

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»
КАФЕДРА СОЦІОЛОГІЇ ТА ПСИХОЛОГІЇ

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»

рівень вищої освіти
галузь знань
спеціальність

перший (бакалаврський) рівень
05 «Соціальні та поведінкові науки»
053 «Психологія»

Автор-укладач: доц. Третякава Т.М.

Одеса
2018

Тема 1: Соціальна психологія як наука

1. Предмет та місце соціальної психології в системі наукового знання
2. Сутність та функції соціальної психіки
3. Історична ретроспектива та етапи становлення СП
4. Задачі, функції та категорії Соціальної психології
5. Наукові школи в Соціальній психології
6. Методи досліджень Соціальної психології

Мета лекції: розкрити підходи щодо визначення предмету соціальної психології та етапів його формування; розглянути сутність та функції соціальної психіки; визначити методологічні основи соціальної психології: категорії, методи, задачі, функції, наукові парадигми.

Предмет та місце соціальної психології в системі наукового знання

Питання про місце соціальної психології в системі наукового знання до теперішнього часу не знайшло остаточного рішення в спеціальній літературі. Воно пов'язане з проблемою «меж» соціальної психології як науки.

Виділяють деякі позиції, щодо «меж» соціальної психології:

- соціальна психологія є частиною соціології; соціальна психологія є частиною психології – *інтердисциплінарний підхід*;
- соціальна психологія є наука, що знаходиться «на стику» соціології і психології – *інтрадисциплінарний підхід*.

Ця остання точка зору об'єднує найбільше число дослідників проблематики соціальної психології.

Сучасні уявлення про предмет соціальної психології є надзвичайно диференційованими, тобто такими, що відрізняються один від одного, що характерно для більшості суміжних галузей науки, до яких відноситься соціальна психологія.

Вона вивчає наступні явища:

- *психологічні процеси, стани й властивості індивіда*, які проявляються в результаті його включення у відносини з іншими людьми, у різні соціальні групи

(родину, навчальні й трудові групи й т.д.) і в цілому в систему соціальних відносин (економічних, політичних, управлінських, правових і ін.). Найбільш часто вивчаються такі прояви особистості в групах, як: товариськість, агресивність, сумісність із іншими людьми, конфліктність та ін.;

- *феномен взаємодії між людьми*, зокрема, феномен спілкування. Взаємодія може бути не тільки міжособистісною, але й між особистістю й групою, а також міжгруповою;

- *психологічні процеси, стани й властивості різних соціальних груп* як цілісних утворень, які відрізняються один від одного. Найбільший інтерес соціальних психологів викликають дослідження соціально-психологічного клімату групи й конфліктних відносин (групових станів), лідерства й групових дій (групових процесів), згуртованості, спрацьованості й конфліктності (групових властивостей) та ін.;

- *масові психічні явища*, такі як: поведінка юрби, паніка, слухи, мода, масові ентузіазм, радість, апатія, страхи тощо.

Поєднуючи різні підходи до розуміння предмета соціальної психології, можна дати наступне її визначення:

Соціальна психологія – це галузь психологічної науки, яка вивчає закономірності й механізми поведінки, спілкування й діяльності людей, обумовлених їх включеністю в соціальні групи, а також психологічні особливості самих груп.

Іншими словами, соціальна психологія вивчає психологічні явища (процеси, стани й властивості), що характеризують індивіда й групу як суб'єктів соціальної взаємодії.

Сутність та функції соціальної психіки

Болгарський вчений В. Вічева вважає, що соціальна психологія вивчає соціальну психіку. Під цим терміном розуміє функціональну динамічну систему суспільства, яка формується при комунікації людей, в їх спільнотах - від малих до великих, від соціальних організацій до неформальних об'єднань.

Соціальна психіка - складне, динамічне і суперечливе духовне утворення. Вона функціонує як єдність:

- масових, групових, міжгрупових, міжособистісних і особистісних настроїв;
- масових, групових та індивідуальних емоцій;

- стереотипів і установок. Підсистемами соціальної психіки можна вважати:
- суспільний настрій;
- суспільна думка;
- соціальну волю.

Соціальна психіка реалізує ряд важливих функцій в суспільстві.

1. Інтеграція і трансляція соціального досвіду. На цій основі формується єдиний напрямок думок, волі і почуттів в даній соціальній групі.
2. Соціальна адаптація. Індивідуальна свідомість приводиться у відповідність з принципами і нормами, які панують у даної соціальної групи.
3. Соціальна кореляція. Поведінка особистості приводиться у відповідність з нормами, прийнятими в даному соціумі.
4. Соціальний контроль. Поведінка особистості регулюється системою неформальних санкцій суспільства.
5. Психологічна розвантаження. Люди звільняються від соціально-психологічної напруги, не порушуючи загальноприйнятих норм.
6. Соціальна активація. Людська діяльність посилюється завдяки активізації масових емоцій.

Історична ретроспектива та етапи становлення СП

Соціальну психологію можна вважати однією із найдревніших областей знань, адже, як тільки люди почали поєднуватися в якісь більш-менш стабільні первісні співтовариства (родини, племена тощо), виникла необхідність у взаєморозумінні, регулюванні відносин усередині співтовариств і між ними. Отже, із цього моменту людської історії почалася й соціальна психологія, спочатку у вигляді примітивних повсякденних уявлень, а потім у формі розгорнутих суджень і концепцій, що включалися у вчення стародавніх мислителів про людину, суспільство й державу.

Розглядаючи історію соціальної психології з позицій розвитку ідей, можна виділити три основні стадії в еволюції цієї науки.

Е.Холландер виділив такі стадії в історії соціальної психології, як стадія соціальної філософії, соціального емпіризму й соціального аналізу. У хронологічному просторі ці три стадії можна умовно розподілити в такий спосіб:

- *соціальної філософії (емпіричні передумови соціальної психології)* VI ст. до н.е. – середина XIX ст.;
- *соціальний емпіризм (описова соціальна психологія)* 50-60 р. XIX ст. – 20 р. XX ст.;
- *соціальний аналіз (експериментальна соціальна психологія)* 20 р. XX ст. – наші дні.

Стадія соціальної філософії. Характеризується накопиченням соціально-психологічних знань. Так, ще у первісних суспільствах люди зіткнулися з соціально-психологічними явищами й спробували їх використати. Наприклад, в системі давніх релігій використовувалися такі форми масового настрою, як схильність до психологічного зараження, обряди; табу стають регуляторами спілкування, оратори використовують секрети впливу на публіку. Взагалі процес створення передумов соціальної психології не відрізняється від розвитку інших наук. Це зародження у надрах філософії. А потім поступове відділення від неї. Так, родоначальниками соціологічної думки вважаються древні філософи Платон і Аристотель.

Платон (V-IV в. до н.е.) підкреслював перевагу держави над особистістю, яку необхідно виховувати під наглядом влади, щоб створити справді соціальну особистість.

Аристотель (IV в. до н.е.) вважав людину соціальною від природи, і саме ця природа може навчити окремих людей жити разом й встановлювати міжособистісні відносини, які природнім чином утворюють родину, плем'я, і у кінцевому результаті – державу.

Розбіжності у поглядах цих філософів не слід перебільшувати, однак вони заснували дві різні традиції соціальної думки, які стали називатися підходом:

- а) центрованому на соціумі (перевага суспільних структур над індивідуальним досвідом та поведінкою);
- б) центрованому на особистості (соціальні системи пояснюються через особистісні процеси і функції).

Соціально-психологічні погляди античних часів, а також Середньовіччя можна об'єднати в більшу групу концепцій, які Г.Олпорт назвав простими теоріями зі „суверенним” фактором. Для них характерна тенденція знайти просте пояснення усім

складним проявам людської психіки, виділивши при цьому якийсь один головний, визначальний, а тому й суверенний фактор.

Наприкінці XIX і початку XX ст. під впливом робіт Ж.Шарко, Г.Лебона, У.Макдугалла, С.Сігеле й ін. практично всі проблеми соціальної психології розглядалися з позицій концепції навіювання. При цьому багато теоретичних і емпіричних досліджень було присвячено питанням психологічної природи навіювання, які залишаються актуальними й сьогодні.

Стадія соціального емпіризму. Розвиток соціальної психології на цій стадії пов'язаний передусім з прогресом у розвитку наук, які відносяться до різних процесів суспільного життя, а саме:

- *розвиток мовознавства* (бурхливий розвиток капіталізму збільшив зв'язки між країнами, а відтак проблеми спілкування й взаєморозуміння, взаємовпливу між народами, що зумовило науковий пошук);
- *накопичення фактів у галузі антропології, етнографії археології* (англійський антрополог Е.Тейлор завершує свої роботи про первісну культуру, американський етнограф і археолог Л.Морган досліджує побут індіанців, французький соціолог і етнограф Леві-Брюль вивчає особливості мислення первісної людини. У всіх цих дослідженнях було потрібно взяти до уваги психологічні характеристики певних етнічних груп, зв'язок продуктів культури із традиціями й ритуалами тощо);
- *розвиток кримінології* (капіталістичні відносини породили нові форми протиправної поведінки, і пояснення причин, які її детермінують, доводилося шукати не тільки в сфері соціальних відносин, але й з урахуванням психологічних характеристик поведінки);
- *розвиток психіатричної практики* (використання гіпнозу як специфічної форми навіювання. Був розкритий факт залежності психічної регуляції поведінки індивіда від керуючих впливів з боку іншого, тобто дослідження впритул підійшло до проблеми, що відноситься до компетенції соціальної психології).

В цей період виникають перші теорії, які ще не базувалися на дослідницькій практиці, але вже були схожими на певні наукові конструкції. Дві наукові школи: німецька *психологія народів* (М.Лацарус, Г.Штейнталь, В.Вундт) і франко-італійська *психологія мас* (Г.Лебон, Г.Тард, В.Парето, С.Сігеле).

Психологія народів: головна сила історії – народ, що виражає себе в мистецтві, релігії, мовах, міфах, звичаях, індивідуальна свідомість – його продукт; завдання соціальної психології – вивчення психологічної суті духу народу, законів протікання духовної діяльності народу.

Психологія мас: соціальна поведінка обумовлена наслідуванням та ірраціональними моментами; всіляке скупчення людей – маса, що втрачає здібність до спостереження; поведінка людини в масі: знеособлення, переважання відчуттів над інтелектом, втрата відчуття особистої відповідальності; маса хаотична, і їй потрібен вождь (еліта).

Психологія інстинктів: соціальна поведінка обумовлена вродженими інстинктами, які ускладнюються при соціальній взаємодії.

Наприкінці XIX ст. склались концепції, які пояснювали рушійні сили соціальної поведінки. За Г.Тардом – це наслідування, за Г.Лебоном – це навіювання, за У.Макдугалом – це інстинкти.

Стадія соціального аналізу. Це стадія становлення наукової соціальної психології, яку ми знаходимо сьогодні. Виникла вона на межі століть і початком вважають 1898 р., коли був проведений перший експеримент. Н.Тріплетт у США досліджував вплив на продуктивність діяльності присутності інших людей. Він звернув увагу на те, що швидкість велосипедистів збільшується, коли їхній трек ближче до трибун. У 1908 р. виходить перший підручник У.Макдугала „Вступ до соціальної психології”, 1924 р. Г.Олпорт описує ефект соціальної фасилітації – взаємний вплив учасників групи один на одного. Поступово розширюється коло досліджуваних питань:

- 10-20-ті р. XX ст. – навіювання;
- 30-40-ві р. XX ст. – соціальна психологія груп, соціальні установки;
- 40-50-ті р. XX ст. – групова динаміка.

Одночасно починається дослідження у галузі міжособистісної привабливості, кохання, формування і керування першим враженням, атрибуції та аспектів соціального впливу.

У 1966 р. створюється Європейська асоціація експериментальної соціальної психології, а у 1973 р. виходить перший журнал „Європейський журнал соціальної

психології”. 70-80-ті р. присвячені дослідженню статевих відмінностей і дискримінації за статевою ознакою.

Таким чином йшов розвиток соціальної психології на Заході та у США, у СРСР він йшов окремим особливим шляхом.

Наукові школи в Соціальній психології

У рамках соціальної психології можна виділити кілька психологічних шкіл, це: функціоналізм, біхевіоризм, психоаналіз, гуманістична психологія, когнітивізм та інтеракціонізм.

Функціоналізм (або функціональна психологія) виник під впливом еволюційної теорії в біології Ч. Дарвіна і еволюційної теорії соціального дарвінізму Г. Спенсера.

Г. Спенсер вважав, що основним законом соціального розвитку є закон виживання найбільш пристосованих товариств і соціальних груп.

Представники функціоналізму (Д. Дьюї, Д. Енджелл, Г. Керр та ін.) вивчали індивідів і соціальні групи з точки зору їх соціальної адаптації – пристосування до складних умов життя.

Головна соціально-психологічна проблема функціоналізму проблема найбільш оптимальних умов соціальної адаптації суб’єктів суспільного життя.

Біхевіоризм (пізніше необіхевіоризм) – поведінкова психологія, що вивчає проблеми закономірностей поведінки людини і тварини (І. В. Павлов, В. М. Бехтерев, Д. Уотсон, Б. Скіннер та ін.). Поведінка розглядалася як об’єктивна, спостережувана реальність, яку можна досліджувати в експериментальних умовах.

Центральна проблема біхевіоризму – проблема навчання, тобто придбання індивідуального досвіду за допомогою проб і помилок. Виділено чотири закони навчання: закон ефекту, закон вправи, закон готовності і закон асоціативного зв’язку.

Психоаналітичний напрям пов’язаний з ім’ям З. Фрейда. Досліджував проблеми несвідомих, ірраціональних процесів в особистості й у її поведінці. Він вважав, що центральною рушійною силою людини виступає сукупність потягів. Деякі з аспектів даного напрямку отримали розвиток в роботах К. Юнга і А. Адлера.

Соціально-психологічні проблеми, що вивчав психоаналітичний напрямок: конфлікт людини і суспільства, що виявляється в зіткненні потягів людини з соціальними заборонами; проблема джерел соціальної активності особистості.

Гуманістична психологія (Г. Оллпорт, А. Маслоу, К. Роджерс та ін.) досліджувала особистість, яка прагне реалізувати свої потенційні можливості і досягти самоактуалізації, особистісного зростання. У кожній людині закладена тенденція до самовираження та самореалізації.

