радиться із замісниками та керівниками нижчого рангу, але не з підлеглими	Регулярно спілкується з підлеглими, говорить про стан справ у колективі, труднощі, які треба подолати	Для виконання якоїсь роботи йому нерідко доводиться вмовляти підлеглих
10	Завжди спілкується з підлеглими ввічливо, доброзичливо	У спілкуванні з підлеглими часто виявляє байдужість	Стосовно підлеглих буває нетактовним, навіть грубим
11	У критичних ситуаціях погано справляється зі своїми обов'язками	У критичних ситуаціях, зазвичай, вдається до більш жорстких методів керівництва	Критичні ситуації не впливають на способи його керівництва
12	Сам вирішує навіть ті питання, з якими не дуже знайомий	Якщо чогось не знає, то не боїться цього показати і звертається за допомогою	Не може діяти сам і чекає підштовхування
13	Здається, він не дуже вимоглива людина	Вимогливий і водночас справедливий	Про нього можна сказати, що він буває надмірно строгим і навіть прискіпливим
14	Контролюючи результати, завжди помічає позитивну сторону, хвалить підлеглих	Завжди строго контролює роботу підлеглих і колективу	Час від часу контролює роботу
15	Уміє підтримати дисципліну і порядок	Часто робить підлеглим зауваження, догани	Не може впливати на дисципліну
16	У його присутності підлеглим доводиться працювати в напруженому стані	З ним працювати цікаво	Підлеглі залишаються сам на сам зі своїми проблемами

Директивний компонент — Д.

Орієнтація на власну думку та оцінки. Прагнення до влади, впевненість у собі, схильність до жорсткої формальної дисципліни, ве-

лика дистанція щодо підлеглих, небажання визнавати свої помилки. Ігнорування ініціативи, творчої активності людей. Одноосібне прийняття рішення. Контроль за діями підлеглих.

Ліберальний компонент (пасивного невтручання) – П.

Поблажливість до працівників. Відсутність вимогливості, строгої дисципліни, контролю, ліберальність, панібратство з підлеглими. Схильність перекидати на підлеглих відповідальність у прийнятті рішень.

Колегіальний компонент – К.

Вимогливість і контроль поєднуються з ініціативним і творчим підходом до виконуваної роботи і свідомим дотриманням дисципліни. Прагнення розділити повноваження та відповідальність. Демократичність у прийнятті рішень.

КЛЮЧ

№ пор.	а	б	в	№ пор.	а	б	в
1	Д	К	Л	9	Д	К	Л
2	Д	К	Л	10	К	Л	Д
3	К	Л	Д	11	Л	Д	К
4	Л	Л	К	12	Л	К	Л
5	Л	Д	К	13	Л	К	Л
6	К	Д	Л	14	К	Д	Л
7	Л	К	Д	15	К	Д	Л
8	К	Л	Д	16	Д	К	Л

Зробити висновок про вплив основних стилів керівництва на соціально-психологічний клімат організації.

Питання і завдання для самоконтролю

1. У яких формах виявляється управління?
2. Які основні форми професійного управління ви можете назвати і схарактеризувати?
3. Які особливості стихійного і професійного управління?
4. Завдяки яким чинникам реалізується професійне управління?
5. Які основні функції професійного управління?
6. Які стадії і процедури включає функція планування?
7. Схарактеризуйте об'єкт і суб'єкт професійного управління?
8. Дайте визначення процесу професійного управління.
9. Які основні алгоритми процесу управління?

10. Який алгоритм системи винагородження?
11. Яка послідовність алгоритму дій включається, якщо результати не досягнуті?
12. Схарактеризуйте співвідношення між владою і управлінням.
13. Назвіть основні розбіжності у функціях керівника, менеджера, адміністратора (управлінця).
14. Стисло викладіть основні сучасні парадигми в поглядах на функціональне призначення керівника.
15. Схарактеризуйте поняття “компетентність”, “авторитет”, “стратегія управління” та “стиль управління” керівника.
16. Які професійні передумови компетентності керівника?
17. Які соціальні передумови компетентності керівника?
18. Дайте визначення авторитету керівника.
19. Схарактеризуйте стилі управління за К. Левінім, В. Врумом і Ф. Ієтеном.
20. Що таке стратегія керівництва?
21. Які типології керівника ви знаєте?
22. Які професійно важливі риси характеру притаманні ефективним керівникам?
23. Які характеристики входять у структуру спрямованості?
24. Які якості отримали назву ділових?
25. Які чинники відносять до категорії особливих?
26. Як забезпечується контроль в управлінні?
27. Які основні мотиви задіяні в системі управління?
28. Яка відмінність між бюрократичною і діалектичною організаційними структурами?
29. Які ви знаєте етапи планування?
30. Назвіть основні моделі управління

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Дзвінчук Д.* Психологічні основи ефективного управління: Навч. посіб. — К.: ЗАТ “НІЧЛАВА”, 2000. — 280 с.
2. *Карамушка Л. М.* Психологія управління: Навч. посіб. — К.: Міленіум, 2003. — 344 с.
3. *Кишкель Е. Н.* Управленческая психология: Учебник. — М.: Высш. шк., 2002. — 270 с.

4. *Мальшев К.Б.* Психология управления: Науч.-метод. пособие для вузов. — М.: ПЕР СЭ, 2000. — 144 с.
5. *Орбан-Лембрик Л.Е.* Психологія управління: Посібник. — К.: Академвидав, 2003. — 568 с.
6. *Родлер К., Кирхлер Э.* Психология труда и организационная психология. — Т. 2: Управление в организациях. — Х.: Изд-во Гуманит. центр, 2003. — 128 с.

Додаткова

7. *Бородина Т.В.* Психология делового общения. — М., 1998.
8. *Кричевский Р.Л.* Если Вы — руководитель...: Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. — М., 1993. — 352 с.
9. *Кунц Г., О'Джелл С.* Управление. Системный и ситуационный анализ управленческих функций. — М.: Прогресс, 1981.
10. *Лозниця В.С.* Психологія менеджменту. — К.: КНЕУ, 1997. — 248 с.
11. *О'Шонесси Дж.* Принципы организации и управления фирмой. — М., 1979. — 420 с.
12. *Сысов В., Сысов И.* Теоретические основы психологии управления. — М.: Современный гуманитар. ун-т, 2006. — 394 с.
13. *Урбанович А.А.* Психология управления: Учеб. пособие. — Минск: Харвест, 2003.
14. *Швалб Ю.М., Данчева О.В.* Практична психологія в економіці та бізнесі. — К.: Лібра, 1998. — С. 9.

МАУП

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ

§ 12.1. Рівні адаптаційного процесу

Адаптація — це процес пристосування до навколишнього середовища. Особливості перебігу її залежать від рівнів саморегуляції, на яких розгортається процес пристосування.

✓ **Саморегуляція — це системна характеристика, що відображає здатність особистості до стійкого функціонування у різних умовах життєдіяльності.**

Значення цієї характеристики виявляється у навмисній регуляції людиною параметрів свого функціонування (стану, поведінки, діяльності, взаємодії з оточенням), що оцінюються суб'єктом як бажані. Цей процес вбирає в себе всі можливості реагування людини на всіх рівнях функціонування організму. Деякі автори вирізняють два, три або чотири рівні саморегуляції і, відповідно, адаптації. Слід зауважити, що існує чотири рівні біологічних та психічних автоматизмів: біохімічний, соматичний, психофізіологічний, соціально-психологічний.

Цей поділ ґрунтується на чотирьох відомих типах стресових реакцій:

- шок (стрес-реакція на біохімічному рівні);
- лихоманка (стрес-реакція на соматичному рівні);
- напруження (стрес-реакція на системному, тобто фізіологічному рівні);
- тривога (стрес-реакція на соціально-психологічному рівні).

Два перші типи утворюють загальнобіологічний рівень саморегуляції, забезпечують стабільність внутрішнього середовища організму, підтримують автономність основних життєвих процесів.

Формування основних параметрів біохімічного та соматичного рівнів у людини закінчується у перші два роки життя. У подальшому ці показники не мають тенденції до різких змін, хоча в критичні вікові періоди (статеве дозрівання, інволюція) можуть відбуватися достатньо виражені зміни у функціональній активності різнома-

нітних біологічних механізмів. Саме індивідуальні варіанти гомеостатичних реакцій значною мірою визначають особливості функціонування механізмів, що формують темперамент, а також його патологічні варіанти. Порушення функціонування на цих двох рівнях може призвести до розвитку “симптоматичних” психозів — розладів психічної діяльності

Третій, вищий, рівень визначає інстинктивні форми поведінки, які є функцією спинальних, стовбурових та підкоркових відділів центральної нервової системи.

Четвертий — соціально-психологічний — рівень розвивається у процесі життя під впливом особистих потреб людини та вольової активності. Він пов’язаний з діяльністю кори головного мозку, яка є, за висловом Н. Дубініна, “надбіологічною сферою” і передається “від генерації до генерації по інших каналах, ніж генетична інформація, яка записана в молекулах ДНК”^{*}.

Саме соціальне середовище провокує, прискорює або гальмує генетично зумовлений розвиток людини. Включення того чи іншого рівня реагування визначає зростання вагомості вегетативних реакцій і, відповідно, зниження ролі поведінкових актів, чи навпаки, зростання ролі останніх зі зменшення значення вегетативних компонентів. Вибір того чи іншого типу реагування залежить від типологічних і конституційних особливостей, а також від характеру впливу.

Соціально-психологічна адаптація розглядається як процес організації соціальної взаємодії, сприяючої якнайповнішій реалізації особистісного потенціалу. Особистісний потенціал — це сукупність особистісного ресурсу і рівня розвитку самопізнання, що забезпечують процес саморегуляції і самореалізації в змінених умовах існування. Соціально-психічна адаптація особистості є процесом переструктурування проблемних ситуацій і утворення нових структурно цілісних ситуацій.

Якщо адаптація має місце в результаті вирішення проблемної ситуації, то в цьому випадку використовуються переважно такі адаптивні механізми і процеси (зокрема продуктивне мислення), що призводять до змін зовнішніх структур. Якщо в процесі адаптації зберігається проблемна ситуація, то переважно використовуються захисно-адаптивні механізми. Причому в цьому випадку спостері-

^{*} Дубинин Н. П. Популяционная концепция и типологическое мышление в проблеме человека // *Вопр. филос.* — 1975. — № 10. — С. 75.

гаються структурні зміни в самій особистості. Адаптивні механізми нерідко асоціюються в комплекси і сприяють частковим змінам як структури особистості, так і об'єктивної соціальної ситуації. Слід зауважити, що описані дві адаптивні стратегії можуть бути невдалими, унаслідок чого породжуються нові форми фрустрації.

Завдяки існуванню кількох рівнів саморегуляції стабільність усього організму загалом істотно вища, ніж стабільність окремих його рівнів, тому що на різних етапах зміни взаємно компенсують можливі порушення у кожній з підсистем.

Сукупність реакцій організму на зовнішні подразники отримала назву *адаптаційного синдрому*.

✓ **Адаптаційний синдром або стрес — це комплекс реакцій людини у відповідь на значні за силою та тривалістю несприятливі впливи (стресори).**

Таким чином, стрес або адаптаційний синдром є сумою реакцій організму на вплив подразників, тобто по суті адаптаційним процесом.

У стресових ситуаціях організмові притаманний цілий комплекс фізіологічних реакцій, власне психічних реакцій: негативні емоції (якими часто відповідь може і обмежитися) або поєднанням негативних емоцій і відповідної поведінки.

Емоційне забарвлення поведінки деякою мірою залежить і від умов адаптаційного процесу. Якщо загрозливий чинник можна усунути, то відповідною реакцією є гнів, а якщо ні, то виникає тривога або страх. На ґрунті зазначених вірогідних характеристик формуються “ситуаційні змісти”, що породжують значущі переживання, які суб'єктивно сприймаються як стурбованість, збентеженість, неспокій, хвилювання. Це переживання у психологічній літературі позначається терміном “тривога”. У широкому значенні тривога є першою стадією реалізації відповіді організму на соціально-психологічний стрес, станом мобілізації, готовності до дії.

Тривога є природною адаптивною реакцією організму, свого роду фундаментально корисним збудженням. Якщо рівень тривоги відносно невисокий, спрацьовують різні форми психологічного захисту від стресу:

- витіснення із свідомості стресових моментів;
- заміщення (переорієнтація уваги з одного чинника на інший, менш сильний);
- раціоналізація (спроби “раціонально” пояснити свою малопристойну поведінку в умовах стресу);

- проєкція (приписування своїх мотивів іншому);
- соматизація (вихід із ситуації стресу шляхом фіксації на власному організмі);
- реактивний стан (заміна одних мотивів на протилежні);
- сублімація (перетворення одних потреб в інші, прийнятні форми поведінки);
- регресія (повернення при стресі до примітивних форм реагування і поведінки);
- заперечення (визнання реальної загрози неіснуючою).

Крім того, емоційний фон впливає на сприймання, обробку та оцінювання нової інформації. Сприймання інформації чи вилучення її з пам'яті супроводжується активацією відповідних концепцій, що входять у зміст свідомості (перцепт). За сучасними концепціями, тривога провокує розвиток змін у структурі самості, когнітивній моделі світу, процесах навчання та діяльності, системі пам'яті, уваги, нейронних механізмах функціонування нервової системи взагалі і, таким чином, сприяє розвитку специфічних форм поведінки.

При досить високому рівні тривога формує низку різних усвідомлених або неусвідомлених форм реагування, в тому числі й дезадаптивних (панічні атаки, фобії, посттравматичний стрес, депресії тощо).

Під час процесу адаптації організм намагається відповісти на всі зовнішні впливи з допомогою двох глобальних аспектів — фізіологічного і психологічного. І якщо перший, зазвичай, спрямований на протидію чинникам зовнішнього середовища і підтримання біологічної основи життя, то другий — забезпечує реалізацію програм поведінкової активності.