Когнітивізм трактує соціальну поведінку людини як сукупність переважно пізнавальних процесів і робить акцент на процесі пізнання людиною світу, осягненні нею сутності явищ за допомогою основних когнітивних психічних процесів (пам'яті, уваги тощо).

Головна соціально-психологічна проблема когнітивізму – прийняття рішень людиною. Представники когнітивної школи (Ж.. Піаже, Дж. Брунер, Р. Аткинсон та ін.) звертали особливу увагу на знання людини і способи його формування.

Інтераціоналізм (пізніше символічний інтераціоналізм) досліджував проблеми соціального аспекту взаємодії між людьми в процесі діяльності та спілкування.

Основна ідея інтераціоналізму: особистість завжди соціальна і не може формуватися поза суспільством. Особливе значення надавалося комунікації як обміну символами та вироблення єдиних значень і смислів.

Методи досліджень Соціальної психології

Метод – засіб пізнання і застосування системи прийомів для досягнення поставлених цілей. Метод – це спосіб отримання фактів. Поняття методу означає те, що створюється певний набір операцій, завдяки яким можна отримати не будь-які, а наукові факти. Науковий факт має таку ознаку як можливість багатократного його повторення.

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

- постановку проблеми, визначення завдань, об'єкта і предмета вивчення, формулювання гіпотези, уточнення основних понять;
- визначення емпіричних об'єктів дослідження (вибірка);

- розробку методики конкретного дослідження;
- апробацію методики (пілотаж), її удосконалення, перевірку надійності;
- збирання первинної інформації, яке супроводжується контролем надійності та вірогідності одержаних даних;
- логічну та кількісну обробку одержаних результатів;
- інтерпретацію результатів, висновки, звіт.

Методи соціальної психології можна розглядати з точки зору виділення таких груп:

основні методи дослідження (спостереження, експеримент);

додаткові методи (опитування, інтерв'ю, бесіда, анкетування, тестування, вивчення документів, контент-аналіз, соціометричні вимірювання і групова оцінка особистості).

Спостереження – це науково цілеспрямоване, організоване і певним чином фіксоване сприйняття досліджуваного об'єкта.

Предметом соціально-психологічного спостереження є вербальні і невербальні акти поведінки окремої людини, групи або декількох груп у певному соціальному середовищі і ситуації, а саме: мовні акти, їх зміст, послідовність, спрямованість, частота, тривалість, інтенсивність, експресивність, особливості лексики, граматики, фонетики, синхронізація; виразні рухи, експресія обличчя, очей, тіла, звуків; рух, пересування і нерухомі стани людей, дистанції між ними, швидкість і спрямованість руху; фізичний вплив: дотики, удари, підтримка, передача, відняття; сполучення перерахованих ознак. Спостереження поділяється на види: включене і невключене, систематизоване і несистематизоване.

Соціально-психологічний експеримент – це метод збору емпіричних даних у спеціально створених умовах для активного прояву психічних явищ, які вивчаються. Психологічний експеримент може бути *природним* (базується на управлінні поведінкою досліджуваних у природних умовах, тобто у спеціальних експериментальних умовах, які не порушують звичайного перебігу подій) і *лабораторним* (дослідження відбувається у штучних умовах, з використанням вимірювальної апаратури, приладів та іншого експериментального матеріалу).

Залежно від позиції експериментатора у вивченні психічного явища та від завдань дослідження експеримент поділяється на *констатуючий* і *формуючий*. Констатуючий передбачає констатацію виявів психічних явищ, їх змін; формуючий – цілеспрямований вплив експериментатора на досліджуване психічне явище.

Метод опитування використовується для з'ясування, чи розуміють досліджувані конкретні завдання, життєві ситуації, а також із метою отримання інформації про інтереси, погляди, почуття, мотиви діяльності та поведінки особистості. Опитування ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкетування) соціально-психологічній взаємодії дослідника і респондента. Бесіда дає змогу одержати інформацію на основі вербальної (словесної) комунікації. Для застосування анкетного методу не обов'язковий особистий контакт, використовується опитувальний лист, який є сукупністю впорядкованих за змістом і формою запитань.

Метод тестування допомагає встановлювати психологічні якості людини, наявність чи відсутність певних здібностей, навичок, умінь. Головним інструментом під час використання цього методу є тест. Видами тестів є тест-опитувальник, тест-завдання, проєктивний тест. *Тест-опитувальник* базується на системі заздалегідь складених, відпрацьованих і перевірених стосовно валідності та надійності запитань за відповідями, на які робиться висновок про рівень вираженості психічного явища. *Тест-завдання* включає серію спеціальних завдань, за результатами виконання яких робиться також висновок про рівень вираженості психічного явища. В основу *проєктивного тесту* закладено механізм проєкції, відповідно до якого досліджуваний має схильність відображати неусвідомлювані власні якості на стимульному матеріалі тесту.

Метод вивчення документів (контент-аналіз) – це метод якісно-кількісного аналізу змісту документів в широкому розумінні цього слова (офіційні та особистісні документи, матеріали масової комунікації, літератури, мистецтва тощо). Сутність цього методу полягає у фіксації певних одиниць змісту, який вивчається, а також у квантифікації отриманих даних.

Метод соціометрії застосовується для дослідження емоційно-психологічних відносин у малій соціальній групі. Його процедура спрямована на опитування кожного учасника малої групи з метою встановлення можливості його участі (неучасті) у

певному виді спільної діяльності або ситуації. Кінцеві результати використання соціометрії можуть бути представлені у формі соціоматриць, соціограм, які графічно відтворюють структуру взаємин у групі.

Метод групової оцінки особистості побудований на феномені групових уявлень про кожного учасника групи в результаті пізнання людей у процесі їх спільної діяльності та спілкування. Передбачає одержання характеристики людини під час взаємних оцінювань з використанням прийомів безпосереднього оцінювання за п-бальною шкалою, ранжирування (послідовне розміщення) якостей, попарного їх порівняння та ін.

Питання для самоперевірки:

1. Які міждисциплінарні підходи «межі» соціальної психології ви знаєте?
2. В чому особливість предмету соціальної психології?
3. Які етапи історичного формування соціальної психології?
4. У чому суть наукової теорії психології народів?
5. У чому суть наукової концепції психології мас?
6. У чому суть наукової теорії соціальних інстинктів?
10. Розкрийте зміст основних методів соціальної психології?
11. Розкрийте зміст понять «структура» і «функції» соціальної психології?
12. Які наукові парадигми соціальної психології вам відомі?

Тема 2. Основи соціального мислення

1. Соціальне мислення та світогляд
2. «Я» в соціальному світі
3. Соціальні установки та їх ознаки
4. Структура та функції соціальних установок (атитюдів)
5. Соціальні переконання та стереотипи

Мета лекції: вияснити специфіку соціального мислення та світогляду; зрозуміти положення особистості в соціальному світі шляхом вивчення «Я» концепції; визначити сутність, характерні ознаки, структуру та функції соціальних установок; дослідити соціальні переконання та стереотипи.

Соціальне мислення — один з основоположних чинників, що становлять ядро соціальної психології. Воно є сукупністю індивідуального уявлення людини про саму себе, про своє місце в світі соціуму, а також соціальні установки, переконання і думки. Їх аналіз дає можливість вивчити психологічні закономірності взаємодії і спілкування індивідів між собою, з групою і між групами в рамках тієї або іншої спільності.

«Я» в соціальному світі.

«Я» в соціальному світі цілком і повністю визначається в так званій Я-концепції. Це сукупність всіх уявлень індивіда про самого себе, пов'язана з їх оцінкою сукупність установок, направлених на самого себе. Описову складову Я-концепції часто називають картиною Я. Складову, пов'язану з відношенням до себе або до окремих своїх якостей, називають самооцінкою, або ухваленням себе.

Я-концепція визначає те, що індивід є те, що він про себе думає, як дивиться і на можливості свого розвитку в майбутньому. Уявлення індивіда про самого себе, як правило, здаються йому переконливими незалежно від того, ґрунтуються вони на об'єктивному знанні або на суб'єктивній думці, є істинними або помилковими. Якості, які ми приписуємо власній особі, далеко не завжди об'єктивні, і, ймовірно, з ними не завжди готові згодитися інші люди. Звичайно в спробах охарактеризувати себе присутній сильний особовий, оцінний момент. Самооцінка більшості людей обумовлена відповідними стереотипами, що існують в тому або іншому соціальному середовищі. Важливо мати на увазі, що людині властива тенденція екстраполювати навіть деяку дефектність свого власного Я на свою особу в цілому.

Я-концепція формується під впливом різних зовнішніх впливів, які відчуває індивід. Особливо важливі для людини контакти із значущими для нього іншими людьми, які, по суті, визначають уявлення індивіда про самого себе.

Є різні підходи до розуміння структури Я-концепції. Наприклад, У. Джемс розглядає глобальну Я-концепцію як сукупність установок індивіда, направлених на самого себе. Ці установки мають, як правило, різні модальності. Існують принаймні три основних модальності само установки:

- *реальне Я*: установки, пов'язані з тим, як індивід сприймає свої актуальні здібності,

ролі, свій актуальний статус, тобто пов'язані з його уявленнями про те, який він насправді;

- *дзеркальне (соціальне) Я*: установки, пов'язані з уявленнями індивіда про те, як його бачать інші;

- *ідеальне Я*: установки, пов'язані з уявленнями індивіда про те, яким би він хотів стати.

Д. Майерс додає ще одну модальність:

- *можливе Я*: установки, пов'язані з уявленнями індивіда про те, яким він боїться стати в майбутньому.

Я-концепція грає, по суті, трояку роль: сприяє досягненню внутрішньої узгодженості особи; визначає інтерпретацію досвіду; є джерелом очікувань особи.

Соціальні установки та їх ознаки

Соціальна установка - одна з основних категорій соціальної психології. Соціальні установки впливають не лише на наше мислення, але й на поведінку.

Засновником вітчизняної теорії установки є Д.М.Узнадзе. Згідно Узнадзе, *установка - це цілісно-особистісний стан готовності до певної поведінкової реакції в даній ситуації й для задоволення певної потреби. У результаті повторення ситуації, установка особистості закріплюється, фіксується. Саме зафіксована (вторинна) установка являє собою соціальну. В англійській мові соціальній установці відповідає поняття «атитюд», який запропонували у 1918-1920 рр. У.Томас та Ф.Знанецький. Саме вони дали перше визначення атитюду, який розумівся ними як „... стан свідомості, що регулює відношення й поведінку людини у зв'язку з певним об'єктом у певних умовах, і психологічне переживання ним соціальної цінності, змісту об'єкта”.*

Згідно, Д.Крему, Р.С.Крачфільду і Е.Балачі: „Атитюди – це довгострокові стійкі системи позитивних і негативних оцінок, емоційних переживань і тенденцій діяти „за” або „проти” стосовно соціальних об'єктів”.

Атитюди у вітчизняній соціальній психології позначаються терміном "фіксована соціальна установка".

На відміну від первинної, соціальна установка має:

- соціальний характер об'єктів, з якими пов'язане відношення й поведінка людини;
- усвідомленість цих відносин і поведінки;
- регулятивну роль.

Соціальні об'єкти розуміються в цьому випадку в самому широкому змісті: ними можуть бути інститути суспільства й держави, явища, події, норми, групи, особистості тощо.

Звичайна (первинна) установка, позбавлена соціальності, усвідомленості й відображує насамперед психофізіологічну готовність індивіда до певних дій.

Однак, установка й соціальна установка дуже часто тісно пов'язані компонентами однієї ситуації й однієї дії. Найпростіший випадок: спортсмен на старті забігу в змаганнях. Його соціальна установка – домогтися якогось результату, його звичайна установка – психофізіологічна готовність організму до зусиль. Неважко побачити, наскільки тісно взаємозалежні тут соціальна установка й проста установка

У літературі існує величезна кількість визначень соціальної установки, а також інших понять, які близькі до неї за своїм психологічним змістом.

До них можна віднести:

- категорію відносин у концепції В.Мясищева, яка розумілася ним як система зв'язків особистості з дійсністю;
- поняття особистісного смислу О.М.Леонтьєва, який виділяв насамперед особистісний характер сприйняття людиною об'єктів реального світу і його відношення до них;
- спрямованість особистості в роботах Л. І.Божович.

Всі ці поняття відбивають у тій або іншій мірі окремі властивості соціальної установки.

Структура та функції соціальних установок (атитюдів)

Як досить складне утворення, соціальна установка має свою структуру. В 1942 р. М.Сміт виокремив три компоненти структури соціальної установки: когнітивний, афективний (емоційний) та конативний (поведінковий),.

Когнітивний компонент містить у собі судження оцінного характеру, думки про об'єкти. На основі цих думок об'єктам приписуються якості корисності-шкідливості, бажаності-небажаності, прийнятності-неприйнятності.

Афективний компонент містить у собі почуття щодо соціального об'єкта: задоволення – невдоволення; симпатія – антипатія; любов – ненависть тощо. Деякі автори вважають емоційний компонент серцевиною атистю й зв'язують із ним мотивуючу функцію соціальної установки.

Конативний компонент містить у собі тенденції готовності до поведінки щодо соціальних об'єктів й означає готовність до дії, яка не обов'язково співпадає з реальною поведінкою.

Вважають, що соціальна установка виконує важливі для суб'єкта функції. Ці функції наступні:

- адаптивна (утиліта): установка спрямовує суб'єкта до тих об'єктів, які служать досягненню його цілей;
- когнітивна: установка дає спрощені вказівки про спосіб поведінки по відношенню до конкретного об'єкту;
- регулятивна; установка виступає як засіб звільнення суб'єкта від внутрішньої напруги;
- захисна: установка сприяє вирішенню внутрішніх конфліктів особи;
- стабілізуюча: установка визначає стійкий, послідовний, цілеспрямований характер діяльності, забезпечує збереження її спрямованості в ситуаціях, що безперервно змінюються;
- автоматична: установка звільняє суб'єкта від необхідності ухвалювати рішення і свідомо контролювати діяльність в стандартних ситуаціях, які зустрічалися раніше;
- ригідна: установка виступає як чинник інертності, відсталості діяльності, що ускладнює пристосування до нових ситуацій.

Установка може бути направлена на різні чинники діяльності, зокрема на її мету, мотив, умову.

Питання про те, чи визначають установки поведінку, викликає до життя інше

основоположне питання про природу людини: який зв'язок існує між тим, що у нас на душі, і тим, що ми творимо насправді? Який зв'язок між думкою і дією, характером і поведінкою, особистим миром і суспільними справами?