§ 12.2. Процес соціально-психологічної адаптації

Поведінка в загальному вигляді є системою діяльності. Будь-який вплив чи подразник співвідноситься з діяльністю і набуває певного особистого сенсу, тобто показник віддзеркалює лише результативність, динаміку або стиль дій, операцій, функціональних систем або функціональних блоків, що входять у структуру діяльності.

✓ **Процес соціально-психологічної адаптації — це сукупність вчинків людини, які спрямовані на переорієнтацію настанов особистості, активні, цілеспрямовані зміни навколишнього середовища, виходу з нього або пошуку умов, які допомагають реалізації мотивованої поведінки.**

Адаптація на поведінковому рівні полягає у формуванні всіх видів зв'язків між структурами організму і зовнішнім середовищем. Таким чином, на формування нових поведінкових програм впливають реакції нижчих рівнів, а нові форми поведінки значною мірою визначають характер цих реакцій. Значущість впливу стресових чинників визначається не лише їх силою, а й тривалістю. Відносно слабкі, але стабільні чинники можуть викликати таку саму або більш виражену реакцію організму, як і сильні, але швидкоплинні дії. Сила і тривалість стресових впливів визначають характер і форми поведінкової адаптації. Реакції поведінкової адаптації можна поділити на чотири види.

До *першого виду* належать форми поведінки, спрямовані на збереження психофізіологічних особливостей індивіда зниженням активності або звуженням простору і часу, в якому структурується поведінка. Ці зміни відбуваються завдяки виключенню найскладніших в адаптаційному плані елементів поведінки: характерні побоювання нових соціальних контактів, небажання працювати на новій техніці, перехід на меншу кількість опорних пунктів при прийнятті рішень, виключення логічно складних станів. Цей процес називають *поведінкою за згорнутим алгоритмом*.

Другий вид включає реакції пошуку умов, яким віддається перевага, наприклад, пошук заступництва з боку керівництва, друзів, пошук середовища для тимчасового пересування, в якому відсутні або слабо виражені чинники адаптації (зони відпочинку).

Реакції перших двох видів не потребують формування нових поведінкових програм, втручання характеристик регулювання і формуються за рахунок мінімізації вимог до цього регулювання. Завдяки таким властивостям вони забезпечують захист організму в період, коли руйнується стара структура регуляції, але ще не сформована нова.

До *третього виду* входять соціально-зумовлені форми поведінки, а саме: реакції формування навичок, тобто формування структури поведінки. Тут на перший план висувається прийняття загальних норм, ідеалів і цінностей, збіг соціальної ролі та рольового очікування.

Четвертий вид реакцій включає форми поведінки, зумовлені особливостями структури особистості та їхнім впливом на поведінку. Найбільш важлива роль у формуванні цього виду реакцій – перебування мотивації, тобто зміни питомої ваги різних мотивів у результативній діяльності. Ці зміни носять захисний характер і дають змогу

усунути суперечності за рахунок структурної перебудови динамічних стереотипів, що сформувалася раніше.

Однак тривале або швидке напруження функціональної активності призводить до надмірного навантаження. При цьому розвиваються так звані стани часткової (нестійкої) адаптації (рис. 5). Такі зміни переважно носять тимчасовий і частковий характер, але тривала та занадто велика напруга призводить до їх стабілізації.

Адаптація
↙ ↗ ↘ ↖
повна ↔ неповна

Рис. 5. Стани соціально-психологічної адаптації

✓ Стани часткової адаптації на соціально-психологічному рівні отримали назву акцентуацій.

Поняття акцентуації, введене К. Леонгардом, означає надмірний вияв окремих рис характеру та їх поєднання, які не виходять за межі загально прийнятої норми.

✓ Акцентуації — це граничні вияви соціально-психологічної норми.

Акцентуації фактично є синонімом індивідуальних характерологічних особливостей, які ще школою Аристотеля—Феофраста подавалися як нормальні типи характеру. Залежно від ступеня їх вияву розрізняють очевидні та приховані акцентуації.

Приховані мають властивість переходити в очевидні акцентуації під впливом різних чинників, серед яких важливу роль відіграють особливості сімейного виховання, соціального оточення, професійної діяльності та фізичного здоров'я. Унаслідок того, що окремі риси характеру в акцентуантів надмірно посилені, виявляється виборна уразливість відносно певного роду психогенних впливів при хорошій і навіть підвищеній стійкості до інших.

К. Леонгард за основу типізації взяв характеристики зі сфери притягів — акцентуації характеру та емоційно-вольової сфери — акцентуації темпераменту. А. Лічко ввів у структуру типізації додатково емоційно-вольові та когнітивні характеристики (табл. 4). Він розглядає усі акцентуації як акцентуації характеру.

Типологія особистості

№ пор.	Типологія за К. Леонгардом	№ пор.	Типологія за А. Лічком
	<i>Акцентуації характеру</i>		<i>Акцентуації характеру</i>
1	Демонстративний	1	Істероїдний
2	Застрягаючий	2	Епілептоїдний
3	Збудливий	3	Психастенічний
4	Педантичний	4	Гіпертимний
	<i>Акцентуації темпераменту</i>		<i>Акцентуації темпераменту</i>
5	Гіпертимний	5	Сенситивний
6	Дистимічний	6	Циклоїдний
7	Тривожно-боязкий	7	Лабільний
8	Циклотимічний	8	Конформний
9	Афективно-екзальтований	9	Астено-невротичний
10	Емотивний	10	Шизоїдний
		11	Нестійкий
		12	Експлозивний
Разом: 10		Разом: 12	

§ 12.3. Деадаптивні форми поведінки

Якщо тиск на бар'єр адаптації посилюється, і всі резервні можливості організму вичерпані, то послаблюється психічна активність. Із зростанням сили стресора поведінка стає більш неспецифічною, мало диференційованою, тобто деадаптивною.

Такі стереотипні форми поведінки розвиваються швидко, вони гіпобулічні, тобто протікають нижче порога вольової активності й реалізуються без інтелектуального перероблення.

Людина є спільним продуктом природи та суспільства, а з деякого періоду розвитку і продуктом самої себе, тобто ще й продуктом самовиховання, продуктом дії тієї особистості, що початково формується завдяки суспільству. Таким чином, людина одночасно може існувати у двох площинах, у двох вимірах. Як пишуть фантасти — у двох паралельних світах — біологічному і соціальному. Саме в процесі соціалізації перед особистістю виникають ситуації, які вимагають пристосування й активації адаптивних механізмів. Т. Парсонс

вважає, що соціалізація індивіда здійснюється за трьома основними механізмами:

- пізнавальний;
- захисний (за допомогою якого приймаються рішення у тих випадках, коли між потребами особи виникають конфлікти);
- адаптивний.

Особистість завжди перебуває у стані змін. При цьому соціалізація — процес інтерналізації групових норм, цінностей і типових форм поведінки, що має місце в ході індивідуального психічного розвитку індивіда — може стати причиною фрустрації і дезадаптованості, або, навпаки, сприяти процесу адаптації. Дослідження виявили, що можуть формуватися антагоністичні взаємозв'язки між процесами адаптації та соціалізації. Це дало підставу французькому вченому Шарлю Агראлю у 1934 р. зробити висновок, що представники найбільш соціалізованих верств не можуть бути взагалі адаптовані.

Р. Беллах вважає, що пояснення цієї антагоністичної взаємодії лежить у площині керованості соціальними групами. Що більш адаптованою є людина, то вона більш вільна від суспільства. Навпаки, хоча б незначний рівень часткової дезадаптації робить людину залежною від спільнот і соціальних груп. А це, своєю чергою, підвищує керованість нею з боку суспільства. Проте, мабуть, усе ж таки цей антагонізм вказує на неузгодженість біологічних та соціальних форм розвитку, що є ознакою того, що в процесі еволюції людства соціалізація виникла порівняно недавно.

Розвиток дезадаптивних станів зумовлений кількома, майже виключно, соціальними відносинами, головними з яких є:

- нехтування;
- поразка;
- невдачі у сім'ї.

Чинниками розвитку цих станів передусім виступають:

- культурні заборони;
- ситуації внутрішньогрупового спілкування;
- труднощі в сексуальному житті.

Існує два шляхи подолання цих станів:

- збереження ідентичності через вияв реакцій агресії;
- наслідування соціальним нормам.

Таким чином, деякі форми взаємодії процесів адаптації та соціалізації є джерелом розвитку багатьох дезадаптивних станів.

Найпоширенішими дезадаптивними формами активного захисту (агресії або втечі) є:

- істеричний напад, істерична агресивна реакція;
- епілептоформне збудження, яке супроводжується прагненням до руйнації та суспільно небезпечних дій;
- заміна реально існуючого об'єкта агресії на уявний;
- агресія, орієнтована на себе (аутоагресія);
- вільно витаючий гнів (форма агресії, що виникає у натовпі);
- переміщена агресія (в останньому випадку об'єкт агресії може бути взагалі не пов'язаним з об'єктивно існуючими факторами, головне — його соціальна залежність від агресора);
- втеча у хворобу;
- відмова від діяльності.

За умов наслідування соціальним нормам, внутрішньоособистісний конфлікт часто призводить:

- до зміни потягів бажаної ролі через виконання ролі протилежної;
- до розвитку ритуалізму;
- до апатії — хворобливої байдужості до себе та всього на світі;
- до хворобливих форм фантазування, коли особистість майже не живе реальним життям (досить часто це передує розвитку депресивних синдромів, які мають тривожне забарвлення).

Ситуаційний розвиток дезадаптивних форм поведінки включає різноманітні вияви.

- Невмотивована надмірна пильність — людина постійно перебуває у стані напруження готовності, чекає на небезпеку будь-де, у будь-який час.
- Вибухові реакції на незначні подразники, які розглядаються як реакції розвантаження.
- Агресивність (фізична, вербальна, емоційна) — активний захист у формі нападу, який стає основним або єдиним засобом взаємодії з навколишніми.
- Порушенням пам'яті і концентрації уваги, які виявляються у ситуаціях, що вимагають зосередженості.
- Депресії, які характеризуються відчаєм, безпорадністю, безпомічністю, зниженням поведінкової активності.
- Девіантні форми поведінки: зловживання алкоголем, наркотичними або лікарськими препаратами, які є засобами захис-

ту від переживань, що наносять психічну травму, і з часом стають додатковою соціально-психологічною проблемою.

- Сприймання самогубства як засобу позбавлення від суб'єктивно дуже важких переживань.

Окремими виявами дезадаптації, які часто бувають у стресових ситуаціях, вважаються:

- зміни мислення, при яких домінують архаїчні форми;
 - неадекватне відчуття часу;
 - відчуття втрати контролю над поведінкою;
 - зміни емоційної експресії;
 - зміни образу тіла;
 - порушення сприймання;
 - зміни смислу або значущості актуальних ситуацій, або ситуацій минулого;
 - відчуття омолодження або вікової регресії;
 - надмірна чутливість до сугестії;
 - зміни уваги:
- а) абсорбція — тотальний не диференційований стан уваги, переживання злиття із зовнішнім об'єктом;
- б) неухважність, а саме: “пустий погляд” — феномен схожий з дорожнім трансом (часовим провалом), та мрії наяву, замріяність;
- деперсоналізація (втрата почуття реальності або відчуття тіла, втрата емоційних переживань, втрата свого “Я”, тобто дисоціація між спостерігаючим і переживаючим “Я”);
 - амнезії — розлади пам'яті, які відносять до обмеженого відрізка часу.

Найважливішою характерною рисою *соціально-психологічної дезадаптації* є недостатність адекватного та цілеспрямованого реагування в умовах психотравмуючої ситуації. Унаслідок цього формується порушення функціонування умовного строго індивідуального для кожної людини адаптаційного бар'єру.

Виражені форми дезадаптації призводять до стійких змін поведінки.

Так, у структурі особистості розвиваються захисні реакції, що пов'язані зі стійкими механізмами компенсації та гіперкомпенсації, які призводять до змін у поведінці, зниження результативності ді-

яльності. Вони є фундаментом для розвитку невротичних реакцій, формування депресивного, фобічного, іпохондричного та інших синдромів, для виникнення психосоматичних захворювань, таких як гіпертонія, цукровий діабет тощо. Ці зміни носять захисний характер і дають змогу усунути суперечності, які не можуть бути вирішені у цей період часу за допомогою механізмів соціально-психологічної адаптації.

Процеси глибокої дезадаптації призводять до деструктуризації “Я” хворого і об’єднують клінічні форми психічних захворювань з частковою чи повною втратою працездатності. Діагностичні особливості та клініка цих процесів є предметом вивчення психіатрії.

Відсоток важких форм психічної дезадаптації у професійній діяльності невеликий, а кількість виражених і легких станів дезадаптації значно вища і має тенденцію до зростання.

Дезадаптивне функціонування особистості становить основу формування психопатологічних виявів, вивчення яких — важливе завдання патопсихології. Найменші специфічні вияви психічної патології відбиваються в порушенні найбільш тонких та складних форм соціально-детермінованого психічного реагування людини, тобто в явищах соціально-психологічної дезадаптації.

Форми дезадаптивних виявів переважно зумовлюються характером впливу. Так, сенсорна депривація викликає розвиток депресивних станів, групова ізоляція призводить до розвитку переважно реактивних психозів, а загроза життю є базою для формування фобій, афективних неврозів, ступору.

За виявом ознак розрізняють легкі, виражені і тяжкі форми дезадаптації.

Особливістю легких форм дезадаптації є зниження пластичності адекватної цілеспрямованої поведінки при збереженні продуктивної діяльності на відносно високому рівні. Спостерігається зростання психічної напруги, тенденція до розвитку депресивних станів.