Численними дотепними психологічними експериментами було доведено і те, що установки визначають поведінку, і те, що установки насправді нічого не міняють. Суперечності в цьому немає, просто крім установок наша поведінка схильна до багатьох інших впливів. Один соціальний психолог налічив 40 різних чинників, що ускладнюють взаємозв'язок «установка — поведінка». І, мабуть, найважливіший з таких чинників: в умовах повсякденного життя люди нерідко виражають установки, яких самі не дотримуються. Люди деколи говорять те, що, як їм здається, від них хочуть почути інші. Виявлений і ефект так званої агрегації: дія установки на поведінку стає більш очевидною, коли розглядається особа або поведінка в цілому, а не окремі вчинки.

Взаємодія соціальної установки і поведінки є достатньо складним, далеко не однозначним феноменом, про що свідчать проведені фахівцями експерименти, ті або інші конкретні життєві ситуації. У експерименті був відправлений письмовий запит в 251 ресторан і готель: «Чи не згодитеся Ви прийняти в гості китайців?» Відповіло 128 закладів. Тільки одна відповідь була позитивною, 92% відповіли пропозицію відкинули. На той час автор експерименту (Ла-П'єр) разом з чарівною парою китайських молодожонів вже протягом півроку колесили по всій країні, де всюди зустрічали привітний прийом, за винятком одного-єдиного випадку. Феномен одержав назву «парадокс Ла-П'єра» розбіжність між соціальною установкою (негативне відношення до китайців) і реальною поведінкою господарів готелів.

Показова наступна ситуація. В Палаті представників США під час загального голосування її члени абсолютною більшістю голосів ухвалили рішення про підвищення свого дарування. Декілька хвилин опісля при поіменному голосуванні той же самий білль майже тією ж більшістю голосів був провалений.

М. Рокич виказав ідею про те, що у суб'єкта існують одночасно два типи соціальної установки: на об'єкт і на ситуацію. Включатися в дію може то один з них,

то інший, але можуть і обидва зразу. Цим, можливо, і пояснюється «парадокс Ла-П'єра».

Соціальні переконання та стереотипи

Соціальні переконання і думки найпотужніший чинник, що визначає соціальну поведінку індивіда в тих або інших обставинах життя. У величезній мірі соціоповедінка індивіда залежить від того, як люди інтерпретують (пояснюють) інших. Наші висновки про вчинки людей дуже важливі: адже цим визначаються наші реакції і рішення щодо інших. Люди інтерпретують інших людей, а соціальні психологи інтерпретують інтерпретацію цих людей.

Д. Майерс і інші американські соціопсихологи активно експлуатують так звану теорію атрибуції, або теорію приписування. Ця теорія, як вони вважають, пояснює поведінку людей. Одна з концепцій теорії приписування полягає в наступному. Люди пояснюють поведінку інших людей, приписуючи причину дій або внутрішній природі людини (властивості характеру, мотиви, установки), або зовнішнім ситуаціям.

Соціальним стереотипом вважається відносно стійкий образ соціального об'єкту групи, людини, події, явища і т.п. Стереотипи - це загальні думки про розподіл тих або інших рис в групах людей. Наприклад, «Упевненість в собі частіше спостерігається у чоловіків, ніж у жінок», «Політики - брехуни», «Італійці емоційні».

Стереотип складається звичайно в умовах дефіциту інформації як результат узагальнення особистого досвіду і уявлень, прийнятих в соціумі, дуже часто упереджених. Чим менш близькі між собою люди, тим більше вони керуються в своїх відносинах стереотипами. Або чим менша група, ніж менш вона впливова, тим більше її члени оперують стереотипами. Соціальний стереотип далеко не завжди точний. Виникаючи в умовах обмеженої інформації про об'єкт, стереотип може виявитися помилковим і виконувати консервативну, а то і реакційну роль, спотворюючи знання людей і серйозно деформуючи міжособові взаємодії.

Наявність соціального стереотипу грає істотну роль в оцінюванні світу. Він дозволяє скорочувати час реагування на змінну реальність, прискорює процес пізнання. Основні властивості стереотипів: вони здатні впливати на ухвалення

людиною рішення, нерідко найлогічнішим чином; залежно від характеру установки (позитивної або негативної) стереотипи навряд чи не автоматично «підказують» одні доводи у відношенні якоїсь події, явища і витісняють з свідомості інші, протилежні першим; стереотип володіє вираженою конкретністю.

Стереотипи бувають: позитивні; негативні; нейтральні; надмірно узагальнені; надмірно спрощені; точні; приблизні.

Визначення істинності або помилковості соціального стереотипу звичайно будується на аналізі конкретної ситуації. Будь-який стереотип, будучи істинним в одному випадку, в іншому може виявитися помилковим і отже, неефективним при орієнтації суб'єкта навколишньому світі.

Основні прийоми виявлення стереотипів: виявлення стійких тем розмов, наприклад, серед знайомих; проведення опитувань, інтерв'ю, анкетування; метод нескінчених пропозицій, коли людина продовжує фразу, почату експериментатором, про те або інше явище; метод виявлення асоціацій, коли групі опитуваних пропонується за 30 секунд написати, з чим у них асоціюється те чи інше явище.

Сприйняття, класифікація і оцінка соціальних об'єктів або подій, характеристик, вказаних якою-небудь соціальною групою на основі певних уявлень (стереотипів) носить назву стереотипізація.

Стереотипізація служить механізмом взаєморозуміння, класифікуючи форми поведінки, його причини і пояснюючи їх віднесенням до вже відомих або уявних відомими явищам, категоріям. Стереотипізація відображає схемну і афективну забарвленість подібного роду оцінки дійсності (з психологічної точки зору стереотипізація – це процес коли схожі характеристики даються всім членам якоїсь з груп або спільності без достатнього усвідомлення можливих відмінностей між ними.

Стереотипізація виконує ряд функцій, найважливішими з яких є підтримка ідентифікації особи і групи, виправдання можливих негативних установок по відношенню до інших груп і т.д.

Іноді стереотипізація допомагає. Особливо легко люди покладаються на стереотипи при: дефіциті часу; надмірній зайнятості; утомленості; емоційному збудженні; в дуже молодому віці, коли людина ще не навчилася розрізняти різноманіття буття.

Питання для самоперевірки:

1. Як ви розумієте соціальне мислення та світогляд?
2. У чому полягає суть Я-концепції?
3. Яка структура Я-концепції?
4. У чому психологічне значення понять «реальне Я», «ідеальне Я», «дзеркальне Я»?
5. Розкрийте психологічний зміст понять «соціальні переконання» ?
6. В чому полягає сутність соціальної установки?
7. Які три умови, при яких установки передбачають поведінку?
8. Які функції для особи виконують соціальні установки?
9. Розкрийте зміст поняття «соціальний стереотип».
10. Які бувають стереотипи?

Тема 3. Спілкування як соціально-психологічний феномен

1. Сутність соціального спілкування
2. Функції соціального спілкування
3. Основні сторони спілкування
4. Просторова організація спілкування
5. Види та стилі спілкування
6. Засоби спілкування

Мета лекції: розкрити сутність соціального спілкування, його функції та основні сторони: комунікативну, інтерактивну та перцептивну; визначити просторову організацію процесу спілкування, його види та стилі, а також основні засоби: вербальні та невербальні.

Сутність соціального спілкування

Спілкування – процес взаємозв'язку і взаємодії суспільних суб'єктів (особистостей, груп), що характеризується обміном діяльністю, інформацією,

досвідом, здібностями, вміннями і навичками, а також результатами діяльності, що є однією з необхідних і загальних умов формування і розвитку суспільства і особистості.

На соціальному рівні спілкування є необхідною умовою для передачі соціального досвіду і культурної спадщини від одного покоління до іншого.

У психологічному сенсі спілкування розуміється як процес і результат встановлення контактів між людьми або взаємодія суб'єктів за допомогою різних знакових систем.

Функції спілкування

1. *Психологічні функції* зумовлюють розвиток людини як індивіда й особистості. Спілкування стимулює розвиток розумових процесів (когнітивна діяльність), вольових процесів (активність), емоційних процесів (ефективність).

2. *Соціальні функції* детермінують розвиток суспільства як соціальної системи і розвиток груп як складових одиниць цієї системи. Інтеграція суспільства можлива тільки за умови наявності спілкування у всіх його видах, типах і формах.

3. *Інструментальні функції* визначають численні зв'язки між людиною і світом в самому широкому сенсі слова; між різними соціальними групами.

Сторони спілкування

Виділяють *три аспекти спілкування*, такі як передача інформації (комунікативний аспект спілкування); взаємодія (інтерактивний аспект спілкування); розуміння і пізнання людьми один одного (перцептивний аспект спілкування).

Просторова організація спілкування

Одним з перших просторову структуру спілкування став вивчати американський антрополог Е. Холл, який ввів термін «*проксемика*», переклад якого означає «близькість».

До проксемічних характеристик відносяться орієнтація партнерів в момент спілкування і дистанція між ними.

Е. Холл описав норми наближення людини до людини – дистанції, характерні для північноамериканської культури. Ці норми визначені чотирма відстанями:

1) інтимне відстань (від 0 см до 45 см) – спілкування самих близьких людей; 2) персональне (від 45 см до 120 см) – спілкування зі знайомими людьми;

3) соціальне (від 120 см до 400 см) – переважно при спілкуванні з чужими людьми і при офіційному спілкуванні;

4) публічне (від 400 см до 750 см) – при виступі перед різними аудиторіями. Порухення оптимальної дистанції спілкування сприймається негативно.

Види спілкування

Виділяють різні *види спілкування*:

1. За критерієм просторового існування:

- *безпосереднє спілкування* – це вид спілкування, при якому відбувається прямий контакт між суб'єктами спілкування. Наприклад, студенти, слухаючи лекцію викладача, спілкуються з ним безпосередньо, при прямому контакті (бачачи, слухаючи його живу мову);

- *опосередковане спілкування* – це вид спілкування, протилежний до безпосереднього спілкування, і є таким, при якому суб'єкти спілкування не контактують один з одним, але одночасно вступають у комунікативні зв'язки. Наприклад, читаючи будь-яку книгу, ви опосередковано спілкуєтеся з автором цієї книги; не знаючи його, не бачачи його, не контактуючи з ним ви отримуєте певну інформацію в інтерпретації цього автора.

2. За критерієм мотивації до спілкування:

- *бажане спілкування* – це вид спілкування до якого ми прагнемо, якого бажаємо;

- *небажане спілкування* – це вид спілкування, від якого людина уникає,

ухиляється, втікає. 3. За критерієм орієнтації на співрозмовника:

- *міжособистісне спілкування* – цей вид спілкування найбільше поширений у житті людини, а конкретно – це безпосередні суспільні зв'язки людей у контексті «суб'єкт-об'єктних» та «суб'єкт-суб'єктних» стосунків;

- *масове спілкування* – це вид спілкування, яке спрямоване не на конкретну людину, а на масу людей. Таке спілкування здійснюється через телебачення, засоби масової комунікації. Через такий вид спілкування відбувається обмін інформацією від покоління до покоління, від однієї нації до іншої.

4. За критерієм часового обмеження:

- *короткотривале спілкування* – цей вид спілкування обмежений у часі;
- *довготривале спілкування* – це вид спілкування, при якому люди відчують дискомфорт у стосунках, якщо не отримують задоволення від спілкування як безпосереднього, так опосередкованого.

5. За критерієм кількості учасників:

- *монологічне спілкування* – це вид спілкування, яке передбачає одностороннє спрямування інформації, коли лише один із учасників взаємодії викладає свої думки, ідеї, почуття, тобто відсутній зворотній зв'язок. За таких умов відбувається суб'єкт-об'єктне спілкування;
- *діалогічне спілкування* – при такому спілкуванні обоє осіб є активними учасниками процесу спілкування, відбувається зворотній зв'язок.

6. За критерієм результативності:

- *конфліктне спілкування* – це особливий вид спілкування, для якого характерне зіткнення поглядів людей, їх інтересів і дій. Таке спілкування негативне, оскільки супроводжується негативними емоціями, стресами, переживаннями, розчаруваннями;
- *маніпулятивне спілкування* – це вид спілкування при якому один із комунікантів хоче переважати, мати домінуючу позицію, пригнічуючи інтереси, бажання та потреби іншого учасника комунікативного процесу.

У деяких класифікаціях видів спілкування виділяють:

- *реальне і уявне спілкування*. Реальне спілкування відбувається між реальними партнерами. Уявне – спілкування з літературними (театральними, кіно-) героями, з фетишами, фотографіями людей (відсутніх або померлих). Інколи люди заміщають реальне партнерське спілкування «розмовами» з тваринами, рослинами, іграшками, міфічними та релігійними персонажами;
- *офіційне і неофіційне спілкування*. Офіційне (формальне) спілкування регламентується певними офіційними соціальними, посадовими стосунками, кодексами. Неофіційні (побутові, сімейні, товариські) стосунки не мають таких чітких приписів і здійснюються на більш вільних засадах;

- *вербальне і невербальне спілкування*. Вербальне – спілкування за допомогою мови і мовлення. Одна з найважливіших проблем цього типу спілкування – розуміння. Розуміння сенсу і значень слів залежить від розуміння понять, від обізнаності досвіду, спрямованості, ціннісних орієнтацій партнерів. Вербальне спілкування може бути безпосереднім і опосередкованим, усним і письмовим. Невербальне спілкування полягає в передачі і одержуванні інформації за допомогою міміки, пантоміміки, різного роду сигналів і символів.

Засоби спілкування

Всі засоби спілкування поділяються на дві групи: *вербальні (словесні) і невербальні*. Розроблено різні класифікації невербальних засобів спілкування, до яких відносять всі рухи тіла, інтонаційні характеристики голосу, тактильний вплив, просторова організація спілкування. Найбільш значимі *кінестетичні засоби* – виразні рухи, що проявляються в міміці, позі, погляді, ході.

Наступні види невербальних засобів спілкування пов'язані з голосом, характеристики якого створюють образ людини, сприяють розпізнанню його станів, виявленню психічної індивідуальності. Характеристики голосу відносять до паралінгвістичних і екстралінгвістичних засобів спілкування.

Паралінгвістична система – це загальна назва таких ритміко-інтонаційних сторін мови, як висота, гучність голосового тону, тембр голосу, сила наголосу.

Екстралінгвістична система – це включення в мову пауз, різного роду психофізіологічних проявів людини: плачу, кашлю, сміху, зітхання тощо.

До тактильних засобів спілкування відносяться динамічні дотики в формі рукостискання, поплескування, поцілунку.

Питання для самоперевірки:

1. Який зміст поняття «соціальне спілкування»?
2. Які основні елементи змісту спілкування?
3. Який зміст функцій спілкування?
4. Які ознаки зовнішньої і внутрішньої сторін спілкування?

5. В чому полягає комунікативний зміст спілкування?
6. Що означає інтерактивний аспект спілкування?
7. Як ви охарактеризуєте перцептивну сторону спілкування?
8. В чому полягає сутність просторової організації спілкування?
9. Які види процесу спілкування ви знаєте?
10. Які основні групи засобів спілкування ви знаєте?

Тема 4. Психологія соціалізації особистості

1. Особистість в соціально-психологічному дослідженні
2. Поняття, етапи соціалізації, їх соціально-психологічна сутність
3. Соціальна нормативність та її структура
4. Механізми соціалізації
5. Порушення процесу соціалізації

Мета лекції: визначити місце особистості в соціально-психологічному дослідженні; дослідити процес соціалізації, її механізми та порушення, а також визначити сутність соціальної нормативності

Особистість в соціально-психологічному дослідженні

Особистість – людський індивід з індивідуально-своєрідними когнітивними, емоційно-вольовими та психофізичними властивостями. Особистість виникла в процесі суспільно-історичного розвитку; належність особистості до певного суспільства, до певної системи суспільних відносин визначає її психологічну та соціальну сутність.

Особистість – соціальна істота, суб'єкт пізнання, активний діяч суспільного розвитку. Індивідуальність особистості виявляється у своєрідному, неповторному поєднанні таких психологічних особливостей людини, як характер, темперамент, особливості перебігу психічних процесів (сприймання, пам'яті, мислення, почуттів, волі), мотивація, спрямованість.

Людина – істота природна, але біологічне у процесі історичного розвитку під впливом соціальних умов змінилося, набуло своєрідних специфічно людських

особливостей. У структурі особистості розрізняють типове та індивідуальне. Типове є тим загальним, що властиве кожній людині: свідомість, активність, психічні процеси, тобто те, чим одна людина схожа на інших. Індивідуальне – те, що характеризує окрему людину: її психофізичні особливості, риси характеру, досвід, спрямованість.

Людина вступає в нескінченно різноманітні зв'язки і відносини зі світом. Ці різного рівня взаємовідносини з дійсністю конкретизуються через поняття «індивід», «суб'єкт», «особистість», «індивідуальність». Отже, *індивід* – це людина як одинична природна істота, продукт фізіологічного та онтогенетичного розвитку, єдності вродженого і набутого, носій індивідуально своєрідних рис. У понятті «суб'єкт» фіксується така характеристика індивіда чи групи (груповий суб'єкт), як здатність бути носієм предметно-практичної діяльності, джерелом активності, спрямованої на об'єкт, тобто фрагмент реальності.

Узагальнюючи відомі підходи щодо поняття «особистість» можна визначити, що це стійка система соціально значущих рис людини, зумовлених її включеністю до системи суспільних відносин і сформованих у процесі спільної діяльності та спілкування з іншими людьми. Водночас, неповторність поєднання природних і соціальних якостей індивіда, що втілюються у проявах його темпераменту, характеру, здібностей, специфіці потреб та інтересів, стилю діяльності, визначається поняттям «індивідуальність».

Особистість людини – унікальна єдність біологічного і соціального, система, в якій фізичне і психічне, природне і соціальне утворюють нерозривний ланцюг. Біологічна основа особистості охоплює нервову систему, систему залоз, процеси обміну речовин, статеві відмінності, анатомічні особливості, процеси дозрівання і розвитку організму; соціальний «контекст» особистості зумовлюється впливом культури і структури спільностей, у яких людина була вихована і до яких вона належить. Поступ від людини, індивіда через індивідуальність до особистості можна розглядати і як процес соціалізації, і як внутрішнє вдосконалення людини.

Отже, прагнучи розширювати сферу спілкування та впливу, досягати взаєморозуміння, з'ясувати причини власної поведінки та вчинків інших, особистість вступає в активну взаємодію з оточенням, тобто виявляє активність. *Активність особистості* – здатність особистості ініціювати зміни у процесі відносин

з навколишнім світом. Основу активності особистості становлять потреби, як рушійна сила її розвитку.

Утверджуючи свою індивідуальність і неповторність у взаємодії із соціумом, виявляючи активність, здатність до творчості, особистість намагається реалізувати себе як компетентна людина, як професіонал у діяльності та соціальних відносинах. *Компетентна* (лат. – належний, відповідний) *людина* – особа, яка має досконалі знання у певній професійній сфері.

Людина не народжується особистістю, а стає нею, тому однією з центральних проблем, безпосередньо пов'язаних з питаннями про сутність особистості, її становлення та розвитку, є процес соціалізації індивіда.

Основними напрямками в поясненні структури особистості є наступні.

1. *Глибинна психологія особистості*: психоаналіз З. Фрейда, індивідуальна психологія А. Адлера, гуманістичний психоаналіз Е. Фромма, психоаналітична теорія невротичних конфліктів К. Хорні, аналітична теорія особистості К. Г. Юнга, его-психоаналіз Е. Еріксона, трансакційний аналіз Е. Берна.

2. *Гуманістична психологія*: гуманістична теорія особистості А. Маслоу, людино-центрований підхід К. Роджерса.

3. *Екзистенційна психологія*: Dasein-аналіз Л. Бінсвангера і М. Босса; американська школа І. Ялом, Р. Мей, Дж. Бьюдженталь; логотерапія В. Франкла; екзистенційний аналіз А. Ленгле.

4. *Когнітивний і соціально-когнітивний напрям* в психології особистості: теорія особистісних конструктів Дж. Келлі, соціально-когнітивна теорія особистості А. Бандури.

5. *Біхевіоральна психологія*: теорія оперантного навчання Б. Скіннера, соціально-когнітивна теорія особистості Дж. Роттера (Джуліан Роттер – теорія соціального навчання).

6. *Диспозиційний напрям* в теорії особистості: диспозиційна теорія Г. Оллпорта, структурна теорія рис особистості Р. Кеттелла.

7. *Психопатологія особистості*: теорія психопатології душевного життя К. Ясперса, теорія акцентуацій К. Леонгарда, патопсихологія особистості Б. В. Зейгарнік, клінічна психологія особистості П. С. Гуревича (Павло Семенович).

Поняття, етапи соціалізації, їх соціально-психологічна сутність

Соціалізація – це процес (і результат) засвоєння і активного відтворювання індивідом соціального досвіду, здійснюваний в спілкуванні, діяльності і поведінці, досвіду суспільного життя, системи соціальних зв'язків і суспільних відносин.

Соціалізація – це процес перетворення спочатку асоціального суб'єкта в соціальну особу, тобто особу, що володіє прийнятими в суспільстві моделями поведінки, що сприйняла соціальні норми і ролі. За допомогою соціалізації люди вчаться жити в суспільстві, ефективно взаємодіяти один з одним, особливо в умовах суспільно значущої спільної діяльності. Соціалізація припускає активну участь індивіда в освоєнні культури людських відносин, у формуванні певних соціальних норм, ролей і функцій, в придбанні умінь і навиків, необхідних для їх успішної реалізації. Соціалізація включає пізнання людиною соціальної дійсності, оволодіння навиками практичної індивідуальної і групової роботи. Визначаюче значення для процесів соціалізації має суспільне виховання.

Виділяють декілька джерел соціалізації індивіда. Передача культури - вона здійснюється через такі соціальні інститути, як сім'я, система освіти, навчання і виховання. Взаємний вплив людей - він відбувається в процесі спілкування і спільної діяльності.

Первинний досвід він зв'язується з періодом раннього дитинства, з формуванням основних психічних функцій і елементарних форм суспільної поведінки.

Процеси саморегуляції вони співвідносяться з поступовою заміною зовнішнього контролю індивідуальної поведінки на внутрішній самоконтроль.

Система саморегуляції формується і розвивається і в процесі інтеріоризації соціальних установок і цінностей. Інтеріоризація – це формування у індивіда структур психіки за допомогою засвоєння способів зовнішньої соціальної діяльності і поведінки. Інтеріоризація – це перетворення інтерпсихологічних (міжособових) відносин в інтрапсихологічні (внутрішньоособові відносини з самим собою).

Виділяють такі стадії інтеріоризації:

- 1) дорослий словом діє на дитину, спонукаючи щось зробити;
- 2) дитина переймає спосіб поводження і починає впливати словом на дорослого;
- 3) дитина починає впливати словом на саму себе.

Загалом, процес соціалізації можна характеризувати як: поступове розширення (за мірою придбання індивідом соціального досвіду) сфери його спілкування, діяльності і поведінки; розвиток саморегуляції і становлення самосвідомості та активної життєвої позиції. Інститутами соціалізації виступають сім'я, дитячі дошкільні установи, школа, трудові і інші (наприклад, дозвілєві) колективи.

У процесі соціалізації людина збагачується соціальним досвідом і індивідуалізується, стає особою, отримує можливість і здатність бути не тільки об'єктом, але і суб'єктом соціальних дій, впливати на соціалізацію інших людей.

Основоположною концепцією в теорії соціалізації вважається концепція початкової асоціальності людини (дитини). В цьому випадку соціалізація виглядає як процес перетворення суб'єкта, спочатку асоціального, в соціальну особу.

Стадії соціалізації особистості

А. В. Петровський виділяє три *стадії розвитку особистості в процесі соціалізації*: адаптацію, індивідуалізацію і інтеграцію.

На першій стадії – стадії адаптації, яка зазвичай збігається з періодом дитинства, людина виступає як об'єкт суспільних відносин, на який спрямована величезна кількість зусиль батьків, вихователів, вчителів та інших людей, що оточують дитину і знаходяться в тій чи іншій мірі близькості до неї.

Відбувається входження в світ людей: оволодіння деякими знаковими системами, створеними людством, елементарними нормами і правилами поведінки, соціальними ролями; засвоєння простих форм діяльності. Людина навчається бути особистістю.

Феральні люди – це ті, хто з якихось причин не пройшли процесу соціалізації, тобто не засвоювали, не відтворювали в своєму розвитку соціального досвіду. Феральні люди – це ті індивідууми, які вирости в ізоляції від людей і виховувалися в співтоваристві тварин (К. Лінней).

На другій стадії – стадії індивідуалізації відбувається деяке відокремлення індивіда, викликане потребою персоналізації. Тут особистість – суб'єкт суспільних відносин. Людина, вже засвоїла певні культурні норми суспільства, здатна проявити себе як унікальна індивідуальність, створюючи щось нове, неповторне, те, в чому,

власне, і виявляється її особистість. Стадія індивідуалізації сприяє прояву відмінностей між людьми.

Третя стадія – інтеграція передбачає досягнення певного балансу між людиною і суспільством, інтеграцію суб'єкта з соціумом. На цій стадії складаються соціально-типові властивості особистості, тобто такі властивості, які свідчать про приналежність даної людини до певної соціальної групи.

Таким чином, в процесі соціалізації здійснюється динаміка пасивної і активної позиції індивіда. Пасивна позиція – коли він засвоює норми і служить об'єктом соціальних відносин; активна позиція – коли він відтворює соціальний досвід і виступає як суб'єкт соціальних відносин; активно-пасивна позиція – коли він здатний інтегрувати суб'єкт-об'єктні відносини.

Соціальна нормативність та її структура

Кожна людина з моменту народження одержує своє суспільство у «готовому» вигляді, як якусь об'єктивну реальність. Розвиваючись біологічно, суб'єкт змінюється і соціально, при цьому він стикається з певними умовами, рекомендаціями, дозволами, вимогами, заборонами і обмеженнями – всім тим, що прийнято називати соціальними нормами.

Соціальні норми – це офіційні і неофіційні кодекси, розпорядження, правила і статuti, традиції, стереотипи, стандарти. Їх призначення полягає в тому, щоб регламентувати поведінку і дії людей, задавати цілі, умови і способи виконання різноманітних особистих дій, а також бути критерієм оцінки поведінки індивіда

Соціальні норми дають людині уявлення про те, що вважається правильним, «обов'язковим», «бажаним», «схвалюваним», «очікуваним», «відхилюваним» в діяльності поведінці індивідів.

Залежно від сфер життєдіяльності індивіда основні соціальні норми бувають наступними.

Організаційно-адміністративні норми: визначають структуру різноманітних офіційних суспільств, організацій, установ, порядок і регламент їх роботи, обов'язку виконавців і посадових правил взаємодії з зовнішніми організаціями.

Економічні норми: встановлюють форми власності і порядок їх використання, систему оплати праці, систему використання фінансових коштів при забезпеченні виробничого процесу. Правові норми (внутрішні і міжнародні): фіксують повноваження і відповідальність громадян і посадовців як суб'єкти юридичних відносин, суб'єктів права.

Технологічні норми: визначають порядок організації виробництва і реалізації промислової продукції, встановлюють вимоги і правила поведіння працівників із знаряддями праці, різними технічними засобами в цілях забезпечення безпеки виробників і споживачів виробленої продукції, а також захисту природи (середовища незаселеного).

Моральні норми: виражають суспільні і групові вимоги до поведінки людини, її взаємостосунків з іншими людьми. Виступають у вигляді зовнішнього (звичаї, традиції, кодекси, громадська думка) і внутрішнього (принципи, кредо) регуляторів, коли та або інша норма стає органічною приналежністю етичної свідомості індивіда

Норми суспільних об'єднань і рухів: виражають світоглядні, організаційні і релігійно-етичні установки, правила і традиції поведінки, що добровільно приймаються як регулятори поведінки членами відповідних об'єднань.

Норми неформальних груп і об'єднань: виражають загальні цінності і погляди, стереотипи поведінки, прийняті членами даного об'єднання.

Залежно від ступеня жорсткості впливу, який приписується соціальній нормі, вони підрозділяються на наступні види.

Норми-рамки: жорстко регламентують поведінку і взаємостосунки суб'єктів в їх теперішньому часі.

Норми-ідеали: проєктують самі оптимальні моделі поведінки індивідів на майбутнє.

Норми-дозволи (норми-права): тут і далі у відносинах права - указують на норми, які не забороняють ті або інші варіанти поведінки, для суспільства часто бажані, але не обов'язкові.