Як форма захисту виникає надмірна концентрація на дезадаптивних чинниках, а це призводить до інертності, загальмованості, незібраності, знижується кількість контактів, може зрости конфліктність. Вегетативний компонент виступає у формі вегетосудинних реакцій, тахікардії, порушень функцій шлунково-кишкового тракту. В більшості випадків легкі форми дезадаптації завершуються проце-

сом адаптації, формуванням адекватних форм поведінки, зменшенням значущості вегетативного компонента.

Якщо первинні дезадаптивні порушення не виявляються у вигляді примежових або патологічних станів, то вони знаходяться у прихованому, латентному стані. Людина у цьому випадку функціонує зовсім нормально, але за несприятливих умов життя ці латентні зміни можуть виявитися розладами поведінки, тобто формуються або стани часткової адаптації, або стани часткової дезадаптації. Таким чином, процес розвитку, примежових та дезадаптивних станів розвивається у три етапи:

- перший етап — первинні вияви;
- другий етап — формування механізмів захисту;
- третій етап — зовнішні вияви.

Картина першого та другого етапів істотно не відрізняється від тимчасових порушень поведінки. На третьому етапі під впливом психотравмувальних чинників розвиваються зміни в бік ускладнення структури з поступовим зростанням їх інтенсивності, відривом від першопричини та своєрідним “саморозвитком”, що сприяє виникненню нових характеристик. Формуються складні структури на психофізіологічному та соціально-психологічному рівнях.

Таким чином, діагностика розвитку аномальних рис характеру має ґрунтуватися на виявленні певних загальних ознак. Перша з них — це початок розвитку після психічної травматизації, який носить тривалий, безперервний характер, або часто повторюється. Цей розвиток призводить до зростаючого ускладнення структури особистості. Інша загальна ознака — можливість саморозвитку таких змін з відривом від першопричини, яка, зігравши свою роль, втрачає актуальність і відходить на задній план. На цьому етапі формуються окремі невротичні реакції, надмірний вияв окремих рис характеру, тобто розвиваються стани часткової адаптації.

Подальший розвиток може призвести до переходу від тимчасових зрушень до якісно нових напрямів і дає можливість виділити наступні типи аномального розвитку: паранояльне, невротичне, патохарактерологічне. Тривалі значущі для особистості психічні травми, особливо в період її становлення, призводять до формування складних характерологічних структур, тобто до станів часткової дезадаптації, в тому числі конституціонально зумовлених, які мають тенденцію до саморозвитку й ускладнення.

Слід відзначити, що поняття психічної норми в поведінкових реакціях надзвичайно складне, а межі норми і патології досить невизначені. З точки зору відхилень від психічної норми в поведінці особливий інтерес становить психопатія.

Психопатія — це аномалія розвитку особистості, яка характеризується наявністю у людини патологічних рис характеру.

Психопатії (від грец. *psyche* — душа і *pathos* — страждання, хвороба) — неадекватний розвиток рис характеру, але, на відміну від акцентуацій, вони є виявом дезадаптивного функціонування особистості.

Психопатії — це аномалії характеру, які, за висловом П. Ганушкина, визначають перебіг усього психічного життя індивіда. Ці зміни характеризуються тотальністю, стабільністю, визначеністю. Під психопатією розуміють таке природжене або придбане дисгармонійне формування характеру людини, що заважає їй пристосовуватися до навколишнього суспільного середовища.

✓ **Психопатія — це стани часткової соціально-психологічної дезадаптації.**

Така аномалія характеру хоча не є, строго кажучи, хворобою, тобто психотичним станом, однак змушує страждати саму людину та завдає багато неприємностей її оточенню, життєдіяльності групи. У виникненні та розвитку психопатії завжди відіграє роль взаємозв'язок несприятливих успадкованих задатків та неблагополучних зовнішніх умов, вад виховання, поганих прикладів.

Психопатичні особливості характеру притаманні людині упродовж усього її життя, хоча на старість вони зазвичай дещо зменшуються.

Ступінь вияву психопатичних рис буває різним — від легкого, який важко відмежувати від нормального характеру, до різко відбитого, який важко диференціювати від виявів психозу. Психопатів характеризує передусім неадекватність емоційних переживань, схильність до депресивних і нав'язливих станів.

Завдання для самостійного опрацювання

У кожній із наведених нижче груп відповідей опитувальника “Чи схильні ви до стресу?” (Семиченко В. А. Психические состояния. — К.: Магістр-S, 1998. — С. 148–149) виберіть ті, які відповідають вашому характеру.

1 група:

- а) у роботі, у відносинах з представниками протилежної статі, в спортивних або азартних іграх ви не боїтеся суперництва і поведетеся агресивно;
- б) якщо у грі ви втрачаєте кілька очок, або якщо представник протилежної статі не реагує належним чином на ваші знаки уваги, то ви здаєтеся і “виходите з гри”;
- в) ви уникаєте якої б то не було конфронтації.

2 група:

- а) ви честолюбні і хочете багато чого досягти;
- б) ви сидите і чекаєте “у моря погоди”;
- в) ви шукаєте привід ухилитися від роботи або відповідальності.

3 група:

- а) ви любите працювати швидко, і часто вам не терпиться швидше закінчити справу;
- б) ви сподіваєтеся, що хтось вас “підганятиме”;
- в) навіть увечері вдома ви думаєте про те, що сьогодні відбувалося вдень.

4 група:

- а) ви розмовляєте дуже швидко і дуже голосно; у бесіді висловлюєтеся доволі категорично і перебиваєте інших;
- б) коли вам відповідають “ні”, ви реагуєте абсолютно спокійно;
- в) вам насилу вдається приховувати ваші почуття і тривоги.

5 група:

- а) вам часто стає нудно;
- б) вам подобається нічого не робити;
- у) ви дієте відповідно до бажань інших людей, а не відповідно до власних.

6 група:

- а) ви швидко ходите, їсте і п'єте;
- б) якщо ви забули щось зробити, вас це не турбує;
- у) ви стримуєте свої відчуття.

Нарахуйте собі за кожну відповідь під індексом “а” по 6 балів, “б” — 4 бали, “в” — 2 бали.

24–36 балів. Ви схильні до стресу, у вас навіть можуть з'явитися симптоми хвороб, викликаних стресом, таких як серцева недостатність, виразкова хвороба, хвороби кишкового тракту. Найголовніше для вас зараз — навчитися заспокоюватися.

18–24 бали. Ви людина спокійна і не схильна до стресу. Якщо ви набрали трохи більше 18 балів, то вам можна порекомендувати бути терплячим до оточення.

12–18 балів. Ваша бездіяльність теж може бути причиною стресів. Ви, напевно, дуже дратуєте нею ближніх. Потрібно бути впевненішим у собі.

Питання і завдання для самоконтролю

1. Що таке саморегуляція?
2. Дайте визначення соціально-психологічної адаптації.
3. Якими основними потенціалами можна схарактеризувати особистість людини?
4. Що таке “ситуаційні змісти”?
5. Як тривога впливає на сприймання інформації чи вилучення її з пам’яті?
6. Від яких чинників залежить поведінка?
7. Як трактується властивість?
8. Дайте визначення соціально-психологічної дезадаптації.
9. Наведіть приклади повної і часткової дезадаптації.
10. Які форми часткової адаптації ви знаєте?
11. Які вияви включає ситуаційний розвиток дезадаптивних форм поведінки?
12. Що таке акцентуації?
13. Чим відрізняються очевидні та приховані акцентуації?
14. Які особливості “поведінки за згорнутим алгоритмом”?
15. Схарактеризуйте реакції формування навичок, тобто формування структури поведінки.
16. Які особливості психопатичних змін у структурі особистості?
17. Яка основна ознака соціально-психологічної дезадаптації?
18. Схарактеризуйте основні особливості акцентуацій характеру і темпераменту.
19. Що таке психопатії?
20. Пригадайте типи аномального розвитку.
21. Які стадії виділяють у перебігу процесу соціально-психологічної адаптації?
22. Які стани в динаміці розвитку стадій адаптації переживає людина?

23. З формуванням яких реакцій пов'язаний стан психічного комфорту?
24. Як можна схарактеризувати стан нестабільної психічної діяльності?
25. Які механізми редукують тривогу?
26. Що таке стан звикання?
27. Схарактеризуйте процес соціально-психологічної адаптації.
28. Які етапи процесу розвитку примежових та дезадаптивних станів?
29. Які механізми розвитку загострених або аномальних рис характеру?
30. Які види реакцій поведінкової адаптації ви знаєте?
31. Що лежить в основі типізації за К. Леонгардом та А. Лічко?
32. Схарактеризуйте типи акцентуацій за К. Леонгардом та А. Лічко.
33. Дайте визначення психопатії.
34. Стисло схарактеризуйте окремі форми психопатій.
35. Що таке проміжні і амальгамні типи при акцентуаціях та психопатіях?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Налчаджян А.* Агрессивность человека. — СПб.: Питер, 2007. — 736 с.
2. *Циба В.Т.* Системна соціальна психологія: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2006. — 328 с.
3. *Розов В.І.* Адаптивні антистресові психотехнології: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2005. — 278 с.
4. *Соціальна педагогіка: Навч. посіб. / За ред. А.Й. Капської.* — 3-те вид., перероб. і доп. — К.: ЦНЛ, 2006. — 468 с.
5. *Соціальна педагогіка: теорія і технології: Підручник / Ред. І.Д. Зверева.* — К.: ЦНЛ, 2006. — 316 с.
6. *Тхостов А.Ш.* Влияние современных технологий на развитие личности и формирование патологических форм адаптации: обратная сторона социализации / А.Ш. Тхостов, К.Г. Сурнов // Психол. журн. — 2005. — № 6. — С. 16–24.
7. *Шибутани Т.* Социальная психология / Пер. с англ. В.Б. Ольшанского. — Ростов н/Д: Феникс, 1999. — 544 с.

Додаткова

8. *Антонов В.В.* Психологическая адаптация к экстремальным ситуациям. — М.: Владос-пресс, 2002. — 174 с.
9. *Березин Ф.Б.* Психическая и психофизиологическая адаптация человека. — Л.: Наука, Ленингр. отд., 1988. — 269 с.
10. *Бернс Р.* Развитие Я-концепции и воспитание. — М.: Прогресс, 1986.
11. *Гринберг Дж.* Управление стрессом. — СПб.: Питер, 2002. — 496 с.
12. *Казначеев В.П., Казначеев С.В.* Адаптация и конституция человека. — Новосибирск, 1986.
13. *Леонова А.Б.* Основные подходы к изучению профессионального стресса // Вестн. Моск. ун-та: Серия 14. Психология. — 2000. — № 3. — С. 4–21.
14. *Лебедев В.И.* Экстремальная психология. Психическая деятельность в технических и экологически замкнутых системах: Учеб. для студ. психол. фак. техн. вузов и курсантов транспорт. уч-щ, а также широкого круга читателей. — М.: ЮНИТИ, 2001. — 431 с.
15. *Матулене Г.* О социальной адаптации к деятельности // Психол. журн. — 2002. — Т. 23. — № 5. — С. 108–112.
16. *Мосов С. П., Охременко О. Р.* Соціально-психологічні аспекти професійної адаптації. — К.: Химджест, 2004. — 121 с.

МАУП

НОРМАТИВНА І ДЕВІАНТНА ПОВЕДІНКА

§ 13.1. Визначення норми і відхилення в поведінці

Поведінка живих організмів є доцільною системою дій. Залежно від типу організації суб'єкта розрізняють поведінку на біологічному, психологічному і соціальному рівнях. Генетична зумовленість багатьох поведінкових реакцій не викликає сумніву. Деякі поведінкові реакції, що забезпечують виживання виду, мають незначну внутрішньовидову варіабельність. Ці реакції прийнято називати інстинктивними, вони виникають першими, зникають, зазвичай, останніми і часто присутні навіть у разі крайньої важкої патології. Вияв інших, менш важливих для виживання поведінкових реакцій, суттєво залежить від соціальних умов.

Поведінка людини розвивається впродовж усього її життя. Соціальна поведінка, як і поведінка взагалі, й так само будь-які інші особливості людини, формується на основі біологічної природи під дією навколишнього середовища. На формування соціальної поведінки людини впливають як природні чинники, так і взаємодія з іншими людьми, із суспільством загалом та з іншими суспільствами, якщо такі контакти існують.

✓ **Поведінка — це система взаємозв'язаних дій, здійснюваних суб'єктом з метою реалізації певної функції, і що вимагають його взаємодії із середовищем.**

Деякі наші дії стосуються лише нас самих, але більшість вчинків зачіпає стосунки з іншими людьми і, таким чином, формує елементи взаємодії. Кожне суспільство має сукупність фіксованих вимог стосовно поведінки своїх членів — певні норми поведінки людей. Соціальні, в тому числі й правові, норми визначають основні параметри поведінки у важливих для суспільства чи соціальної групи відносинах. Відповідність нормам і вимогам суспільства — важлива соціально-психологічна характеристика поведінки.

✓ **Поведінка, яка відповідає соціальним нормам, називається нормативною.**

Відповідно, соціалізація може розглядатися як процес, через який норми передаються наступному поколінню. Особливо важливими в процесі соціального контролю є:

- родина (сім'я);
- група одноліток;
- школа;
- засоби масової інформації.

На першому етапі соціального контролю найчастіше людина приймає норми, які засвоїла у цих групах без роздумів. Вона лише регулює свою поведінку відповідно до норм своєї групи.

Другий процес соціального контролю — це наш соціальний досвід. Доки людина залишається замкненою у соціальному середовищі, їй навіть не спадає на думку про існування альтернативних стандартів поведінки.

Третій процес соціального контролю — це процес покарання за порушення норм суспільства та винагородження за дотримання цих норм.

У кожному суспільстві повна картина його життя включає як дотримання соціальних норм, так і відхилення від них. Невідповідність поведінки деяким нормам сприймається толерантно. Реагування на те, що людина не їсть тричі на день, відрізняється від реакції на ствердження, що вона Наполеон, або на вживання наркотичних речовин.