Норми-розпорядження (норми-обов'язки): вимагають, зобов'язують індивіда вибирати відповідні моделі поведінки.

Норми-заборони: указують на дії, які заборонені для вживання.

Механізми соціалізації

Соціалізація людини відбувається за допомогою механізмів соціалізації – способів свідомого чи несвідомого засвоєння і відтворення соціального досвіду.

Одним з перших був виділений *механізм єдності наслідування, імітації, ідентифікації*. Суть полягає в прагненні людини до відтворення сприйнятої поведінки інших людей.

Механізм соціальної оцінки бажаної поведінки здійснюється у процесі соціального контролю (С. Парсонс). Він працює на основі вивченого З. Фрейдом принципу задоволення страждання – почуттів, які відчуває людина в зв'язку з винагородами (позитивними санкціями) і покараннями (негативними санкціями), які надходять від інших людей.

Ефекти дії механізму соціальної оцінки: соціальна фасилітація та соціальна інгібіція. *Соціальна фасилітація* – покращення ефективності діяльності людини у присутності інших (спостерігачів, або людей, які виконують таку саму діяльність). Цей феномен першим описав Г. Олпорт як «ефект аудиторії». *Соціальна інгібіція* – зниження ефективності діяльності людини у присутності інших.

Найбільш поширеним *механізмом соціалізації є конформність*. Поняття конформності пов'язано з терміном «соціальний конформізм» тобто некритичне прийняття і слідування пануючим у суспільстві стандартам, авторитетам, ідеології. Міра розвитку конформності може бути різною. Є зовнішня конформність, що проявляється лише в зовнішній злагоді, але при цьому індивід залишається при своїй думці. При внутрішній – індивід дійсно змінює свою точку зору і перетворює внутрішні установки в залежності від думки оточуючих. Негативізм – це конформізм навпаки, прагнення будь-що-будь чинити всупереч позиції більшості і за всяку ціну стверджувати свою точку зору.

Виділяють *механізм статевої ідентифікації* (статевої ідентифікації) або статевої типізації. Його суть полягає в засвоєнні суб'єктом психологічних рис, особливостей поведінки, характерних для людей певної статі. У процесі первинної соціалізації індивід засвоює нормативні уявлення про психологічні, поведінкові властивості, характерних для чоловіків і жінок.

Статеворольва ідентифікація є одним з провідних механізмів соціалізації у суспільстві. Вона супроводжує реалізацію багатьох інших механізмів: соціальну оцінку бажаної поведінки, наслідування, конформізм та інші.

Визначено також інші явища, що розглядаються як механізми соціалізації: *навіювання, групові експектації, рольове навчіння* тощо.

Соціальне становлення людини відбувається протягом усього життя і в різних соціальних групах. Сім'я, дитячий садок, шкільний клас, студентська група, трудовий колектив, компанія однолітків – все це соціальні групи, що становлять найближче оточення індивіда і виступають в якості носіїв різних норм і цінностей. Такі групи, які визначають систему зовнішньої регуляції поведінки індивіда, називаються *інститутами соціалізації*.

Порушення процесу соціалізації

Ще стародавні греки норми регуляції людської поведінки описували у термінах «діке» – правда, справедливість (сучасною мовою – мораль); «теміс» – звичай; «тіме» – честь, почесне право; «номос» – закон. Сучасні підходи теж дотримуються стародавньої традиції, розуміючи девіантну поведінку (від лат. *de* – від, відхилення та *via* – шлях)) як відхилення від правових та моральних норм, та виходячи з того, що *морально-правові норми* складають основу регуляції суспільного буття. Відповідно, основними видами девіантної поведінки визнається асоціальна (антисоціальна), аморальна та саморуйнівна поведінка (наркотизм, суїцидальна поведінка та ін.), яка межує з асоціальністю (антисоціальністю) та аморальністю.

Антисоціальні девіації за правовими ознаками поділяють на делінквентну та злочинну поведінку, що передбачає найбільш жорсткі суспільні санкції. Головним критерієм тут виступають законодавчо закріплені уявлення про суспільну небезпеку, якій протиставляються визначені соціально схвалюваними стандарти поведінки, такі, як, наприклад, безконфліктність, конформізм, підкорення особистих інтересів суспільним і т.ін. Що ж стосується ознак асоціальних девіацій, то мова, насамперед, йде про:

- соціальну значущість поведінки, тобто вона здатна певним чином вплинути на різні сторони суспільного життя;

- ця поведінка повинна знаходитися під актуальним контролем свідомості та волі суб'єкта (відсутні відповідні психічні патології);

- вона повинна бути регламентована морально-правовими нормами та підконтрольна державним (соціальним) інституціям.

Щодо аморальної поведінки, то йдеться про сукупність вчинків, що характеризуються негативним ставленням особи до загальнолюдських цінностей (ще раз підкреслимо – мораль не є безальтернативною нормою і навіть вбивство може бути морально виправдане); до дисциплінованості, почуття обов'язку, поваги до оточуючих, ввічливості, чесності, порушення яких передбачає громадський осуд. Іноді аморальна поведінка, наприклад, статева розбещеність, супроводжується зниженням моральних критеріїв у суспільстві загалом. Проте, слід враховувати, що зниження моральності у поведінці може бути й своєрідною формою адаптації, коли певний моральний регрес стає передумовою початку нового етапу розвитку, особливо в умовах аномії.

Загалом, різносторонність соціального життя, соціальних потреб та соціальних функцій, які ми виконуємо, породжує і різноманітність норм. Класифікують їх, так само як і девіації, за різними підґрунтями. За *об'єктом* (сферою діяльності) визначають норми, які діють у галузі певних видів відносин: політичних, економічних, естетичних, релігійних та ін.; за *змістом* виділяють широкий спектр норм, які регулюють права та обов'язки особистості, регулюють моделі спілкування; за *масштабом* – загальні та локальні; за *ступенем стійкості* – норми що спираються на звичаї, традиції, у тому числі у професійній сфері.

Так, наприклад, *професійно-організаційний підхід* в оцінці поведінкової норми і девіацій базується на уявленні про існування професійних і корпоративних стилів поведінки і традицій. Професійне співтовариство диктує своїм членам вироблення певних паттернів поведінки і реагування в тих або інших ситуаціях. Невідповідність цим вимогам дозволяє також відносити таку людину до девіантів.

На рівні окремої спільноти норми поведінки, найчастіше, ототожнюються із соціальними репрезентаціями – широко представленими поглядами людей на соціальну дійсність, які містять підтримувані більшістю суспільні ідеї та цінності. Значною мірою їх формування обумовлюється способом життя, задоволення потреб,

тобто «умовами реальної життєдіяльності», що відповідними чином визначають види та умови, випадковість або стабільність певних видів як нормативної, так і девіантної, з погляду на загальноприйнятий спосіб життя, поведінки. В цьому контексті девіантна поведінка розглядається не з позиції належного, а з позиції суцього, коли широкий спектр соціальних відхилень є наслідком саме патології способу життя.

Виходячи за межі виключно соціальної трактовки норми і девіацій можна також звернутися до таких концептуальних підходів, як:

- психологічний;
- психіатричний;
- етнокультурний;
- віковий;
- педагогічний;
- гендерний.

Психологічний підхід, на відміну від соціального, розглядає девіантну поведінку у зв'язку з внутрішньоособистісним конфліктом, деструкцією і саморуйнуванням особистості. Мова йде про те, що суттю девіантності слід вважати блокування особистісного зростання і навіть деградацію особи, що є наслідком, а іноді і своєрідною метою девіантної поведінки. Девіант, відповідно до цього підходу, усвідомлено або неусвідомлено прагне зруйнувати власну самоцінність, позбавити себе унікальності, не дозволити собі реалізувати наявні задатки (мова йде про адиктивні форми поведінки, навіть її криміналізацію, як способу «соціального самогубства»).

В рамках *психіатричного підходу* девіантні форми поведінки розглядаються як преморбідні особливості особи, сприяючі формуванню тих або інших психічних розладів і захворювань. Під девіаціями розуміються ті відхилення поведінки, що не досягли патологічної виразності, виступаючи у якості «нібито психічних розладів» (донозологічних), які не повною мірою відповідають загальноприйнятим критеріям діагностики симптомів або синдромів. Однак не дивлячись на те, що ці відхилення і не досягли психопатологічних якостей, вони все ж таки позначаються терміном «розлад».

Етнокультурний підхід передбачає, що девіації слід розглядати крізь призму традицій того або іншого співтовариства. Вважається, що норми поведінки, прийняті в

одній етнокультурній групі або соціокультурному середовищі, можуть значно відрізнятися від норм (традицій) інших груп. Внаслідок цього істотним визнається врахування етнічних, національних, расових, конфесійних особливостей людини. Передбачається, що діагностика девіантної поведінки можлива лише у випадках, якщо така поведінка не узгоджується з нормами, прийнятими в мікросоціумі, або людина демонструє поведінкову ригідність і нездатність до адаптації в нових етнокультурних умовах (наприклад, у випадках міграції). Останнє може проявлятися навіть, з першого погляду, у незначних аспектах спілкування, проте заважати взаєморозумінню та викликати конфлікти на побутовому ґрунті. Наприклад, це стосується мови жестів. Загальновідомо, що одні й ті ж самі жести у людей різних національностей мають різне значення. Там, де росіянин киває головою в знак згоди, болгарин робить навпаки. Висунутий язик у народів Європи – пустоці, у Китаї – демонстрація загрози, а в Індії – гнів. Культурні норми визначають навіть стиль мислення, відношення людини до життєвих проблем, пошуку істини тощо.

Віковий підхід розглядає девіації з позиції вікових особливостей і норм. Поведінка, не відповідна віковим шаблонам і традиціям, може бути визнана такою, що відхиляється. Це можуть бути як кількісні (гротескові) відхилення, відставання (ретардація) або випередження (акселерація) вікових поведінкових норм, так і їх якісні інверсії, у тому числі статевого характеру.

Педагогічний підхід схильний визнавати девіантною поведінку таку, що не відповідає завданням та вимогам виховання.

Гендерний підхід виходить з уявлення про традиційні статеві стереотипи маскулінної та фемінної поведінки. Девіантною поведінкою в рамках даного підходу може вважатися гіперрольова поведінка та інверсія шаблонів гендерного стилю.

Значна кількість форм девіантної поведінки передбачає застосування системного аналізу із застосуванням декількох із наведених вище підходів. Наприклад, враховуючи тотальність проявів сексуальних відхилень, вони аналізуються і в контексті вікових особливостей психосексуального розвитку, і в контексті тендерних норм, і в контексті їх суспільної небезпеки, і в контексті психологічного здоров'я.

Отже, у найбільш загальному вигляді девіантна поведінка становить собою систему вчинків психічно здорової особистості, що відхиляються від загальноприйнятої норми.

Питання для самоконтролю:

1. В чому особливість соціально-психологічних досліджень особистості?
2. Який зміст поняття «соціалізація»?
3. Охарактеризуйте джерела соціалізації індивіда?
4. Який зміст поняття «інтеріоризація»?
5. Яке значення інститутів соціалізації?
6. Який зміст поняття «соціальні норми»?
7. Які соціально-психологічні чинники сприяють засвоєнню соціальної норми?
8. Які соціально-психологічні чинники перешкоджають засвоєнню соціальної норми?
9. Які механізми процесу соціалізації ви знаєте?
10. Що таке девіантна поведінка та які наукові підходи її дослідження?

Тема 5. Суспільні та міжособистісні відносини

1. Сутність понять «суспільні та соціальні відносини»
2. Відмінність суспільних (соціальних) від міжособистісних (психологічних) відносин
3. Соціально-психологічні аспекти вивчення соціальної ролі та статусу
4. Класифікація міжособистісних відносин
5. Форми міжособистісних відносин: «на зустріч людям», «від людей», «проти людей»

Мета лекції: визначити поняття соціальних (суспільних) відносин, окреслити відмінності змісту міжособистісних та соціальних відносин; вивчити соціально-психологічні аспекти соціальних ролі та статусу; розглянути класифікацію міжособистісних відносин та основні їх форми: «на зустріч людям», «від людей», «проти людей».

Сутність понять «суспільні та соціальні відносини»

Поняття «соціальні відносини» фіксує сам факт взаємодії представників різних соціальних груп і спільнот, різних соціальних типів, що є представниками цих суспільств. Соціальні відносини можна розглядати на різних рівнях: на рівні соціальних суспільств: відносини класові, національні, групові, сімейні; на рівні груп, які зайняті тією або іншою діяльністю: виробничі, навчальні тощо; на рівні взаємозв'язків людей у групах: міжособові.

Соціальна психологія розкриває конкретний механізм «вплетення» індивідуального в тканину соціальної реальності. Це дає змогу зрозуміти, як соціальні умови впливають на поведінку і діяльність людини.

Зрозуміло, сам по собі результат не може бути інтерпретований так, ніби спочатку існує деяка «несоціальна» поведінка, і тільки потім на неї накладається щось «соціальне». Особа, з одного боку, вже «продукт» цих соціальних зв'язків, а з іншого - їх творець, активний творець.

Особа неминуче представлена в системі суспільних відносин, тобто в деякому соціальному контексті», що відображає картину реальних відносин особи із зовнішнім світом. Пригадаємо, що зв'язок із зовнішнім світом існує і у тварини, але він не «відноситься» ні до чого і взагалі не «ставиться». Там, де існує яке-небудь відношення, воно існує саме «для мене», тобто воно задано саме як людське ставлення, воно «направлено» через активність суб'єкта.

Важливо підкреслити, що зміст і рівень відносин людини із світом надзвичайно багатоманітні. Кожний індивід, кожна група вступають у відносини між собою. В цьому різноманітті необхідно розрізняти два види відносин: власне суспільні і психологічні відносини особи.

У структуру соціальних відносин входять економічні, політичні, ідеологічні та інші види відносин. Їх специфіка в тому, що в них індивіди не просто «зустрічаються» один із одним, а представлені один одному як суб'єкти суспільних груп: класів, професій, рухів, об'єднань, партій. Такі відносини будуються не на основі симпатій або антипатій, а на основі певного положення, яке кожний займає у суспільстві. Такі відносини обумовлені об'єктивно, носять знеособлений характер і

сутність їх - у взаємодії конкретних соціальних ролей.

Проте це положення не варто абсолютизувати. Суспільні відносини, хоча і є безособовими, насправді, своєму конкретному прояві практично завжди набувають певного «особового забарвлення». Воно існує як реальність. Залишаючись особами в безособових суспільних відносинах, люди неминуче вступають у взаємодію та спілкування, де їх індивідуальні характеристики виявляються як міжособові відносини.