Невеликі відхилення від норми, які мають дуже незначні соціальні наслідки, Е. Лемерт назвав **первинною девіацією**. **Вторинними відхиленнями** називаються порушення, які значна кількість людей сприймає як образливі або соціально небезпечні.

Вторинні відхилення — це поведінка, що порушує суттєві соціальні норми та засуджується значною кількістю людей. Проте й серед вторинних девіацій, притаманних конкретній соціальній групі, зібрано багато різних форм відхиленої поведінки. Тому вторинні форми девіацій можна поділити на групи, що наведено в табл. 5.

Класифікація вторинних форм девіацій

Аномальна поведінка	Делінквентна (правопорушна) поведінка	Кримінальна поведінка	Соціально зумовлені форми девіацій
Поведінка, яка притаманна психічно хворим особам	Поведінка, яка пов'язана з незначними (адміністративними) правопорушеннями	Поведінка, яка пов'язана з порушенням основних законів суспільства, що дає право легального застосування обґрунтованого примусу	Стабільні форми відхилень, які загавровує більшість суспільства

§ 13.2. Теорії формування девіантної поведінки

До початку 70-х років пояснення девіацій спиралися переважно на так звану *медицину модель*. Згідно з нею людина, що визначалася як “порушник”, “девіант”, вважалася у деякому розумінні “хворою”, тобто головна причина її відхиленої поведінки пов'язувалася з порушеннями психічного життя цієї людини.

Так, більшість акцентуацій формується у підлітковому віці і, звичайно, при складних психогенних ситуаціях стає підґрунтям гострих афективних реакцій, неврозів, умовою для формування психопатичного розвитку. Деякі акцентуації можуть стати причиною формування девіантних форм особистості. Основні тенденції формування девіантних форм поведінки у таких осіб заключаються у наступному:

- акцентуації виявляються не завжди і скрізь, а лише в тих випадках, коли складні життєві ситуації ставлять підвищені вимоги до “місця найменшого опору” в характері певної особистості;
- акцентуації часто не перешкоджають соціальній адаптації особистості, або провокують розвиток тимчасових, перехідних форм відхиленої поведінки;
- акцентуації у складних життєвих ситуаціях можуть навіть сприяти соціальній адаптації особистості, хоча і формують певні відхилення у поведінкових реакціях.

Таким чином, акцентуації, за наявності специфічного середовища, створюють передумови для подальшого розвитку особистості. Однак загостреність рис особистості в інших умовах здатна знизити адаптивні можливості особистості, стати підґрунтям внутрішньо-особистісних і міжособистісних конфліктів, природа яких залежить від типу акцентуації.

Формування акцентуацій у більшості випадків закінчується у 12–17 років, а в період з 16 до 19 років їх зовнішні вияви можуть зменшитися або компенсуватися. Проте особистість з прихованими формами акцентуацій входить у групу ризику, оскільки вона дуже чутлива до психічних травм. Якщо психічна травма або ситуація наносить удар по “слабкому місці” того чи іншого типу акцентуації, то відповідні риси характеру можуть розкритися і будуть відображатися у поведінці або навіть загострюватися до хіпатичного рівня.

Психологічна модель девіантної поведінки. Формування відхилених форм поведінки виявляється у досить одноманітній, помилковій стратегії, яка періодично повторюється завдяки присутності в структурі особистості комплексу стабільних особистісних характеристик. Девіантна поведінка сприяє стабілізації поведінкових реакцій, ускладнює оволодіння ситуацією та пристосування своєї власної поведінки до об’єктивних вимог активізації інтерпсихічних пасивних механізмів захисту. У відповідь на несприятливі умови існування, сприяє розвитку, привертає особливу увагу дослідників девіантної поведінки. Прихильники цієї точки зору розглядають девіантну поведінку як результат складної взаємодії несприятливого соціального середовища і особистості. Однак при такому підході формування соціальних критеріїв, за якими людина визначалась як девіантна, залишається поза увагою дослідників.

Соціальні моделі відхиленої поведінки. Перше пояснення відхиленню дав Е. Дюркгейм, який запропонував *теорію аномії*. Слово “аномія” буквально означає “відсутність норм”, “відсутність нормативності”. Цим терміном було позначено ситуацію, що складається у кризові періоди, коли соціальні норми стають взаємно суперечливими, втрачають ясність або навіть взагалі зникають. У такі часи старі норми недоречні, а норми, які ще формуються, занадто неясно сформульовані.

Подальший розвиток теорія Е. Дюркгейма отримала у працях відомого американського соціолога Р. Мертона, який вважав,

що причиною відхилу є розрив між цілями суспільства та соціально прийнятними засобами їх досягнення, коли в більшості випадків соціально прийнятні засоби не дають можливості досягнути мети, що визначається цінностями суспільства.

Коли люди переконуються, що успіху неможливо досягти соціально схвальними засобами, вони можуть вдаватися до багатьох незаконних засобів досягнення своєї мети. Існує п'ять типів реагування на дилему соціально схвалених цілей та засобів (табл. 6).

Таблиця 6

Типи реагування на дилему соціально схваленої мети та засобів

Конформізм	Інновації	Ритуалізм	Ритризм	Бунтарство
Сприймання соціально схвалених мети та засобів її досягнення	Сприймання соціально схваленої мети, але відмова від традиційних засобів її досягнення	Відмова від соціально схвальної мети та збереження вірності соціально схваленим формам поведінки	Відмова від соціально схваленої мети та засобів її досягнення	Заміна соціально схвалених мети та засобів її досягнення на нові

Модель культурної трансмісії стверджує, що відхилена та злочинна поведінка передається від одного покоління до іншого через субкультуру окремих груп. Представник чиказької школи В. Міллер показав, що субкультура кримінальних груп надає значної ваги шести “головним справам”:

- вітає сутички з поліцейськими, зі шкільною адміністрацією, з муніципальними інспекторами та іншими агентами офіційних інституцій суспільства;
- високо оцінює здібності до фізичних бійок та вміння “приймати їх”;
- високо оцінює уміння перехитрити та обдурити інших;
- цінує пошук гострих почуттів, ризик, гру з небезпекою;
- дає віру в те, що більшість життєвих подій є поза контролем, що вони залежать лише від випадку та фортуни;
- високо цінує самостійність та незалежність — потяг до свободи від будь-якого зовнішнього контролю та примусової влади.

Поєднання цих цінностей створює ситуації, у яких протиправна поведінка стає досить імовірною.

Конфлікціоністська модель звертає увагу на те, що інтереси основних соціальних груп часто вступають у суперечність між собою і викликає відчуття відносної депривації, часто сприяє соціальному відчуженню. Соціальне відчуження створює передумови колективних дій та революційних соціальних рухів, формування контркультури та асоціальних груп. Р. Квінні вважав, що правнича система робить протиправною таку поведінку, загрожує привілеям та власності. Жертви гноблення у боротьбі за виживання доходять до вчинків, які правлячий клас розцінює як злочинні. Навіть азартні ігри, недозволені секс, пияцтво, неробство, гультяйство, прогули загрожують інтересам можновладних груп, тому що ставлять під сумнів основні цінності, такі як урівноваженість, особиста відповідальність, відстрочене винагородження, старанність, працьовитість, працелюбність. Інші форми відхилень – насильство, крадіжки, вбивства – розглядаються як наслідки соціального устрою.

Модель ярликування пояснює, чому деякі люди визначаються як “девіанти”, “порушники”, починають поводитися як порушники та дотримуватись норм відхиленої поведінки. Більшість людей порушує деякі правила соціального життя, але навколишні досить часто дивляться на такі вчинки “крізь пальці”. Однак ситуація змінюється, коли хтось виявляє ці вчинки та надає їм розголосу. До людини “приклеюється” ярлик девіанта і ті, хто її оточують, починають з нею поводитися відповідно. З часом і сама особистість коригує поведінку відповідно до цієї ролі, пояснює свої відхилені вчинки тим, що вона “алкоголік” або “наркоман”.

Г. Бекер у книзі “Аутсайтери” писав: “Соціальні групи створюють девіацію, оскільки вони складають правила, порушення яких вважається девіацією, нав’язують ці правила певним людям, яким “приклеюються ярлики” аутсайдерів”. З цієї точки зору девіація визначається не якістю вчинку, який здійснює людина, а швидше наслідками застосування іншими людьми правил та санкцій проти “порушника”.

Затавровані меншості – це особи, що мають такі властивості, через які їм відмовляють у повному соціальному прийнятті. У спілкуванні вони відчувають невпевненість у тому, як інші люди будуть

на них реагувати, через це виробляють спеціальні прийоми взаємодії з навколишніми. Спочатку вони приховують ознаки, які викривають їхній статус, — це перший етап розвитку девіантних форм поведінки. Другий етап — об'єднання у групи собі подібних. На цьому етапі виробляються форми демонстративної девіантної поведінки. Третій етап — об'єднання у групи собі подібних та боротьба проти соціальної дискримінації.

Саме тому, що відхилення визначається залежно від соціальних обставин, визначення певних форм поведінки як відхилених може змінюватися. Група може визнаватися девіантною за такими ознаками:

- має бути невеликою, бо велика кількість девіацій руйнує віру в соціальні норми;
- особи, які включені в девіантну групу, повинні усвідомлювати свій стан — стан ізгоїв та відчувати сором і провини.

Функції відхилів. Відхили погіршують соціальну організацію суспільства, оскільки руйнують готовність людей підтримувати соціальну взаємодію, а це дестабілізує соціальні інституції. Саме тому суспільство налаштовано на боротьбу з відхиленими формами поведінки. Однак девіація може й полегшувати соціальне функціонування.

За висловом Е. Северіна: “Один з найефективніших способів утримання більшості людей у певних лавах — вигнати кількох людей з цих лав. Це надає іншим не лише готовності до кращого рівняння, а й певного страху бути виключеним”. Інколи навіть провокуються девіації, щоб стабілізувати суспільство.

Як зазначив Е. Дюркгейм, коли люди засуджують деяку дію, вони окреслюють контури відповідної норми. Їхня негативна реакція точніше з'ясовує, яку поведінку можна дозволити, а яку — ні. Відхил може стати каталізатором згуртованості. Спільний ворог посилює відчуття спільності та групової солідарності.

Девіації — це застереження, що соціальні інституції діють неефективно, владні відносини або моральні норми суспільства потребують перегляду. Вона пропонує альтернативу нормативним формам. Таким чином, девіація може мати для функціонування та виживання соціальних груп та суспільств як негативні, так і позитивні наслідки.

13.3. Види вторинних девіацій

До соціально зумовлених девіацій входять алкоголізм, наркоманія, самогубство та гомосексуалізм.

13.3.1. Алкоголізм

Вживання алкоголю є найрозповсюдженішою формою відхиленої поведінки. Тривале вживання алкоголю останнім часом прийнято поділяти на:

- зловживання алкоголем;
- побутове пияцтво;
- алкоголізм.

Зловживання алкоголем визначається як надмірне вживання спиртних напоїв порівняно з прийнятою культурною нормою у відповідному соціальному середовищі. Однак про зловживання можна говорити у тих випадках, коли незалежно від кількості прийнятого алкоголю спостерігаються тимчасові, але чіткі зміни психічних чи фізичних функцій людини.

Епізодичне і звичне **побутове пияцтво** слід розглядати як стан передхвороби, що має специфічну клінічну картину: зловживання алкогольними напоями, яке вже не може бути припинене, незважаючи на те, що шкодить здоров'ю і соціальному функціонуванню індивідуума.

Людина не усвідомлює своєї залежності від алкоголю і тривалий час упевнена, що може сама при бажанні припинити зловживати спиртними напоями. Може настати і відома циклічність у вживанні алкоголю, періоди утримання змінюються періодами пияцтва упродовж днів або тижнів.

Такі реакції зустрічаються переважно в осіб зі схильністю до субдепресивних або депресивних циклічних змін настрою. У таких випадках по закінченню депресивної фази закінчується і запій. При побутовому пияцтві несприятливий вплив алкоголю може відбитися як на здоров'ї, так і на родинній та професійній ситуації.

Перехід від зловживання спиртними напоями до **алкогольної хвороби (алкоголізму)** – тривалий процес, який відбувається поступово, упродовж багатьох років. Цей перехід залишається прихованим, бо, з одного боку, навколишні звикають до поведінки п'яниці, з іншо-

го — суттєвість змін, які викликає алкоголь, є причиною неадекватної самооцінки та відмови від лікування. Алкоголізм — це хвороба, яка виникає на основі надмірного вживання спиртних напоїв і виявляється в патологічній залежності від алкоголю та в характерних психосоматичних і неврологічних розладах, психічній деградації, виникненні абстинентного (похмільного) синдрому та, як наслідок, у порушеннях соціальних функцій хворого.

Алкогольна хвороба належить до групи психопатій і має певну динаміку перебігу. Досі ще не зовсім з'ясована причина, чому в одних осіб навіть при відносно частому вживанні алкоголю не формується звикання, а в інших — воно досить швидко стає патологічним.

У сучасній літературі переважає погляд, що в перебігу алкоголізму слід вирізняти три стадії.

Перша стадія — “неврастенічна”. У чоловіків вона триває 5–8 років, у жінок і підлітків — 3–5 років. Характеризується ініціативою в організації випивок, зацікавлених обговоренням цих подій до та після. Релаксація і підвищення настрою пов'язані не лише з випитою дозою алкоголю, а й з компанією, з навколишніми.

Першій стадії алкоголізму притаманні:

- зниження кількісного контролю за випитим;
- зростання толерантності до алкоголю;
- збереження ситуаційного контролю за своєю поведінкою.

В особі на першій стадії може спостерігатися інтоксикація спиртними напоями, втрата контролю, але абстиненція (похмілля) відмічається лише при переході до другої стадії алкогольної хвороби.