Міжособові відносини - це взаємозв'язки людей, що суб'єктивно переживаються ними. Міжособові відносини об'єктивно проявляються в характері та способах взаємних впливів людей у ході сумісної діяльності і спілкування. На змістовному рівні міжособові відносини - це система установок, орієнтацій, очікувань, стереотипів, через які або за допомогою яких люди сприймають і оцінюють один одного. Зрозуміло, що вказані позиції (система установок тощо) опосередковуються змістом, цілями, цінностями і організацією спільної діяльності і виступають основою формування соціально-психологічного клімату - «погоди» міжособових відносин.

У літературі висловлюються різні точки зору на питання про те, де «розташовані» міжособові відносини перш за все щодо всієї системи суспільних відносин (економічних, соціальних, політичних, ідеологічних). Іноді їх розглядають в одному ряді з суспільними відносинами, в основі їх, або, навпаки, на найвищому рівні. Конструктивною є точка зору, згідно якої міжособові відносини пронизують собою всі елементи системи суспільних відносин, оскільки виникають усередині кожного виду системи, а не зовні них - «нижче», «вище» або «збоку». При такому підході міжособові відносини якби опосередковують дію на особу з боку більш широкого соціального цілого. Ми знову стикаємося з тим, що через міжособові відносини безособові соціальні відносини реалізуються в діяльності конкретних осіб, в актах їх спілкування і взаємодії.

Для кожного учасника міжособових відносин останні являються майже єдиною реальністю яких би то не було відносин взагалі. Не дивлячись на те, що в реальному житті змістом міжособових відносин в кінцевому рахунку є деякий вид

суспільних відносин, тобто певна соціальна діяльність, суть цих відносин залишається за великим рахунком скритою. Це означає, що хоча в процесі міжособових взаємовідносин, а отже, і суспільних, люди обмінюються думками і усвідомлюють свої відносини, це усвідомлення часто не йде далі знання того, що люди вступили саме в міжособові відносини. Окремі моменти суспільних відносин є представлені їх учасникам всього лише як їх міжособові взаємостосунки, які і сприймаються відповідним чином: «злий викладач», «лукавий торговець», «бездушний урядовець» і.т.д. Повсюди мотиви поведінки пояснюються саме цією, що лежить на поверхні, картиною відносин, а зовсім не дійсними об'єктивними відносинами. Все ускладнюється ще і тим, що міжособові відносини є дійсна реальність суспільних відносин - зовні них немає десь «чистих» суспільних відносин. Тому майже у всіх групових взаємодіях їх учасники виступають одночасно в двох якостях - як виконавці безособової соціальної ролі та як неповторні людські особи.

Соціально-психологічний аспекти вивчення соціальної ролі та статусу

Соціально-психологічний аналіз соціальних ролей має велике значення для розуміння соціальної поведінки особистості. Сучасні рольові теорії спираються на соціально-психологічні концепції Дж.Міда. Власне теорія ролей була розроблена Я.Морено. Поняття «соціальна роль» є досить складним, тому що роль являє собою функцію різнопорядкових явищ об'єктивного й суб'єктивного характеру. Складність феномену соціальної ролі робить надзвичайно важким її визначення. Різні автори із західної соціальної психології підходять до вирішення цієї проблеми по-різному. Так, наприклад, великою популярністю користується визначення ролі, що було запропоновано Р.Лінтоном. „Роль, - пише Лінтон, – це динамічний аспект статусу. Індивід у суспільстві займає певний статус, що пов'язаний з іншими статусами. Коли індивід здійснює свої права й обов'язки, що впливають із його статусу, він виконує відповідну роль”.

М.Дойч і Р.Краусс відзначають, що через різні підходи до розуміння ролі в соціальній психології недоцільно намагатися шукати всеосяжне визначення, а досить

вказати ті аспекти соціальної поведінки, які маються на увазі більшістю авторів, коли вони говорять про роль.

Дойч і Краусс виділяють наступні аспекти:

1. Роль як існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, який займає певне положення у його взаємодії з іншими індивідами.
2. Роль як система специфічних очікувань стосовно себе індивіда, який займає певне положення, тобто як він представляє модель своєї власної поведінки у взаємодії з іншими.
3. Роль як відкрита поведінка індивіда, який займає певне положення і яку можна спостерігати..

Як видно, у більшості випадків роль індивіда при її соціально-психологічному розгляді пов'язується з його положенням, статусом. При цьому статус розглядається не як об'єктивна поведінка індивіда в системі певних соціальних відносин, а, насамперед, як суб'єктивна категорія, тобто „набір” або „організація рольових очікувань”, які підрозділяються на очікування-права й очікування-обов'язки індивіда при виконанні ним тієї або іншої ролі.

***Соціальна роль** – це існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, який займає певне положення у його взаємодії з іншими індивідами.*

У роботах, присвячених рольовим теоріям, можна зустріти безліч класифікацій ролей за різними критеріями. Найчастіше має місце розподіл ролей на „формальні” і „неформальні”. Так, наприклад, Т.Сарбін і В.Аллен, виділяючи формальні й неформальні ролі, говорять, що стосовно формальних ролей в учасників взаємодії присутні більш єдині й чіткі уявлення про права й обов'язки носіїв цих ролей, які часто бувають навіть зафіксовані в писемній формі, ніж права й обов'язки носіїв неформальних ролей.

Р.Лінтон виділяє ролі „активні” й „латентні”. Цей розподіл обумовлюється тим, що індивід як член суспільства бере участь у багатьох відносинах і є одночасно носієм багатьох ролей, але в кожен даний момент він може активно виконувати лише одну роль. Саме вона буде активною, а інші будуть залишатися латентними, кожна з яких може стати активною залежно від виду діяльності індивіда й конкретних обставин.

У найбільш загальному виді при аналізі процесу взаємодії в групі виділяються ролі, пов'язані з рішенням завдань, і ролі, пов'язані з наданням підтримки іншим членам групи. Різні дослідники позначають такі ролі різними назвами, але в тій або іншій формі у процесі взаємодії виокремлюються такі ролі:

- Лідер;
- Експерт;
- Критик;
- Аутсайдер;
- Рядові.

Людина обирає роль відповідно до умов та характеру її оточення, і зі зміною цих умов можлива зміна ролі. Кожен лідер може стати аутсайдером, і навпаки.

У рольових теоріях прийнято виділяти конфлікти двох типів: міжрольовий й внутрішньорольовий.

Міжрольовий – викликаний тим, що індивідові одночасно доводиться виконувати занадто багато різних ролей і тому він не в змозі відповідати всім вимогам цих ролей, або тому, що для цього в нього немає досить часу й фізичних можливостей, або тому, що різні ролі пред'являють йому несумісні вимоги.

Внутрішньорольовий – суперечливі вимоги, пропоновані до носіїв однієї ролі різними соціальними групами.

Поведінка людини в соціумі визначається насамперед тими функціями, які вона виконує, її становищем у суспільстві, правами і обов'язками щодо інших людей та до групи загалом. Місце особистості в суспільстві, яке визначає її спосіб життя і приналежність до певних соціальних, професійних та інших груп, тобто ознаки, що характеризують її як певний соціальний тип, називається – *соціальний статус*. Підґрунтя статусу становлять ті права, які надаються людині суспільством, як носію даного статусу, і обов'язки, які вона повинна виконувати відповідно до свого статусу. Оскільки людина є центром перетину різних соціальних зв'язків, виділяють такі різновиди соціального статусу: економічний, політичний, правовий, професійний, особистий (сімейний). Соціальний статус особистості є динамічним явищем. Соціальна мобільність людини в суспільстві є передумовою зміни її соціального статусу, що сприяє всебічному розвитку, найповнішій реалізації її

здібностей. На міжособистісному рівні спілкування статус людини визначається її місцем у системі її зв'язків з іншими людьми. Тобто він є показником соціально-психологічних властивостей особистості в структурі комунікативного процесу.

Щодо місця особистості в системі спілкування, відображення міжособистісних відносин у її внутрішній структурі виражає такий соціально-психологічний феномен, як соціальна позиція. *Соціальна позиція* – це стійка система відносин людини з певними аспектами дійсності, що виявляється у відповідній поведінці та вчинках; узагальнена характеристика поглядів, уявлень, установок людини, групи у статусно-рольовій структурі. Як соціально-психологічне поняття, позиція є структурноособистісним утворенням, яке, з одного боку, відображає відношення особистості в системі соціально-психологічного спілкування, а з іншого – є відображенням міжособистісних відносин у внутрішній структурі особистості. Це певна спрямованість активності особистості, яка ґрунтується на вибірковому, усвідомленому ставленні до людей безпосереднього кола спілкування, суспільства, самої себе. Позиція відтворює погляди, уявлення, установки людини щодо умов власної життєдіяльності, тобто вона є суб'єктивним ставленням до навколишньої дійсності, суб'єктивною оцінкою соціуму, вибором оптимальної поведінки. Соціальна позиція не виникає ситуативно, вона пов'язана зі стійкими характеристиками особистості, що є підставою для тверджень про стійку і нестійку позицію, які характеризують ступінь особистісної зрілості. Розрізняють позицію і за ступенем активності. Активна позиція виражає діяльне ставлення людини до подій та вчинків, пов'язана із намаганням впливати на соціальні відносини та соціальні події. Важливою властивістю позиції є прагнення завоювати для себе право на певну поведінку.

Класифікація міжособистісних відносин

Міжособистісні відносини, або відносини між окремими людьми (особистостями), діляться на наступні основні види:

- 1) офіційні і неофіційні;
- 2) ділові та особисті;
- 3) раціональні та емоційні;
- 4) керівництва і підпорядкування;

- 5) первинні і вторинні.

Офіційними називають взаємини, що виникають між людьми на посадовий основі. Вони регулюються документами (законами, положеннями, постановами, статутами, наказами та т. П.), Що мають правову основу і затвердженими офіційно. На відміну від них, неофіційні стосунки складаються на базі особистих взаємин людей. Для них не існує правової основи, загальноприйнятих законів, твердо встановлених соціальних норм і т. п. *Неофіційні* (неформальні) - це взаємини між людьми, які не носять офіційного характеру. Неофіційними іноді також називають взаємини між людьми, що складаються крім тих посадових, ділових відносин, в які вони змушені (зобов'язані) вступати один з одним (в цьому плані неофіційні взаємини не є обов'язковими).

В офіційні (формальні) взаємини люди найчастіше вступають за посадою, а не з особистих симпатій чи антипатій один до одного, і це об'єднує офіційні взаємини з діловими взаємовідносинами. Однак не всі офіційні відносини є діловими, так само як і не всі ділові відносини виступають як офіційні.

Ділові відносини виникають у зв'язку зі спільною роботою людей (справою, яка їх об'єднує) або по її приводу, а особисті - як відносини, що складаються між людьми незалежно від виконуваної ними роботи. Прикладами ділових взаємин можуть бути службові взаємини, розподіл обов'язків між людьми в групі (колективі). Характер ділових взаємовідносин людей прямо не визначається емоціями, які люди відчують по відношенню один до одного, а більше залежить від розподілу між ними ролей у спільній діяльності. Ділові взаємовідносини людей, на відміну відмінних взаємин, засновані на тих ролях, які люди грають в спільну діяльність, на зобов'язаннях, які вони беруть на себе, або на обов'язках, які інші люди покладають на них.

Особисті взаємини - це відносини між людьми, які складаються поза ними спільної діяльності. Прикладами особистих взаємин можуть служити взаємні симпатії, антипатії, повага, неповага і т. п. В основі особистих взаємин лежать почуття, які люди відчують по відношенню один до одного, а також їх індивідуальні психологічні особливості. Почуття людей, що виявляються в особистих взаєминах, можуть бути позитивними і негативними, включати в себе

такі, наприклад, переживання, як симпатії, антипатії, любов, ворожнеча, ненависть, повагу, неповага, визнання, невизнання, довіру, недовіру і ряд інших. Що стосується індивідуальних особливостей, які можуть впливати на взаємини людей, то до них можна віднести здібності, темперамент, характер, волю, мотиви і потреби. Особисті взаємини завжди носять суб'єктивний характер, вони висловлюють собою суто індивідуальне (приватне) ставлення однієї людини до іншої, яке може не розділятися іншими людьми.

У раціональних відносинах на перший план виступають знання людей один про одного і об'єктивні оцінки, які їм дають оточуючі люди. Раціональні - це взаємини, які засновані на розрахунку і розумі, будуються і розвиваються виходячи з очікуваної або реальної користі, яку вступають в них люди можуть принести або приносять один одному.

Емоційні відносини - це, навпаки, відносини, засновані на суб'єктивних оцінках людей, на їх особистому, індивідуальному сприйнятті оточуючих. Такі відносини, як правило, супроводжуються позитивними або негативними емоціями і далеко не завжди базуються на об'єктивній інформації про людину. Раціональні взаємини не завжди збігаються з емоційними і можуть їм не відповідати. Так, наприклад, одна людина може відчувати по відношенню до іншої людини приємні почуття, симпатії, але разом з тим розуміти, що від спілкування з ним ніякої матеріальної чи іншої користі для себе він не отримає. І навпаки, людина може відчувати особисту неприязнь до іншої людини, але тим не менше вступати з ним в раціональні, тобто засновані на розрахунку взаємини, виходячи з вигоди, яку він може отримати від взаємодії з ним.

Відносини керівництва (лідерства) і *підпорядкування* (проходження за лідером) проявляються в наступному: це нерівноправні відносини, в яких одні люди (лідери або керівники) мають більше прав, ніж інші - йдуть за ними або підпорядковані їм. Такі відносини іноді називають субординаційними, а рівноправні відносини - *координаційними*.

Субординаційні - це відповідно відносини між людьми, що мають різний соціальний статус, що займають різні посади в деякій організації (групі, колективі) або різне становище в суспільстві. Такими, наприклад, є взаємини між керівниками і

підлеглими. Поряд з ними існують рівноправні, або паритетні (координаційні), відносини. Їх соціально-психологічна основа полягає в тому, що люди, котрі вступають у такі відносини, мають однакові права, які розподіляються між ними на паритетній (рівноправної) основі. Такі люди не підпорядковані один одному і виступають по відношенню один до одного як самостійні, незалежні особистості.