Друга стадія — наркоманічна — триває від 5 до 15 років. Характеризується появою абстинентного синдрому, найчіткішої ознаки фізичної залежності від алкоголю. Абстиненція — важкий стан, який виникає при відсутності звичної отрути.

На другій стадії алкоголізму хворий шукає приводу перехилити чарку “з радості”, “з горя”, “обмити нову річ”. У цей період виникають гострі розлади соціального функціонування, серед яких на особливу увагу заслуговують часті сімейні конфлікти, пов'язані з обговоренням проблеми пияцтва, і численні обіцянки, що воно буде припинене. На перший план у стосунках з навколишніми виступає підвищена подразливість і неадекватність реакцій. На другому місці стоять труднощі на роботі і втрата звичайного кола знайомих, але на цьому етапі хворі ще підтримують свою професійну зайнятість.

Для другої стадії характерні зміни картини сп'яніння, а саме:

- зменшення періоду ейфорії;
- поява психоподібних розладів, серед яких найбільш характерними є *експлозивність* (стан незадоволення, роздратованості, гніву) та *истероформна поведінка* (псевдоафективна поведінка, наприклад, демонстрація сексуального потягу);
- алкогольні амнезії торкаються лише деяких епізодів сп'яніння. Провали пам'яті заповнюються вигаданими подіями;
- абстинентний синдром вичерпується вегетативними порушеннями;
- відбуваються зміни в структурі особистості — формується некритичне відношення до вживання алкоголю, виникають морально-етичні вади;
- з'являються соціальні наслідки вживання алкоголю — конфлікти у сімейному колі, затримки службового росту;
- виникають соматичні ускладнення.

Зміни, що відбуваються на перших двох етапах, носять зворотний характер.

Третя стадія — кінцева — характеризується незворотними змінами. Послаблюються розумові здібності, увага, пам'ять, деякі інтелектуальні функції (судження, умовиводи). Слід також додати, що в хронічних алкоголіків відзначається послаблення волі та підвищена навіюваність. Усе це призводить до соціальної деградації, конфліктів і частих правопорушень.

Третій стадії притаманні такі ознаки:

- розвиток неподоланого потягу до алкоголю, навіть незначна його доза викликає бажання, яке можна порівняти з відчуттям сильної спраги;
- знижується доза, яка викликає сп'яніння;
- поведінка характеризується ейфорією або агресією, цинізмом, нетактовними зауваженнями, стає злостиво дратівливою від чого передусім страждають ті, хто оточують алкоголіка, близькі люди; розвивається непосидючість;
- виникають тотальні алкогольні амнезії;
- абстинентний синдром формується як комплекс вегетативно-судинних і соматично-психічних розладів;
- формується алкогольна деградація особистості, яка характеризується алкогольним гумором: набором шаблонних речень, жартів;

- розвивається пасивність, безініціативність, паразитичне життя;
- на цій стадії може виникнути корсаківський синдром або біла гарячка (гострий розлад психічної діяльності в алкоголіків).

13.3.2. Вживання психоактивних і наркотичних речовин

Вживання психоактивних і наркотичних речовин поділяється на наркоманію, токсикоманію і наркотизм.

✓ **Наркоманія** — це хвороба, яка викликається систематичним вживанням наркотиків і виявляється у психічній і фізичній залежності, а також у різноманітних психотичних, соматичних і соціальних феноменах та в психічній і соціальній деградації.

✓ **Токсикоманія** — хвороба, що виникає унаслідок систематичного вживання речовин, офіційно не віднесених до наркотиків, і виявляється у психічній і фізичній залежності, а також у різноманітних психотичних, соматичних і соціальних феноменах та в психічній і соціальній деградації.

✓ **Наркотизм** — це епізодичне вживання наркотиків або психоактивних засобів без формування наркотичної залежності або токсикоманії, а також вживання стимуляторів та допінгів.

На першому місці по вживанню серед наркотичних речовин стоять препарати з коноплі; на другому — препарати маку; на третьому — кокаїн.

Наркоманія і токсикоманія, як і алкоголізм, є проградієнтним захворюванням, у їх перебігу також виділяють три стадії.

Перша стадія — відзначається порушенням міжособистісних зв'язків у сім'ях. Зростає значущість групи наркоманів, яка поступово стає референтною. На початку цієї стадії при поясненні вживання наркотиків переважають мотиви нейтралізації страху, напруження, а наприкінці — домінують геоденічні мотиви фізіологічного задоволення. Зростає кількість міжособистісних конфліктів у різних мікросоціальних групах.

Припинення прийому наркотику викликає абстиненцію, яка у наркоманів отримала назву “ломки”. При наркотичній абстиненції спостерігаються тяжкі розлади настрою, з'являється страх, туга, розвиваються соматичні розлади: головний біль, нудота, серцебиття. У такому стані

людина здатна навіть на злочини, аби дістати наркотики. *Перша стадія характеризується формуванням абстинентного синдрому.*

Друга стадія — притаманне поглиблення конфліктів, порушення комунікації з навколишніми людьми. Останнє сприймається наркоманом як провина з боку тих, хто його оточує, завдяки формуванню захисних настанов. Зв'язки з групою наркоманів зберігаються, хоча емоційний компонент істотно знижений, спілкування спрямоване на придбання або позичання наркотиків.

У наркомана привалують такі мотиви поведінки: прагнення до наркотичного сп'яніння; уникнення абстинентного синдрому. Це призводить до активізації поведінки, спрямованої на отримання наркотичних речовин і, таким чином, задоволення своєї пристрасті. Зловживання наркотиками, звикання до них починається з невеликих доз наркотичної речовини. У подальшому, щоб добитися відчуття радісного підйому сил і “п'яної насолоди”, наркоману потрібно підвищувати дозу. Зі зростанням дози, необхідної для досягнення наркотичного сп'яніння, знижується толерантність до наркотичних речовин.

Друга стадія характеризується зниженням толерантності до наркотичних речовин.

Третя стадія — відчувається втрата сенсу існування, розрив соціальних зв'язків на всіх рівнях, навіть з референтною девіантною групою. Контакти з близькими відсутні, їхні спроби зближення викликають або агресивні реакції, або взагалі залишаються без відгуку.

Активізація поведінки спостерігається переважно при виникненні абстинентних симптомів. Тривале застосування великих доз наркотиків призводить зрештою до фізичної і соціальної деградації, крім того, в багатьох наркоманів виникають гострі психотичні стани з галюцинаторно-маячливими синдромами. *Третя стадія характеризується фізичною і соціальною деградацією.*

13.3.3. Делінквентна і кримінальна поведінка

Правопорушення — це недотримання правил поведінки, встановлених законами та іншими нормативними актами. Воно може полягати у здійсненні заборонених дій або, навпаки, у невиконанні приписаного законом обов'язку.

За своєю тяжкістю правопорушення поділяються на злочини і провини.

✓ **Злочин** — це вчинок, який призводить до правопорушень, що караються відповідно до статей кримінального кодексу, тобто до недотримання правил поведінки, встановлених законами.

✓ **Провина** — це вчинок, який призводить до адміністративних правопорушень, тобто до недотримання правил поведінки, встановлених нормативними актами.

Психологічним субстратом провини є *делінквентна поведінка*, яка призводить до незначних правопорушень, що не несуть у собі великої соціальної небезпеки та підпадають під розділ адміністративних правопорушень.

✓ **Злочини мають підґрунтям кримінальну поведінку.**

Домінуючі інтереси та ідеали юнаків, які складаються під впливом негативного сімейного і зовні сімейного мікросередовища, часто вступають у суперечності з етичними і правовими нормами суспільства та призводять до відмови від наслідування цим нормам.

За відмовою настає ефективна взаємодія аутсайдерів у процесі розв'язання спільних для них проблем. Якщо форми такої соціальної взаємодії підтримуються у часі, а засобами досягнення цілей слугують антисоціальні дії, то вони перетворюють учасників на кримінальну групу.

✓ **Кримінальна група** — це група, яка протистоїть загальноприйнятим суспільним нормам, її члени виробляють свою модель поведінки, моральні принципи для підвищення особистого соціального статусу.

Це сприяє зростанню значущості соціального становища їхніх членів, не здатних досягти успіху соціально схваленими шляхами. Така соціальна група виконує чотири функції:

- формує альтернативні норми;
- започатковує делінквентну поведінку;
- нейтралізує тиск нормативного суспільства;
- розбудовує свої культурні цінності.

Кримінальні групи є носіями *кримінальної субкультури*, яка шляхом взаємодії з офіційною культурою деформує останню завдяки криміналізації особистості та охоплює своїм впливом значну кількість підлітків, ранній юнацький вік, а також осіб старших вікових категорій.

Кримінальна субкультура, як і культура взагалі, складається з двох основних видів продуктів людської діяльності — матеріальних та нематеріальних.

Зразками матеріальної кримінальної субкультури є оренда приміщень під “малину”, виготовлення інструментів для злодія, фінок, кастетів та більш складних продуктів інтелектуальної діяльності, наприклад, хакерських програм. Існують і системи передачі інформації: таємні траси, повітряна пошта. Специфічною формою матеріальної культури є “общак” — загальна каса, де зберігаються “суспільні” кошти. Ці кошти використовуються переважно на підкуп виконавчої влади та допомогу особам, які перебувають під судом та слідством.

Нематеріальна культура дає людині напрями та засоби діяльності. Вона вказує, що робити і як робити, використовуючи засоби комунікації, тобто їх інформаційної взаємодії. Основне завдання комунікативних засобів у кримінальному світі — зробити спілкування незрозумілим для непосвячених. Характеризуючи кримінальну субкультуру в цьому плані, слід виділити невербальну, вербальну (мовну) та допоміжну системи спілкування.

Допоміжним засобом спілкування є татуювання. Як комунікативний чинник воно визначає соціальний статус його володаря. Наприклад, татуювання у вигляді орла — вказує на високий статус; належність до якоїсь касты або роду діяльності, наприклад, татуювання у вигляді шести- або восьмигранної зірки означає професійну належність — злодія.

Якщо людина живе у певному соціальному оточенні, вона має певні сподівання, що втілені у норми. Найбільш загальними *нормами кримінального світу* є:

- агресивність, жорстке відношення до “чужаків”;
- відсутність співчуття та жорстока експлуатація низів;
- вандалізм відносно цінностей офіційної культури;
- заохочення виявів будь-яких форм асоціальної поведінки;
- цинічне відношення до жінок і дітей.

Деякі норми втілюються у **законодавчі акти кримінального світу**, які поділяються на *закони, накази, правила*. Непокора карається із застосуванням фізичного примусу або навіть смерті, однак еліта, маючи певні привілеї, не підкоряється багатьом законам. Кримінальна субкультура продукує норми, які вважаються необхідними для виживання кримінальних груп, і моральні заборони, етичні погляди, ритуали. До моральних заборон відносяться:

- заборона видавати “своїх”;
- підкорення “авторитетам”;
- негативне відношення до осіб, які співпрацюють з владою, до “голубих” і чужаків.

Джерелом збереження та культурного передавання кримінальної субкультури, як і в стародавній історії людства, є міфи про:

- везучого крадія;
- сміливого розбійника;
- “залізного” хлопця;
- “злочинне братерство”;
- “честь” злодія та ін.

Об’єднання людей та культури в усіх їх виявах утворює цілісну систему – соціальну структуру, тобто певну сукупність упорядкованих стабільних відносин. Саме завдяки такій структурі кримінальний світ справляє враження організованого та регулярного. Соціальна структура виявляється в соціальних позиціях – відносно сталих ознаках осіб, які приходять до соціальної системи та виходять з неї. Як наслідок – соціальна структура обмежує поведінку індивіда та аналізує її у певних напрямках завдяки статусам і ролям.

На соціальний *статус злочинних елементів* впливають:

- індивідуально-особистісні характеристики: фізична сила, до-свід, агресивність;
- поведіння в процесі “прописки”;
- соціально-групова належність: соціальне походження, національна, регіональна належність;
- кримінальна передісторія: рецидиви, строк ув’язнення, поведінка під час слідства;
- поведінка в період адаптації стосовно чужих, до вимог режиму та осіб з нижчим соціальним статусом;
- соціальне таврування: належність до “еліти” вважається престижним, належність до “низів” або “чужих” – негідним;
- ускладнення мобільності “вгору” та полегшення мобільності “униз”;
- автономність існування кожної касти;
- жорстка субординація.

Поведінка, яка пов’язана із *соціальною роллю*, регламентується переважно системою “привілеїв”, яку визначає “еліта” або земляцтво. Ця система може розповсюджуватися на будь-кого, на еліту, на “паца-

нів”, на новачків, на “низи”. Вищий статус — набір незначних привілеїв можна купити.

Суїцидальна поведінка. У психологічній науці найбільше розповсюдження отримали два основні підходи до проблеми самогубства і психології суїцидентів.

Особистісний підхід є провідним при визначенні особливостей суїцидальної поведінки. Він розглядає широкий спектр питань щодо вивчення мотивації самогубств, визначення психологічних характеристик особистості суїцидентів. У цьому напрямі працювали З. Фройд, А. Адлер, Е. Фромм, Е. Берн та інші сучасні психологи.

Засновником соціологічного підходу у вивченні самогубств і психології суїцидентів був класик соціології Е. Дюркгейм, автор відомої праці “Самогубство: соціологічний етюд”. Він проаналізував соціально-психологічні проблеми самогубства і намітив деякі шляхи їх профілактики.

Практично в будь-якому аутоагресивному акті присутні три компоненти:

- афективне відреагування негативних емоцій;
- спроба відійти від реального вирішення ситуації;
- “крик про допомогу”.

Слід зауважити, що такий компонент, як “крик про допомогу”, будучи формальним показником демонстративності, на думку деяких авторів, є необхідним елементом більшості суїцидальних спроб у психічно здорових осіб із ситуаційними реакціями. У групі афективних спроб ключем до розуміння сенсу суїциду є сам афективний характер аутоагресії, тобто самогубство як зняття емоційної напруги. Після таких суїцидальних спроб особи нерідко відчували полегшення і могли досить критично оцінювати ситуацію, що призвела до аутодеструктивних дій.

Основний сенс самогубства — відмова від боротьби, звільнення себе від її тягаря. Акти самогубства є крайнім виявом дезадаптивних форм поведінки. Самогубство або спроба самогубства пов’язується з уявленням про глибоку психічну кризу особи, що скоюється як:

- “крик про допомогу” — потреба привернути увагу до себе;
- “протест” — реакція проти ситуації, що склалася;
- “парасуїцидальна пауза” — потреба у відпочинку в конфліктній ситуації;
- “ухилення від страждань” — вихід з нестерпної ситуації;
- “самопокарання” — прагнення до покарання самого себе.

13.3.4. Відхилення сексуальної поведінки

Сучасна сексопатологія серед сексуальних девіацій виокремлює патологічні — дезадаптивні та непатологічні — адаптивні форми. Патологічні форми або перверзії розглядаються як форми психопатій і є виявами психічної дезадаптації.

Соціально прийнятна сексуальна поведінка засвоюється завдяки виконанню жіночої та чоловічої ролі. Одна з перших соціальних ролей, яку ми опановуємо, — роль хлопчика або дівчинки. Це стосується зовнішнього вигляду, прикрас та одягу, що вже саме собою свідчить, що в біологічному плані між чоловічою та жіночою сексуальною поведінкою не така вже й велика різниця.

Чоловіча сексуальна поведінка, звичайно, притаманна чоловікам, а жіноча сексуальна поведінка — жінкам. Однак у будь-якому суспільстві існує деяка частина чоловіків, які наслідують жіночу сексуальну поведінку, та деяка частина жінок, які наслідують чоловічу сексуальну поведінку. Існує і бісексуальна поведінка, коли людина поводить себе то як чоловік, то як жінка. Таким чином, існує як мінімум п'ять варіантів сексуальної поведінки.

Вважається, що сексуальна поведінка зумовлюється статтю. При цьому кожна людина має п'ять форм статі:

- стать генотипу (хромосомна стать);
- стать гонади (гормональна стать);
- фенотипу або соматична стать (зовнішній вигляд);
- стать психічна (статева психоорієнтація);
- юридична стать (метрична стать).

Так, хромосомна стать сама собою не визначає статеву належність. Вирішальну роль у цьому питанні відіграє гормональна (гонадна) стать. В організмі кожної людини завжди присутні як чоловічі, так і жіночі статеві гормони, які виробляються не лише в статевих, а й в надниркових залозах.

Надниркові залози виробляють у нормі жіночі та чоловічі статеві гормони пропорційно один до одного. У жіночих статевих залозах виробляються переважно жіночі статеві гормони — естрогени, прогестерон та в значно меншій кількості — андрогени, тобто чоловічі статеві гормони. У чоловічих статевих залозах виробляються переважно чоловічі статеві гормони — андрогени, та у невеликій кількості жіночі статеві гормони — естрогени.

Таким чином, організація гормонального рівня є підвалиною нашої амбівалентності. Справді, у кожному чоловікові “спить” жінка, а в кожній жінці — чоловік. Дані сексопатологів про випадки, коли

батьки виховували своїх дітей або “як дівчинку”, або “як хлопчика”, та факти, що тілесний контакт, побутові дії колись спровокували перший сексуальний потяг до осіб своєї статі, відносяться до усвідомлення гомосексуальної орієнтації і не можуть бути свідченням того, що перекручення сексуального потягу прищеплюються вихованням.

Таким чином, гомосексуальна поведінка може виявитися за наступних умов:

- викликана справжнім або прихованим гермафродитизмом;
- переважно як результат психічної травми, перенесеної у дитинстві, отже, у деяких випадках така травма може бути перенесена й у зрілому віці;
- результат таких захворювань, як пухлини мозку, надниркових та статевих залоз;
- як результат гормонального лікування;
- соціально зумовлена, наприклад, людина за винагороду, або з якихось інших міркувань погоджується на такі форми стате-вих відносин.

Завдання для самостійного опрацювання

Уважно прочитайте запропоновані твердження, що стосуються вашого характеру. Якщо ви погоджуєтесь з цим твердженням, поряд з його номером поставте знак “+” (“так”), якщо ні — знак “-” (“ні”). Над питаннями довго не думайте, правильних і неправильних відповідей немає.

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕНЬ АКЦЕНТУАЦІЇ ХАРАКТЕРУ

Тест К. Леонгарда — Н. Шмішека є опитувальником, що містить 88 тверджень, які групуються у 10 шкал, кожна з яких відповідає одній акцентуації:

- 1 — висока життєва активність;
- 2 — збудливість;
- 3 — глибина емоційних реакцій;
- 4 — педантизм;
- 5 — підвищена тривожність;
- 6 — перепади настрою;
- 7 — демонстративність;
- 8 — невірноваженість;
- 9 — стомлюваність;
- 10 — сила і вираження емоцій.

ТЕКСТ ОПИТУВАЛЬНИКА

1. У вас часто веселий і безтурботний настрій?
2. Ви чутливі до образ?
3. Чи буває так, що у вас на очі навертаються сльози в кіно, театрі, під час бесіди тощо?
4. Зробивши щось, ви сумніваєтеся, чи все зроблено правильно доти, доки ще раз не переконаєтеся в тому, що все зроблено правильно?
5. У дитинстві ви були такими самими відчайдушними й сміливими, як і всі ваші однолітки?
6. Чи часто у вас міняється настрій від стану байдужості до огиди до життя?
7. Чи ви постійно буваєте центром уваги в колективі, компанії?
8. Чи буває так, що ви безпричинно перебуваєте у буркотливому настрої, що з вами у цей час краще не розмовляти?
9. Ви серйозна людина?
10. Чи здатні ви захоплюватися чим-небудь?
11. Чи заповзятливі ви?
12. Чи швидко ви забуваєте образу?
13. Чи м'якосерді ви?
14. Опускаючи лист у поштову скриньку, чи перевіряєте ви, проводячи рукою по розміру ящика, що лист впав усередину?
15. Чи прагнете ви вважатися одним із кращих співробітників?
16. Чи бувало вам страшно в дитинстві під час грози або при зустрічі з незнайомим собакою, а може таке відчуття буває і тепер?
17. Чи прагнете ви у всьому й усюди дотримувати порядок?
18. Чи залежить ваш настрій від зовнішніх обставин?
19. Чи люблять вас ваші знайомі?
20. Чи часто у вас буває відчуття сильного внутрішнього неспокою, відчуття можливої біди, неприємності?
21. У вас часто буває дещо пригнічений настрій?
22. Чи бували у вас хоча б один раз істерики чи нервовий зрив?
23. Чи важко вам усидіти на одному місці?
24. Якщо щодо вас вчинили несправедливо, чи енергійно ви обстоюєте свої інтереси?
25. Чи можете ви зарізати курку, вівцю?
26. Чи дратує вас, якщо удома завіса або скатертину висять нерівно, і чи одразу ж ви намагаєтеся поправити їх?

27. У дитинстві ви боялися залишатися один у будинку?
28. Чи часто у вас безпричинно змінюється настрої?
29. Чи завжди ви прагнете бути достатньо сильним фахівцем у своїй справі?
30. Чи швидко ви починаєте злитися або впадати у гнів?
31. Чи можете ви бути безтурботно веселим?
32. Чи буває так, що відчуття повного щастя буквально пронизує вас?
33. Чи уявляєте ви себе ведучим, конферансьє на концерті?
34. Ви зазвичай висловлюєте свою думку досить відверто й недвозначно?
35. Чи важко вам переносити вигляд крові? Чи не викликає це у вас неприємного відчуття?
36. Чи любите ви роботу, яка потребує високої особистої відповідальності?
37. Чи схильні ви захищати тих, стосовно яких вчинили, на ваш погляд, несправедливо?
38. Вам важко, страшно спускатися у темний підвал?
39. Чи віддаєте ви перевагу роботі, де потрібно діяти швидко, але яка не вимагає високої якості?
40. Чи товариська ви людина?
41. У школі ви охоче декламували вірші?
42. Чи втікали ви у дитинстві з дому?
43. Чи здається вам життя важким?
44. Чи буває так, що після конфлікту чи образи ви настільки засмучувалися, що займатися справою здавалося просто нестерпно?
45. Чи можна сказати, що у разі невдачі ви не втрачаєте почуття гумору?
46. Чи робите ви першим кроки до примирення, якщо вас хтось образив?
47. Ви дуже любите тварин?
48. Чи повертаєтеся ви, аби переконатися, що залишили будинок або робоче місце в порядку?
49. Чи переслідує вас неясна думка про те, що з вами, чи вашими близькими може трапитися щось страшне?
50. Чи вважаєте ви, що ваш настрої дуже мінливий?
51. Чи важко вам докладати, виступати перед аудиторією?
52. Чи можете ви вдарити кривдника, який вас образив?
53. У вас велика потреба у спілкуванні з іншими людьми?

54. Чи належите ви до тих, хто при розчаруванні впадає у глибокий відчай?
55. Вам подобається робота, яка вимагає енергійної організаторської діяльності?
56. Чи наполегливо ви добиваєтеся поставленої цілі, якщо на шляху до неї доводиться долати безліч перешкод?
57. Чи може трагічний фільм схвилювати вас так, що на очах виступлять сльози?
58. Як часто ви не можете заснути через те, що проблеми попереднього або майбутнього дня весь час крутяться у вашій голові?
59. У школі ви іноді підказували своїм товаришам або давали їм списувати?
60. Чи відчуватимете ви велике напруження, якщо вночі вам треба пройти через кладовище?
61. Чи ретельно ви слідкуєте за тим, щоб кожна річ у квартирі була точно на одному й тому самому місці?
62. Чи буває так, що перед сном у вас гарний настрій, а вранці ви встаєте похмурим?
63. Чи легко ви звикаєте до нових ситуацій?
64. Чи бувають у вас головні болі?
65. Ви часто смієтеся?
66. Чи можете ви бути привітним з тими, кого явно не цінуєте, не любите, не поважаєте?
67. Ви жвава людина?
68. Ви дуже переживаєте через несправедливості?
69. Ви настільки любите природу, що можете назвати себе її прибічником?
70. Йдучи з дому або лягаючи спати, ви перевіряєте, чи погашено скрізь світло і чи замкнені двері?
71. Ви дуже боязливі?
72. Чи зміниться ваш настрій при прийомі алкоголю?
73. Раніше ви охоче брали участь у гуртках художньої самодіяльності, а може і зараз берете участь?
74. Ви розцінюєте життя швидше песимістично, ніж радісно?
75. Чи часто вас тягне помандрувати?
76. Чи може ваш настрій змінюватися так різко, що стан радості раптово змінюється похмурою пригніченістю?
77. Чи легко вам вдається підняти настрій підлеглих?
78. Чи довго ви переживаєте образу?
79. Чи довго ви відчуваєте жаль до іншої людини?

80. Чи часто, будучи школярем, ви переписували завдання у вашому зошиті, якщо в ньому були помарки?
81. Чи ставитеся ви до людей швидше з недовір'ям й обережністю, ніж з довірливістю?
82. Чи часто ви бачите страшні сни?
83. Чи буваєте ви у такому стані, що остерігаєтеся, що можете кинутися під колеса поїзда, який проходить?
84. У веселій компанії ви зазвичай веселі?
85. Чи здатні ви відвернутися від важкої проблеми, яка вимагає обов'язкового рішення?
86. Ви стаєте менш стриманими і відчуваєте себе вільніше, якщо приймете алкоголь?
87. У бесіді ви скупі на слова?
88. Якби вам потрібно було зіграти на сцені, чи змогли б ви так увіяти в роль, що забули б про те, що це тільки гра?

Ключ до тесту

Підрахуйте кількість відповідей “Так” (+) і кількість відповідей “Ні” (-). Отриману суму помножьте на відповідне даній шкалі число. Максимальний показник по кожному виду акцентуації дорівнює 24 балам. Ознакою акцентуації вважається показник, що перевищує 12 балів. Якщо кілька характеристик перевищує 12 балів, треба звернути увагу на найвищий показник. За результатами визначається переважаючий тип акцентуації характеру.

Гіпертимі (помножити значення шкали на 3); “Так”: 1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77; “Ні”: немає.

Застрагані, ригідні (помножити значення шкали на 2); “Так”: 2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81; “Ні”: 12, 46, 59.

Емотивні, лабільні (помножити значення шкали на 3); “Так”: 3, 13, 35, 47, 57, 69, 79; “Ні”: 25.

Педантичні; “Так”: 4, 14, 17, 26, 39, 48, 58, 61, 70, 80, 83; “Ні”: 36.

Тривожні (помножити значення шкали на 3); “Так”: 16, 27, 38, 49, 60, 71, 82; “Ні” 5.

Циклотимні (помножити значення шкали на 3); “Так”: 6, 18, 40, 50, 62, 72, 84; “Ні”: немає.

Демонстративні (помножити значення шкали на 2); “Так”: 7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88; “Ні”: 51.

Неврівноважені, збудливі (помножити значення шкали на 3); “Так”: 8, 20, 30, 42, 52, 64, 74, 86; “Ні”: немає.

Дістимічні (помножити значення шкали на 3); “Так” 9, 21, 43, 75, 87; “Ні”: 31, 53, 65.

Екзальтовані (помножити значення шкали на 6); “Так” 10, 32, 54, 76; “Ні”: немає.