Первинні взаємини - це основні, базові, довгострокові і стійкі взаємини людей, засновані на сильних, глибоких емоційних зв'язках, що існують між цими людьми, на почутті особистої прихильності або відданості один одному. Такі взаємовідносини є загальними для багатьох людей, поширеними, що охоплюють багато соціальні ролі, форми поведінки і ситуації. Їх кількість не обмежена суворими правилами взаємодії, і люди, залучені в такі взаємини (люди, між якими ці відносини складаються), зазвичай давно і добре знають один одного.

Вторинні взаємини відносно короткочасні, поверхневі, які характеризуються обмеженим досвідом взаємодії людей один з одним і відсутністю чітких правил взаємодії. На відміну від первинних взаємин, вони рідко емоційно-глибоко втягують людей.

Міжособистісні відносини в групі можна розглядати в статиці – в тому вигляді, в якому вони сформувалися на даний момент часу, - і в динаміці, тобто в процесі їх зміни і розвитку. У першому випадку аналізуються особливості існуючої системи відносин, в другому - закони їх формування і подальшого прогресивного перетворення. Ці два підходи в конкретних соціально-психологічних дослідженнях нерідко взаємно доповнюють один одного.

Міжособистісні відносини в соціальних групах, де вони в основному і складаються, з часом змінюються. Спочатку, на початковому етапі групового розвитку, вони бувають байдужими, нейтральними, (люди, які не знають або слабо знають один одного, не можуть виразно і стійко ставитися один до одного). Потім ці відносини на деякий час можуть стати суперечливими і навіть конфліктними, а далі - за сприятливих умов їх розвитку - перетворитися в колективні.

Форми міжособистісних відносин: «на зустріч людям», «від людей», «проти людей».

Міжособові відносини «назустріч людям»

До міжособових відносин типу «назустріч до людей» відносяться наступні.

Любов - надзвичайно складне відчуття індивіда, яке відображає високу ступінь емоційного позитивного відношення до об'єкту. У цьому випадку об'єкт виділяється серед інших і поміщається в центр життєвих потреб і інтересів суб'єкта. Зазвичай у такій інтерпретації під об'єктами любові розуміють батьківщину, місто село, навіть вулицю, науку, мистецтво (у їх конкретних проявах: математика, музика тощо), предмети або речі; інтенсивне, напружене і відносно стійке відчуття суб'єкта до іншої людини. Це відчуття виражається в соціально формованому прагненні бути максимально повно представленим своїми особово-значущими рисами у життєдіяльності цього іншого, маючи на меті збудити у об'єкта любові у відповідь відчуття тієї ж інтенсивності, спрямованості та стійкості. Виступає в двох формах: фізіологічно не обумовлене сексуальними потребами (любов до батьків, до членів сім'ї, до старих або дітей) і фізіологічно обумовлене сексуальними потребами.

Особливе, можливо, проміжне місце займає вказане відчуття до домашніх тварин - собаки, кішки, птахам, які, в силу відносин, що специфічно склалися в даній сім'ї, набули повноцінний в психологічному значенні слова статус членів сім'ї.

Любов - емоційне відчуття, відмінне глибиною, силою, від порівняно слабо виражених схвальних відносин (симпатії) до цілком захоплюючих людину переживань, що досягають сили пристрасті.

Е.Фромм розглядає любов як установку, орієнтацію характеру, яка визначає відношення людини до світу взагалі, а також форми прояву відчуття турботи, відповідальності, пошани і розуміння до інших людей, бажання і здатність зрілого творчого характеру до активної зацікавленості в житті і розвитку об'єкту любові.

Любов - наука і мистецтво, що вимагає різноманітних знань і умінь, у тому числі дисципліни, зосередженості, терпіння, зацікавленості, активності та віри. Психологи встановили наявність тісного зв'язку між здібністю до любові і відношенням суб'єкта до самого себе.

Близькість - тип міжособових відносин двох людей, коли на основі співпраці затверджуються особисті цінності. Такий тип відносин визначає функціональну

дистанцію між партнерами. Функціональна дистанція - це те, наскільки часто, емоційно і фізично близько люди спілкуються між собою в повсякденному житті. Психологи помітили, що нерідко, якщо не сказати, часто, близькість як функціональна дистанція визначається близькістю як географічне сусідство. Соціальні психологи знайшли, що більшість людей, наприклад, одружується з тими, хто живе по сусідству, працює в тій же фірмі або в тій же сфері, у шкільні або студентські роки вчилися разом (в одній групі, на одному курсі, в одному і тому ж учбовому закладі).

Близькість - взаємна пристосована поведінка, направлена на досягнення взаємного задоволення і відчуття безпеки свого положення. Близькість дозволяє людям відкривати один в одному риси схожості і обмінюватися знаками уваги (психологічними поглажуваннями). Тут діє відкритий американськими психологами ефект простого знаходження в полі зору. Його суть: має місце тенденція випробовувати більшу прихильність і давати більш позитивну оцінку раніше незнайомим подразникам після їх неодноразової появи у полі зору оцінюючого. Російське прислів'я свідчить: «С глаз долой - из сердца вон».

Дружба – вид стійких, індивідуально-виборчих міжособових відносин. Характеризується: взаємною прихильністю учасників; посиленням процесів аффіліації (прагнення бути у суспільстві інших людей); взаємними очікуваннями у відповідь відчуттів і переваги.

Відносини дружби припускають необхідність: взаєморозуміння; взаємної відвертості і відкритості; довірчості; активної взаємодопомоги; взаємного інтересу до справ і переживань іншого; щирості; безкорисливості відчуттів.

Дружба має на увазі реалізацію цих відносин. Зазвичай їм слідують як своєрідному «неписаному» кодексу. Порушення цього кодексу, особливо серйозні (наприклад, зловживання довірою відкритості і щирістю), можуть привести до припинення дружби або навіть до перетворення відносин дружби у відносини прямо протилежні - ворожнечі. Менш серйозні порушення «кодексу» звичайно переводять відносини дружби у приятельські, більш поверхневі.

Дружба залежить від спільності цілей, інтересів, ідеалів, цінностей. Багатство

дружніх відносин визначається соціальною цінністю спільної діяльності, якій присвятили себе друзі а також тих ідей і інтересів, на яких ґрунтувався їх союз.

Для дружніх відносин характерний глибокий емоційний контакт, закономірності їх розвитку та згасання суттєво змінюються на різних етапах життя та володіють специфікою за статтю.

Дружба - один з важливих чинників формування особи і підтримки стабільності Я-концепції.

Приязельські відносини - припускають у цілому доброзичливі, взаємовигідні відносини, але без особливої глибини і стійкості. Відчуттям щирості, відвертості, довірчості ще належить розвиватися, якщо для цього складуться необхідні, цілком визначені обставини, що робляться зусиллями обох партнерів.

Ваблення - інстинктивне бажання, спонукаючи індивіда діяти у напрямі задоволення цього бажання. В психологічному плані ваблення - це психічний стан, що виражає недиференційовану, неусвідомлену або недостатньо усвідомлену потребу суб'єкта в людському об'єкті.

Вважається, що ваблення - це скороминуще явище, оскільки представлена в ньому потреба або усвідомлюється, перетворюючись у конкретне бажання, намір або мрію, або угасає.

У класичному психоаналізі ваблення характеризується: джерелом (по З.Фрейду): той соматичний процес в тому чи іншому органі або частині тіла, роздратування якого в душевному житті утілюється у вабленні; метою; об'єктом; силою (енергією).

Людина може випробовувати різне ваблення.

Статеве ваблення - це багатозначний термін, що позначає і сексуальне бажання взагалі, і мотиваційний аспект сексуальності, та прагнення до тілесного зближення з певною людиною.

Ваблення сексуальне (інстинкт сексуальний) - дратівлива сила, направлена на усунення сексуального збудження шляхом безпосереднього або опосередкованого задоволення первинних позивів, що походить з внутрішнього джерела. Одне з найважливіших ваблень, що роблять винятковий вплив на всю

життєдіяльність, зумовлює потребу в любові, відповідає їй і виступає як ваблення до життя.

Платонічне ваблення може бути істинним і помилковим. Помилковим є те платонічне ваблення, яке заміщає витиснене свідомості ваблення сексуальне. Істинне платонічне ваблення існує і реалізується саме по собі, без ознак наявного в наявності або витисненого ваблення сексуального.

Альтруїзм: допомога іншим. Як соціально-психологічний феномен його можна розглядати з двох точок зору: як систему ціннісних орієнтації особи; як форму міжособових відносин.

Як система ціннісних орієнтації особи альтруїзм є пріоритетом інтересів іншої особи або соціальної спільності. Основна ідея альтруїзму - ідея безкорисливості. Він не припускає реальної винагороди за діяльність на користь інших людей, не пов'язаний свідомо з власними егоїстичними інтересами.

Альтруїзм може бути усвідомленою ціннісною орієнтацією, яка визначає поведінку особи у цілому, в цьому випадку альтруїзм перетворюється на значення життя людини. Альтруїстська модель поведінки визначається характером цінностей, що лежать в основі взаєностосунків особи з іншими людьми.

Альтруїзм як форма міжособових відносин виступає у вигляді соціально-психологічного прояву гуманності, у вигляді колективістської ідентифікації в повсякденному спілкуванні та діяльності людей.

Колективістська ідентифікація виникає в рамках спільної, звично групової, діяльності як форма гуманних відносин. У цьому випадку має місце сприйняття переживань однієї людини, члена групи, як мотиву поведінки, яка організовує групову діяльність в ім'я досягнення групових цілей і усунення психотравмуючих дій або впливів.

Психологічна основа колективістської ідентифікації - це готовність суб'єкта відчувати, переживати і діяти відносно іншого, так, як якби їм був він сам, що складається в спільній діяльності. Важливо мати на увазі, що колективістська ідентифікація не зводиться до індивідуальних переваг членів груп, не залежить від особистих симпатій і зовнішніх чинників.

Міжособові відносини «від людей»

До міжособових відносин типу «від людей» відносяться наступні.

Аутизм - є крайньою формою психологічного стану, що виражається у відході індивіда від контактів з навколишньою дійсністю та в зануренні у світ власних переживань. Ознаки аутизму різні: підкорення розумової сфери потребам і бажанням, замкнутий спосіб життя, прагнення знаходитися наодинці і прагнення до одиночної діяльності, небажання спілкуватися з іншими людьми, уникання реального життя, відхід у мрії і фантазії, що замінюють, егоцентризм, орієнтація на внутрішні критерії і у зв'язку з цим погане розуміння оточуючих, недостатнє адекватне емоційне реагування.

Термін «аутизм» використовується для опису як психічних порушень, так і нормальної психіки. Традиційно аутизм розуміється як специфічно шизофренічне порушення. Патологічний аутизм часто розглядається як один з симптомів шизофренії у дітей і дорослих, для якого характерні відгородженість від реальної дійсності, неадекватність реакцій на зовнішні дії, пасивність і ранима при контакті з ними. В нормі терміном «аутизм» стали користуватися при описі індивідуальних особливостей, пов'язаних з переважною орієнтацією людини на свою внутрішню картину світу та внутрішні критерії в оцінці подій, що супроводжується втратою здібності до інтуїтивного розуміння оточуючих, програванням їх ролей, неадекватним емоційним реагуванням на їх поведінку.

Байдужість - одна з суттєвих моделей міжособової поведінки, що часто робить серйозний вплив на долі тих або інших людей.

Що примушує людей проходити мимо потерпілих, не роблячи навіть спроби допомогти? Адже часом так поводяться люди, які вдягнулися обов'язком за посадою таку допомогу надавати. При дослідженні цього явища знайдений ряд цікавих моментів. Виявилось, що байдужість як форма міжособових відносин залежить від безлічі чинників як зовнішньої, так і внутрішньої властивості.

Серед чинників зовнішнього порядку можна вказати наступні: «ефект очевидця»; невизначеність ситуації; тиск часу; особисте незнайомство з потерпілим; особові, перш за все статусні, характеристики потерпілого.

Американські соціальні психологи дотепними експериментами встановили так званий «ефект очевидця». Його значення полягає у тому, що людина з меншою вірогідністю схильна надавати кому-небудь допомогу, коли є очевидці. Крім того, експерименти показали, що байдужість в більшій мірі виявляється в тих ситуаціях, які характеризуються станом невизначеності.

Впливають на ухвалення рішення про надання допомоги потерпілим наступні чинники:

- тиск часу. Серед людей, які мають у своєму розпорядженні час, знаходилося більше охочих допомогти потребувачу, ніж серед людей, які поспішають по своїх справах;
- особисте незнайомство з потерпілим. Практика показує, що допомога частіше надається людині знайомій, ніж сторонній;
- особові, перш за все статусні, характеристики людини, яка потребує допомоги. Ця ситуація теж добре знайома більшості: люди «соціального дна» суттєво рідше одержують допомогу оточуючих, ніж люди «середини» і вже тим більше «верху». Як кажуть, так хочеться надати допомогу тим, хто в ній не має потреби.

Певний вплив на прояви байдужості роблять фактори внутрішнього порядку. До них слід віднести: емоційні стани, такі як гнів, лють, злість, страх, депресія, глибокий смуток, а також «втомленість від співчуття» або «сенсорне перевантаження»; сповідь у церкві, перед іншим референтним об'єктом; особові риси того, хто не допомагає потребувачу.

Конформізм прояв конформності. Конформність - це податливість людини реальному або уявному тиску групи, проявляється в зміні поведінки людини і її установок відповідно до позиції більшості, що спочатку не розділялася нею.

У російській культурі це поняття має абсолютно певний зміст і означає пристосовництво. Воно набуло негативний відтінок як символ погоджування і примиренства. При цьому психологічна характеристика позиції індивіда відносно позиції групи (ухвалення або відкидання ним відповідного стандарту, думки, властивої групі) виявляється за межами уваги.

Зовнішня (публічна) конформність - це демонстративне підкорення

нав'язуваній думці групи з метою заслужити схвалення або уникнути осуду або більш жорстких санкцій групи. Далеко не завжди така конформність припускає особову згоду з примусово дотримуваними груповими нормами. Іноді в ній присутня і особиста незгода, і тоді вона називається поступливістю.

Конформність внутрішня (особиста) - це дійсно перетворення індивідуальних установок у результаті внутрішнього прийняття позиції оточуючих. Суб'єкт оцінює ці позиції як більш обґрунтовані і об'єктивні, ніж власну точку зору. Конформність, при якій суб'єкт діє і має установки відповідно до соціального тиску, називається схваленням.