Демонстративний тип. Характеризує особистість, яка потребує постійної уваги з боку навколишніх. Ці люди відрізняються егоцентризмом, пихатістю, честолюбством, хитрістю, відсутністю скромності. Схильні до фантазування. Можуть бути вельми послужливі, якщо цього вимагають їхні інтереси. Позитивна сторона – сміливість мислення. Людина з таким типом акцентуації може бути успішною у професіях, які вимагають постійної взаємодії з публікою (актор, телеведучий, лектор та ін).

Педантичний тип. Характеризується ґрунтовністю, зібраністю, пунктуальністю, високим самоконтролем, здатністю чітко виконувати обов'язки. Однак інертність психічних процесів, притаманна таким людям, призводить до загальмованості, перестрашування, уникнення творчих рішень, малої продуктивності ментальних процесів. Люди такого типу добре справляються з монотонною роботою, яка потребує високої точності, наприклад, у бухгалтерії.

Застрагаючий тип. Характеризує особистість із надмірною стійкістю негативних емоцій. Такі люди досить образливі, конфліктні, злопам'ятні та підозрілі. Вони честолюбні, надто самовпевнені, схильні до утворення “надцінних” ідей.

Збудливий тип. Відрізняється надмірною збудливістю, подразливістю, агресивністю. Такі особистості, зазвичай, імпульсивні, не здатні контролювати свої емоції і поведінку у стані гніву. Можуть ігнорувати моральні норми, однак часто знаходять себе у творчих професіях.

Гіпертимний тип. До цього типу входять особистості з підвищеною психічною активністю, оптимізмом, життєрадісні, діяльні, ініціативні та підприємливі. Вони прагнуть до неформального лідерства за будь-яких обставин. Часто такі люди не здатні доводити до кінця справу. Характеризуються прожектерством, легковажністю, нестійкістю інтересів, невмінням відповідати загальноприйнятими нормами поведінки. Нерідко переоцінюють свої можливості. Швидко і легко звикають до нового, не переносять уособлення й монотонності. Часто випадково потрапляють на роботу, часто її змінюють, орієнтуються на зовнішню привабливість професії. Особливо їх цікавить робота, пов'язана з високим ризиком та складними умовами праці.

Дистимічний тип. Об'єднує людей зі зниженим настроєм, схильних до депресії, пасивних, однак тонко відчуваючих та маючих тверду життєву позицію.

Циклотимічний тип. Характеризується різкими змінами настрою. Їхні вчинки і дії спостерігачеві здаються невмотивованими, а поведінку важко прогнозувати. При зниженні фону настрою у них знижується рівень працездатності, навіть маленькі неприємності травмують, невдачі глибоко переживаються. Будь-яка критика на цій стадії може викликати думки про свою неповноцінність. Легко справляються з монотонною, стабільною роботою.

Тривожно-боязкий тип. Відрізняється надмірною сором'язливістю, боязкістю, тривожністю. Такі особи нерішучі, уникають лідерства. Вони можуть виявляти негативні емоції як компенсацію своєї тривожності.

Афективно-екзальтований тип. Представники цього типу знаходяться у стані збудження або екзальтації. Вони вразливі, бурхливо реагують на події. Зазвичай щиро і глибоко переживають за інших, близько до серця приймають їхні проблеми.

Емотивний тип. До нього входять особистості з підвищеною чутливістю, здатністю до емпатії (співпереживання), вразливі і м'якосерді. За вкрай несприятливих умов життя можуть впасти у депресію.

Вкажіть, які акцентуації, на вашу думку, можуть спровокувати відхилення поведінку? Яку саме?

Питання і завдання для самоконтролю

1. Яка поведінка називається нормативною?
2. Як норми передаються наступному поколінню?
3. Які групи особливо важливі у процесі соціального контролю?
4. Які процеси соціального контролю ви знаєте?
5. Що таке первинні і вторинні відхилення?
6. Які форми вторинних девіацій ви знаєте?
7. Які існують концепції девіантної поведінки?
8. Схарактеризуйте медичну, психологічну, соціальну модель девіантної поведінки.
9. Зробіть стислий виклад моделі аномії та структурної напруженості.
10. Які основні положення моделі культурної трансмісії?
11. Які основні положення теорії В. Міллера щодо культури нижчої страт.

12. У чому полягає сутність моделі конфлікціоністів девіантної поведінки.
13. Ступені розвитку відчуження від суспільства за М. Сименом.
14. Які основні положення концепції “ярликування”?
15. Поясніть термін “загавровані меншості”.
16. Яка група може бути визнана девіантною?
17. Які позитивні соціальні наслідки девіацій за Е. Дюркгеймом?
18. Які групи входять до складу соціально зумовлених девіацій?
19. Які ознаки переходу від зловживання спиртними напоями до алкогольної хвороби?
20. Чим відрізняються наркоманія, токсикоманія, наркотизм?
21. Які риси притаманні особам, схильним до вживання наркотиків?
22. У чому полягає різниця між делінквентною і кримінальною поведінкою?
23. Яка різниця між злочином і провиною?
24. Які чинники сприяють формуванню делінквентної поведінки?
25. Схарактеризуйте осіб із кримінальною поведінкою.
26. Дайте визначення кримінальної групи.
27. Назвіть функції кримінальної групи.
28. Які основні елементи кримінальної субкультури?
29. Дайте визначення суїцидальним виявам, тенденціям, спробам.
30. Що таке суїцидальна поведінка?
31. Які компоненти притаманні аутоагресивному акту?
32. Що таке непатологічні форми сексуальних відхилень?

Список рекомендованої літератури

Основна

1. *Бондарчук О.І.* Психологія девіантної поведінки: Курс лекцій. — К.: МАУП, 2006. — 88 с.
2. *Варій М. Й.* Загальна психологія: Підручник. — 2-ге вид., випр. і допов. — К.: ЦНЛ, 2007. — 968 с.
3. *Величко Т.Б.* Психологічні проблеми девіантної поведінки молоді // Психол. пробл. сучасної молоді. — 2003. — Вип. 12. — С. 88–89.
4. *Виденев І.А.* Психологія девіантного поведіння: Учеб. пособие. — Харьков: ун-т внутр. дел., 1997. — 68 с.

5. *Самыгин П. С.* Девиантное поведение молодежи. — Ростов н/Д: Феникс, 2006. — 440 с.

Додаткова

6. *Абрамова Г. С.* Практическая психология. — М., 2000. — 214 с.
7. *Бартол К.* Психология криминального поведения. — М.: Прайм-Еврознак, 2006. — 352 с.
8. *Блейхер В. М.* Ранняя диагностика психических заболеваний. — К.: Здоров'я, 1989. — 285 с.
9. *Блэкборн Рональд.* Психология криминального поведения. — СПб.: Питер, 2004. — 496 с.
10. *Завьялов В. Ю.* Психологические аспекты формирования алкогольной зависимости. — М.: Наука, 1988. — 124 с.
11. *Конончук Н. В.* О психологическом смысле суицидов // Психол. журн. — 1989. — Т. 10. — № 5.
12. *Клейберг Ю. А.* Психология девиантного поведения. — М.: ТЦ “Сфера”, 2001. — 311 с.
13. *Левин Б. М.* Наркомания и наркоманы. — М., 1991. — 167 с.
14. *Налчаджян А. А.* Социально-психическая адаптация личности (формы, механизмы и стратегии). — Ереван: АН Арм. ССР, 1988.

МАУП

ГЛОСАРІЙ

Адаптація — пристосування самоорганізуючих систем до зміни умов середовища.

Адаптація соціально-психологічна — сукупність вчинків та дій людини, які спрямовані на переорієнтацію настанов особистості, активні, цілеспрямовані зміни навколишнього середовища, виходу з нього або пошуку умов, які допомагають реалізації мотивованої поведінки.

Адаптаційний синдром або стрес — комплекс реакцій адаптації живого організму у відповідь на значні за силою та тривалістю несприятливі впливи (стресори).

Авторитет керівника, менеджера, управлінця — результат відображення у свідомості особового складу соціальної значущості, доцільності якостей, які притаманні людині як члену соціуму і як суб'єкту професійної діяльності.

Атитюд — групова орієнтація на те, яким чином реагувати на ті чи інші явища соціальної дійсності, система уявлень, оцінок, а також готовність діяти відповідним чином.

Атракція [дослівно залучення] — форма пізнання іншої людини, заснована на формуванні стійкого позитивного почуття до неї.

Велика група — характеризується опосередкованістю спілкування, що зумовлено значним розміром групи і невідсутністю прямого контакту членів групи один з одним.

Взаємодія (інтеракція) — це поведінка, яка або зорієнтована на інших людей, або відбувається під їхнім впливом.

Вторинна група — сукупність людей, які об'єднані практичною метою та взаємодіють на безособовій основі, у більшості випадків опосередковано, через інших членів групи, через ділові матеріали або технічні засоби.

Гіпотеза — наукове припущення стосовно деякого явища, як потребує верифікації.

Група — кілька осіб, об'єднаних спільними інтересами, потребами, метою.

Група належності — група, з якою особа себе ідентифікує і до якої належить.

Громадська думка — виявлення у громади оцінки щодо актуальних проблем, що мають громадський інтерес.

Девіантна поведінка — поведінка, що відхиляється від соціально прийнятої норми.

Динаміка — хід розвитку, змінювання якоїсь, зокрема, соціальної, характеристики, системи під впливом діючих на неї чинників.

Діяльність — процес задоволення людиною (соціальним суб'єктом) індивідуальних або групових потреб.

Домінанта — тимчасово панівний осередок збудження в центральній нервовій системі.

Емоційне зараження — переважно неусвідомлюваний процес передавання емоційних станів від однієї людини (групи) до іншої, що перебувають у безпосередньому візуальному і вербальному контактах.

Емпатія — емоційне відчуження або співпереживання.

Етнічні групи — це типові стабільні масові спільноти типу етносів, нації, що формуються і розвиваються природно-історичним шляхом.

Ефект сприйняття — упереджена думка про людину, на основі якоїсь якості.

Норми — сукупність фіксованих сподівань та вимог соціального угруповання стосовно поведінки своїх членів у певних ситуаціях. Поведінка, яка відповідає нормам, називається нормативною.

Закон — норма, що встановлюється державною владою й підтримується її органами; порушення норми дає право застосовувати силу.

Звичай — успадкований стереотипний спосіб поведінки, який відтворюється у певному суспільстві або соціальній групі і є звичним для його членів.

Згуртованість (групова) — утворення і розвиток у групі членства зв'язків, які дають змогу зовнішньо задану структуру перетворити на психологічну спільноту, що живе за своїми власними законами.

Злочин — це вчинок, який призводить до правопорушень, що караються відповідно статей кримінального кодексу, тобто за недотримання правил поведінки, встановлених законами.

Ідеал — досконалість; досконалий зразок чого-небудь; вища кінцева мета устремління, діяльності.

Ідеологія — система поглядів, ідей, що виражають корінні інтереси великих суспільних груп: народів, класів, суспільств, соціальних рухів.

Ієрархія — система послідовно підпорядкованих елементів, розташованих у порядку від нижчого до вищого, що характеризує відмінні, багаторівневі системи (соціальні, політичні, лінгвістичні тощо).

Індивід — це біологічне підґрунтя розвитку особистості.

Інституціоналізація — процес формування різних типів соціальної практики як соціальних інститутів.

Інституції соціальні — системи установ, у яких є повноваження щодо виконання деяких соціальних функцій, спрямованих на задоволення соціальних потреб.

Інтерес — 1) спрямованість суб'єкта на значущі для нього об'єкти, пов'язані із задоволенням потреб, корисністю; 2) реальна причина діяльності соціальних суб'єктів, спрямована на задоволення певних потреб, що лежить в основі безпосередніх спонук, мотивів, ідей тощо, що визначається положенням і роллю цих суб'єктів в системі суспільних відносин.

Кар'єра — просування особи сходами адміністративної ієрархії будь-якої соціальної інституції (економічної, політичної, культурницької, освітянської, родинної, релігійної).

Когнітивний дисонанс — відчуття дискомфорту, що виникає унаслідок необхідності діяти врозріз зі своїми переконаннями.

Компроміс — спосіб залагодження суперечності в разі сумісних позицій осіб у групі шляхом обопільних поступок.

Комунікація — обмін інформацією під час спілкування.

Конфлікт — зіткнення протилежно спрямованих, несумісних тенденцій у свідомості окремої особи в міжособистісних відносинах у групі, пов'язане з гострими негативними емоційними переживаннями.

Конформізм — пристосовницьке прийняття групових стандартів у поведінці, безпелаяційне визнання існуючих порядків норм і правил, безумовне підпорядкування авторитетам.

Конформність — властивість індивіда виявляти поступливість, зміну поглядів та поведінки відповідно до точки зору більшості.

Концепція — ідея якої-небудь теорії.

Культура — багатогранне, складне, історично детерміноване суспільне явище, спосіб засвоєння дійсності, реалізації творчого потенціалу людини у сфері матеріальної і духовної діяльності.

Латентний — захований, скритий.

Латентна властивість — недоступна для вимірювання безпосередньо, а лише опосередковано через явні показники.

Лідерство — провідне положення окремої особистості, соціальної групи.

Мала група — кожний член групи спілкується з кожним іншим членом без посередників.

Мета — передбачення у свідомості людини результату задоволення певної потреби.

Метод — спосіб пізнання, дослідження явищ природи і суспільного життя з метою побудови і обґрунтування системи знань.

Методологія — 1) вчення про науковий метод пізнання; 2) сукупність методів, що застосовуються в якій-небудь науці.

Мода — часткова, зовнішня зміна соціально-культурних форм поведінки і уподобань людини.

Мораль — система цінностей і вимог, регулюючих поведінку людей.

Мотив — вербалізація потреби людини як біосоціальної істоти.

Навіювання — цілеспрямований вербальний (словесний) вплив на іншу людину або групу людей, розрахований на некритичне сприймання інформації, на довір'я, віру.

Наслідування — свідоме або неусвідомлене відтворення, повторення дій, стилю життя, суджень, уподобань, манер тощо.

Натовп — відносно короткочасне, безструктурне скупчення людей, об'єднаних безпосередньою просторовою близькістю.

Наукова методологія — певна система методів, форм, засобів і видів пізнання.

Загальні методи дослідження — це методи, які використовують не лише в конкретній науці, а й в інших галузях наукового знання.

Національний характер — це сукупність соціально-психологічних рис, почуттів, емоційно-вольових якостей, ціннісних та національно-психологічних настанов, властивих нації на певному етапі історичного

розвитку, детермінованих соціально-економічними, історичними, географічними умовами її існування і зафіксованих у культурі, традиціях, звичаях і обрядах.

Неформальні групи — групи, міжособистісне спілкування в яких ґрунтується на неформальній організації і контролі та задовольняє потреби людей у допомозі, захисті, інформації, спілкуванні і симпатії.

Нормативна поведінка — поведінка, яка відповідає нормам.

Норми — стандартизовані правила поведінки, які приймаються членами групи за обов'язкові форми очікуваної поведінки групи як системи і кожного члена групи всередині цієї системи.

Норми моралі — норми, що поділяються й підтримуються переважно більшістю суспільства, їх порушення призводить до засудження та остракізму з боку цієї більшості.

Організація — цільова формальна група людей, об'єднаних єдиною метою: випускати продукцію, надавати послуги, виконувати певні функції у суспільстві.

Особистість — це соціальний індивід, який поєднує в собі риси загальнолюдського та індивідуально неповторного.

Паніка — стан тривожно-боязкого збудження, який характеризується дезорганізацією діяльності, хаотичним пошуком виходу з травматичної ситуації.

Парадигма — система припущень і ідей, яка використовується як теоретична основа предмета досліджень.

Первинна група — група невелика за кількістю членів, що безпосередньо взаємодіють один з одним упродовж відносно тривалого часу на особистісній основі.

Переконання — впевненість у правильності деякої ідеї, принципу, концепції тощо.

Перцепція — це сприймання зовнішніх ознак людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретація і прогнозування на цій основі її вчинків.

Поведінка — це система взаємозв'язаних дій, які виконує суб'єкт з метою реалізації певної функції і які вимагають його взаємодії із середовищем.

Потреба — параметр людини як біосоціальної істоти, детермінуюче її активність джерело щодо оволодіння пов'язаними з нею матеріаль-

ними й інформаційно-ідеальними (духовними) цінностями природно-штучного і соціального середовища, яке супроводжується суб'єктивним потягом до насолоди, відчуттям приємності або відразою огиди, відчуттям неприємності, болю.

Право — форма суспільної свідомості, сутність якої полягає в соціальної регуляції. Виражена в соціальних нормах, забезпечених примусом з боку держави.

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

Реальна група — група, що утворена для досягнення спільних цілей, поєднання зусиль, необхідних для спільної діяльності. Виходячи з цього, реальну групу можна визначити як спільність людей, які взаємодіють між собою, об'єднані спільною діяльністю, цілями, інтересами, потребами.

Референтна група — група, чії відношення, почуття та дії людина поділяє.

Рефлексія — механізм самопізнання у процесі спілкування, в основі якого лежить здатність людини уявляти те, як вона сприймається партнером по спілкуванню.

Роль — очікуваний тип поведінки, пов'язаний із соціальною позицією людини поза залежністю від її індивідуальних особливостей.

Самооцінка — цінність, яка приписується індивідом собі або окремим своїм якостям.

Самосвідомість — усвідомлення людиною самої себе, своєї діяльності, своїх стосунків з навколишніми, рис характеру, розумових, моральних, фізичних якостей, цілей, мотивів.

Саморегуляція — системна характеристика, що відображає здатність особистості до стійкого функціонування у різних умовах життєдіяльності.

Система — сукупність елементів з певними зв'язками між ними, які утворюють деяку якісно своєрідну цілісність.

Совість — здатність особистості здійснювати моральний самоконтроль, самостійно формулювати для себе моральні обов'язки, вимагати від себе їх виконання і давати самооцінку здійснюваних вчинків.

Соціалізація — процес засвоєння індивідом зразків поведінки, психологічних установок, соціальних норм і цінностей, знань, навичок, що дають йому можливість успішно функціонувати в цьому суспільстві.

Соціальна настанова — параметр особистості (у формі інтеріоризованих формальних і неформальних норм, регламентів, правил, застережень, традицій, звичаїв тощо), регулюючий діяльність.

Соціальна психологія — галузь психології, що вивчає закономірності поведінки і діяльності людей в умовах їхнього включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики цих груп.

Соціальна структура — сукупність відносно сталих і впорядкованих зв'язків між елементами соціальної системи.

Соціальні уявлення — здатність людини сприймати, робити висновки, розуміти, згадувати, щоб надавати сенс об'єктам, подіям і пояснювати особистісну ситуацію.

Спеціальні методи — методи, які використовуються переважно в конкретних галузях науки.

Сприйняття — відображення у свідомості предметів, ситуацій і подій зовнішнього світу, створене з окремих відчуттів, що поступають від органів чуттів, а також їх інтерпретація.

Статус — це позиція у певній соціальній структурі суспільства з певними правами та обов'язками.

Стимул — винагорода, мотивуюча поведінку.

Стиль лідерства — своєрідний процес здійснення впливу на поведінку членів групи і виявляється як сукупність прийомів і засобів, що застосовуються лідером з метою реалізації означеного впливу.

Стороння група — група, з якою людина себе не ідентифікує і до якої не належить.

Структура — розташування і зв'язок частин, що становлять ціле; внутрішня будова.

Суб'єкт — носій предметно-практичної діяльності і пізнання (індивід або соціальна група), спрямований на об'єкт.

Сумісність (міжособистісна) — взаємне прийняття партнерів по спілкуванню та спільній діяльності, яке ґрунтується на подібності чи взаємній доповнюваності соціально-психологічних та індивідуально-психологічних характеристик: мотивів, інтересів, настанов, характерів, темпераментів тощо.

Суспільство — об'єднання людей, що само відтворюється, має певну територію, спільні елементи культури, єдину систему політичної влади, яка не підпорядкована іншим об'єднанням, зовнішнім до даного.

Умовна (номінальна) група — група, яка відокремлена за певною суттєвою, але формальною ознакою (професія, політична, етнічна чи релігійна належність тощо).

Управління — цілеспрямована дія на об'єкт з метою зміни його стану або поведінки.

Управління професійне — це вид суспільної діяльності, яка передбачає систему скоординованих дій управлінця на групу (організацію) з метою досягнення певних організаційних цілей.

Установка — готовність, попередня спрямованість суб'єкта, яка виникає при передбаченні ним появи конкретного об'єкта й забезпечує стійкий цілеспрямований характер перебігу діяльності щодо певного об'єкта.

Формальна група характеризується поділом праці та спеціалізацією функцій, ієрархією посад, наявністю системи координаційних дій; встановленням постійних ліній комунікації та схематичних способів передачі інформації.

Фрустрація — негативне почуття, що виникає, коли людина не може досягнути бажаної мети щодо реалізації певної потреби.

Чутка — повідомлення, що надходить від однієї або більшої кількості осіб, про нічим не підтвержені події, або їх трактування.

Цінності — переконання стосовно того, що є добрим, правильним, справедливим чи бажаним, які поділяються більшістю членів суспільства або якогось соціального угруповання.

“Я” — індивідуальне усвідомлене переживання людиною своєї особистої ідентичності, відокремленості від усіх інших людей та речей.

“Я-концепція” — система уявлень, що існує у свідомості людини, образів, оцінок, що відносяться до неї самої.



ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. Історія становлення соціальної психології.....	7
§ 1.1. Накопичення соціально-психологічних знань у межах філософії і загальної психології	7
§ 1.2. Виокремлення описової соціальної психології з філософії і загальної психології в самостійну галузь знання	9
§ 1.3. Оформлення соціальної психології в експериментальну науку	12
1.3.1. Біхевіоризм	15
1.3.2. Когнітивізм	16
1.3.3. Інтеракціонізм	19
1.3.4. Психоаналіз	20
1.3.5. Гуманістична психологія.....	23
1.3.6. Соціометричний напрям.....	24
§ 1.4. Подальший розвиток соціальної психології.....	26
Розділ 2. Методи соціально-психологічного дослідження	32
§ 2.1. Теоретичний рівень соціально-психологічних досліджень	33
§ 2.2. Методи емпіричного дослідження	35
Розділ 3. Особистість	48
§ 3.1. Соціалізація.....	49
§ 3.2. Соціальна структура особистості.....	53
3.2.1. Процес становлення “Я”	54
3.2.2. Установка.....	58
3.2.3. Соціальні уявлення.....	60
3.2.4. Характер	62
3.2.5. Основні соціально-особистісні поведінкові реакції.....	63

Розділ 4. Формування культурного середовища	74
§ 4.1. Загальна характеристика процесу символізації.....	75
§ 4.2. Загальна характеристика культури.....	81
Розділ 5. Феноменологія спілкування	92
§ 5.1. Комунікативна сторона спілкування.....	93
5.1.1. Специфіка міжособистісної комунікації.....	95
5.1.2. Вербальні і невербальні засоби комунікації.....	98
§ 5.2. Інтерактивна сторона спілкування.....	99
§ 5.3. Перцептивна сторона спілкування.....	101
§ 5.4. Формування картини світу.....	107
Розділ 6. Проблема групи в соціальній психології	119
§ 6.1. Класифікація угруповань.....	119
§ 6.2. Класифікація груп.....	125
§ 6.3. Великі і малі групи.....	131
§ 6.4. Класифікація малих соціальних груп.....	131
Розділ 7. Процеси групової динаміки	138
§ 7.1. Формування малої групи.....	138
§ 7.2. Процеси розвитку групи.....	140
§ 7.3. Динамічні процеси в групі.....	146
7.3.1. Ідіосинкразичний кредит.....	146
7.3.2. Психологічний (ціннісний) обмін.....	147
7.3.3. Вплив групи на індивіда.....	147
7.3.4. Задоволеність від перебування в групі.....	151
7.3.5. Групові конфлікти.....	154
7.3.6. Аналіз якості групових рішень.....	156
Розділ 8. Соціальна психологія великих груп	163
§ 8.1. Загальна характеристика великих груп.....	163
§ 8.2. Організовані великі групи.....	166
8.2.1. Етнічні групи.....	166
8.2.2. Національний характер.....	168
8.2.3. Взаємодія різних етнічних груп.....	170
8.2.4. Роль релігійної громади як особливої соціальної групи.....	171
8.2.5. Соціальні класи.....	173
§ 8.3. Психічні явища в організованих великих групах.....	174

8.3.1. Соціальний настрій.....	175
8.3.2. Соціальний характер.....	176
§ 8.4. Неорганізовані великі групи	179
8.4.1. Натовп	180
8.4.2. Публіка.....	182
§ 8.5. Поняття про масові явища	183
8.5.1. Зараження	184
8.5.2. Навіювання.....	185
8.5.3. Наслідкування	187
8.5.4. Паніка	188
8.5.5. Чутки	189
8.5.6. Мода	192
Розділ 9. Соціальна психологія міжгрупової взаємодії.....	197
§ 9.1. Основні підходи до вивчення міжгрупових відносин ..	197
§ 9.2. Теорія реалістичного конфлікту та ефект “відносної деривації”	199
§ 9.3. Внутрішньогруповий фаворитизм	206
§ 9.4. Теорія соціальної ідентичності	208
§ 9.5. Основні положення теорії соціального домінування та виправдування соціальної системи	210
§ 9.6. Соціальні стереотипи.....	213
Розділ 10. Соціальні структури і соціальні організації.....	218
§ 10.1. Загальна характеристика соціальної структури.....	218
§ 10.2. Влада.....	222
§ 10.3. Структура і функції формальних організацій	225
§ 10.4. Етапи розвитку організацій.....	230
§ 10.5. Загальна характеристика персоналу організацій.....	233
§ 10.6. Неформальна структура організацій.....	237
Розділ 11. Управління	241
§ 11.1. Загальна характеристика управління	241
§ 11.2. Персоніфікація процесу управління	246
Розділ 12. Проблеми соціально-психологічної адаптації.....	257
§ 12.1. Рівні адаптаційного процесу	257
§ 12.2. Процес соціально-психологічної адаптації.....	260
§ 12.3. Деадаптивні форми поведінки.....	263

<i>Розділ 13. Нормативна і девіантна поведінка</i>	274
§ 13.1. Визначення норми і відхилю в поведінці	274
§ 13.2. Теорії формування девіантної поведінки.....	276
§ 13.3. Види вторинних девіацій.....	281
13.3.1. Алкоголізм.....	281
13.3.2. Вживання психоактивних і наркотичних речовин.....	284
13.3.3. Делінквентна і кримінальна поведінка.....	285
13.3.4. Відхилення сексуальної поведінки.....	290
Глосарій.....	300

МАУП

Висвітлено основні положення, особливості і зміст соціально-психологічних феноменів. Розглянуто традиційні розділи соціальної психології, а також етнічна психологія, психологія великих соціальних груп і мас, соціальна психологія впливу. Висвітлено актуальні теми сьогодення (конформізм, вплив культури, суспільства на поведінку і настанови людини). Підручник написаний відповідно до Державних освітніх стандартів, адресований студентам і дипломованим психологам.

Для студентів психологів і спеціалістів. Може бути корисним усім, хто цікавиться соціальною психологією

Навчальне видання

Охременко Ольга Романівна

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Навчальний посібник

Редактор *Т. М. Коліна*

Коректори *А. А. Тютюнник, Т. К. Валицька*

Комп'ютерне верстання *Я. В. Завгородній*

Художнє оформлення *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 29.12.11. Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 18,13. Обл.-вид. арк. 15,0. Наклад 1000 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»
03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»