Обидві форми конформності близькі в тому, що служать специфічним способом вирішення усвідомленого конфлікту між особистою і переважаючою в думкою на користь думки групи. Людина пристосовує свою поведінку під уявні їй чужі еталони. Залежність людини від групи вимушує її шукати згоду з нею, неважливо - справжнє або уявне.

Психологічні експерименти показують, що рівень конформності визначається багатьма причинами: характеристиками індивіда, який піддається тиску, наприклад, стать, вік, національність, інтелект, тривожність, навіюваність тощо; характеристиками групи, яка є джерелом тиску, наприклад, її розмір, ступінь однотайності і згуртованості, її статус тощо. Збільшення розміру групи понад п'ять чоловік призводять до зниження конформності; особливостями взаємозв'язку індивіда та групи, наприклад, статус індивіда в групі, ступінь його прихильності до неї, рівень взаємозалежності індивіда та групи у отриманні винагороди тощо; ступенем зацікавленості людини у конформній ситуації; ступенем компетентності суб'єкта; емоційним віддаленням від жертви; деперсоналізацією ситуації; фізичною присутністю експериментатора: коли той, хто віддає накази знаходиться в безпосередній близькості, поступливість зростає; легітимністю авторитету експериментатора; інституціонального авторитету, престижем джерела тиску (дослідницька асоціація, дослідницька лабораторія університету тощо); ліберативним ефектом: вплив групи, що звільняє, протест проти тиску хоча б одного з членів групи; силою впливу ситуації: злу легше з'являтися не відразу, а по

частинах; числом епізодів поступок: найважче поступитися перший раз.

На прояви поступливості впливають: безпосередня або непряма участь об'єкту тиску в ситуації: при непрямій участі поступливість вище (підкоряється віддати відповідний наказ об'єкт тиску, а виконує цей наказ хтось інший); публічність або анонімність відповіді: обстоювати свою думку набагато легше у самоті, ніж перед аудиторією; відсутність або наявність попередніх заяв: виказавши думку публічно, люди, як правило, продовжують дотримуватися її. Публічну заяву не так-то легко узяти назад, крім того, люди не люблять виглядати нерішучими.

Які взагалі причини конформності? Вважається, що такими є: прагнення людини бути прийнятою в групі, а не відвергнутою нею - це нормативний вплив на виникнення конформності; прагнення одержати інформацію - інформаційний вплив.

Нормативна конформність має на увазі необхідність «слідувати за натовпом», щоб не бути відвергнутою, зберегти із людьми добрі відносини або заслужити схвалення. Саме нормативний вплив призводить до поступливості.

Інформаційний вплив викликає у людей схвальну конформність. Відповіді інших можуть впливати на сприйняття двозначної інформації. Конформність можна по-різному оцінювати з погляду користі або шкоди в міжособових відносинах: як поступливість, підкорення та як соціальну сприйнятливність, відповідальність, командний дух і стиль відносин.

Має місце конформність чи ні, дає відповідь на питання: чи залишаються поведінка суб'єкта і його переконання тими ж самими поза дією групи чи ні. Конформність виникає там і тоді, де і коли має місце конфлікт між думкою індивіда і думкою групи, а подолання цього конфлікту здійснюється на користь групи.

Явище конформності переконливо проілюстровано у відомих психологічних експериментах із групою старших дошкільників у дитячому саду. Суть: годували манною кашею п'ятеро дітей: у чотирьох каша була солодкою, а у однієї дитини - солоною. Експериментатор опитував усіх дітей, яка була каша - солодка або солонка. Через декілька опитів підряд дитина, яка пробувала солону кашу, признавалася в тому, що її каша солодка. Схожий експеримент проводили із п'ятьма студентами.

Четверо з них тримали в руках білу кулю, а один - чорну. У цьому випадку використовувався метод «підставної групи», тобто четверо студентів із білими кулями переконували п'ятого (з чорною кулею), що у нього теж куля біла, і досягали своєї мети: він погоджувався.

Явище незалежності та самостійності добре проілюстровано та знято в кіно, у психологічному експерименті в шостому або сьомому класі однієї з середніх шкіл. Експеримент називався «Мішень». Результатом стрільби у ліву мішень було вкидання металевого рубля, який учень мав право понести із собою. Результатом стрільби у праву мішень було вкидання рубля «на потреби класу». Окремою частиною експерименту була провокуюча дезінформація про поведінку учасників експерименту: на табло демонструвалися дані, що абсолютна більшість учнів стріляє «на свою кишеню».

Спеціально проведені дослідження показали, що причини податливості члена групи думці інших убачаються в особистих особливостях учасників експериментів: низька самооцінка, визнання яких-небудь дефектів власного сприйняття; менш розвинений інтелект; більш низький рівень розвитку самосвідомості; інші маловивчені та взагалі не вивчені чинники.

Втім, існують і вельми критичні оцінки цих експериментів - перш за все з погляду самої задачі дослідження: що власне пропонувалося досліджувати і що насправді досліджувалося? Один із критичних підходів полягав в оцінці значущості для індивіда думки, що виражена. А проблема значущості ситуації стоїть у соціальній психології достатньо гостро. Значущою є для особи ситуація, пов'язана з реальною діяльністю, із реальними, а не лабораторними, соціальними зв'язками цієї особи.

Егоїзм - це ціннісна орієнтація суб'єкта, сутнісною рисою якої є пріоритет, переважання в діяльності людини особистих, самокорисливих інтересів і потреб безвідносно інтересів інших людей і соціальних груп. Виражений прояв егоїзму - відношення до іншої людини як до об'єкту, як до засобу досягнення власних, самокорисливих цілей.

Як вважав Е.Фромм, егоїзм явно виключає справжню участь суб'єкта в інших.

Егоїст цікавиться тільки собою, прагне привласнювати все собі. Йому подобається брати, нічого не даючи замість. Егоїст дивиться на оточуючий світ тільки з погляду того, що він може одержати. Його не цікавлять потреби інших людей. Він не поважає їх гідність і цілісність. Він судить всіх і вся лише з погляду своєї вигоди. За великим рахунком егоїст не здатний любити.

Е.Фромм відзначає, що егоїзм і любов до себе - не тільки не одне і те ж, але прямо протилежні явища. Егоїст любить себе не дуже сильно, а дуже мало. Відсутність турботи і ніжності до себе перетворює егоїста на спустошеного і фрустровану людину. Він неодмінно нещасливий і у край стурбований тим, щоб увірвати у життя задоволення, яке він сам собі не дає одержати. Егоїст може створити враження, що він дуже піклується про себе, але насправді він всього лише робить невдалі спроби замаскувати і компенсувати невміння поклопотатися про своє справжнє «Я».

Міжособові відносини «проти людей»

До міжособових відносин типу «проти людей» відносяться наступні.

Негативізм - невмотивована поведінка, що виявляється в діях, навмисно протилежних вимогам і очікуванням інших індивідів або соціальних груп.

Негативізм - це своєрідна форма міжособових відносин, у рамках якої соціальна незалежність виступає як альтернатива конформності, як самостійне вироблення і відстоювання власної позиції індивідом. Це не виключає солідарності особи із групою, але не через її тиск на суб'єкта, а на основі свідомої згоди із нею.

Негативізм по-іншому називають реактивним опором. Це прагнення захистити або відновити своє відчуття свободи.

Реактивний опір виникає, як правило, у двох випадках: коли хтось загрожує свободі дій суб'єкта; коли виникає потреба в боротьбі за свою унікальність.

Психологічні експерименти показали, що людям подобається відчувати себе неповторними і підкреслювати, у чому полягає їх індивідуальність: «Немає виключення з правила, що кожному хочеться бути виключенням із правил».

Негативізм може виявлятися: як клінічна форма, тобто як безглуздий опір; як ситуативна реакція або риса особи, обумовлена потребою суб'єкта в

самоутвердженні, у захисті свого «Я»; як наслідок сформованого егоїзму суб'єкта та його відчуження від потреб і інтересів інших людей.

Психологічна основа негативізму - установка суб'єкта на незгоду, заперечення певних вимог, форм спілкування, очікувань членів конкретної соціальної групи. Це установка на протест по відношенню до даної групи і відкидання конкретної особи як такої.

Під негативізмом розуміють і сильний опір, що надається індивідом груповому тиску. Індивід як би демонструє вкрай незалежну позицію, у що б то не стало заперечуючи всі стандарти групи. Експерименти показали, проте, що негативізм далеко не завжди є справжня незалежність. Іноді це може бути специфічний випадок конформності, а саме «конформність навиворіт». Це означає, що індивід хоча і ставить за свою мету за всяку ціну протистояти думці групи, але фактично знов залежить від групи, оскільки йому доводиться активно продукувати антигрупову поведінку, антигрупову позицію або норму, тобто він знов виявляється прив'язаним до групової думки, тільки тепер із зворотним знаком. Такий негативізм характерний для підлітків. Вважається, що позицією, що протистоїть конформності, є не негативізм, а самостійність і незалежність.

Неприязнь до інших - форма негативного відношення до іншої людини або інших людей, що може супроводжуватися або не супроводжуватися негативною поведінкою. Негативна поведінка, як прояв неприязні, виражається в таких формах, як дискримінація, расизм, сексизм.

Джерелом неприязні частіше за все виявляються: установки упередженості, забобони; потреби у соціальній ідентифікації: розділення на «ми» і «вони». У рамках цього розділення «ми» - люди, що розділяють відчуття приналежності до групи, відчуття загальної ідентичності; «вони» - група, яку «ми» сприймають як несхожу на «нас» або відособлену від «нас». «Ми» краще, ніж «вони», навіть якщо «ми» і «вони» схожі. Таким чином, у рамках такого розділення задовольняється потреба в самоідентифікації: існує тенденція характеризувати свою власну групу позитивно, щоб позитивно оцінювати себе.

Конфлікт як ворожість - наполегливо сприймана несумісність інтересів, цілей, дій індивідів. Звичайно учасники (або один з них) твердо стоять на позиції

сили. Кожний розглядає іншого як супротивника. Мета поведінки в конфлікті - перемога за всяку ціну. Засоби, що використовуються для досягнення поставленої мети, - будь-які («будь-які засоби добрі»), зокрема: вимога поступок як умови для продовження відношень; недовір'я; тверде відстоювання своєї позиції; погрози; приховування своїх істинних намірів; вимога односторонніх переваг як платня за угоду; прагнення виграти змагання волі; вживання тиску; напади на особу; емоційна ворожість, агресивність; пошук єдиної відповіді - тієї, яку прийме протилежна сторона.

Ненависть - стійке активне негативне відчуття суб'єкта, направлене на явища, що суперечать його потребам, переконанням, цінностям. Ненавидіти когось - значить, бути готовим діяти по відношенню до нього агресивно.

Ненависть формується як: гостра незадоволеність, викликана небажаним розвитком подій; систематичне накопичення більш слабких дій від джерела негативних переживань, і тоді предметом ненависті стає реальна або уявна причина цих подій.

При ненависті мета полягає в тому, щоб захиститися або погубити супротивника. Людина, яка ненавидить когось, стає підвищено чутливою як до небезпеки, так і до сприятливої можливості для атаки. Людина засмучується, якщо об'єкт ненависті здоровий і процвітає, і тріумфує, коли того переслідують невдачі.

Деякі соціальні психологи (наприклад, Т.Шибутані та ін.) вважають, що ненависть швидше властива людині з низьким рівнем особистої гідності. Той, хто не любить самого себе, може несвідомо проектувати свої негативні властивості на інших і потім агресивно на них реагувати.

Інтенсивність ненависті, як і інших відчуттів, залежить від характеру людини. У одних людей ненависть набагато сильніша та стійкіша, ніж у інших.

Агресія як спричинення шкоди іншим відрізняється від агресії як спричинення шкоди самому собі (аутоагресія). У першому випадку агресія - це поведінка, що спрямована на нанесення фізичної або психологічної шкоди, збитку іншій людині, групі людей або на знищення їх. Часто така поведінка виникає як реакція суб'єкта на перешкоди досягненню мети і супроводжується гнівом,

ворожістю, ненавистю. Від подібної реактивної агресії в різних її проявах (експресивна, імпульсна, афектна, агресія) слід відрізнити ворожу агресію, що характеризується цілеспрямованим усвідомленим наміром нанесення шкоди іншому, і інструментальну агресію, де мета дії суб'єкта нейтральна, а агресія використовується як один із засобів її досягнення.

Існують три форми агресії (зовні) з погляду способу вираження: вербальна; фізична; поєднана (вербальна і фізична одночасно).

Є дві форми агресії з точки зору її спрямованості: пряма: направлена на реальне або уявне джерело фрустрації; зміщена: направлена не на джерело фрустрації, а на інший об'єкт живий (людина, тварина), неживий (який завгодно).

Для форм агресії, що розвиваються в масових соціальних явищах (терор, геноцид, расові, релігійні, ідеологічні зіткнення), типові супроводжуючі їх процеси зараження та взаємної індукції, стереотипізації уявлень у створюваному «образі ворога». Не менш небезпечна і агресія, що йде від індивіда. Складність тут полягає в тому, що у кожної людини є власні уявлення про норми, що і позначається на рівні прояву агресії. Важливу роль відіграє ряд ситуативних змінних (інтерпретація намірів оточуючих, можливість отримання зворотного зв'язку, провокуючи вплив оточуючих тощо).

Агресивні дії можуть спрямуватись суб'єктом і на самого себе, приймаючи форму аутоагресивності (наприклад, суїцид).

Деякі прояви агресії служать ознакою патопсихологічних змін особи, що розвиваються, таких як збудлива психопатія, параноя, епілепсія тощо. У формуванні самоконтролю над агресією та в забороні агресивних актів велику роль відіграє розвиток психологічних процесів емпатії, ідентифікації, децентрації, що допомагають людині розуміти іншого та співпереживати йому, що сприяє формуванню уявлення про іншу людину як унікальну цінність.

Питання для самоконтролю:

1. Як ви розумієте зміст поняття «соціальні відносини»?
2. Який зміст поняття «психологічні відносини особи»?
3. В чому відмінність між соціальними та міжособистісними відносинами?

4. Що таке соціальний статус?
5. Що таке соціальна роль та рольовий набір?
6. Які види суспільних відносин ви знаєте?
7. Які види міжособистісних відносин ви знаєте?
8. Які особливості міжособових відносин по типу «назустріч людям»?
9. Які особливості міжособових відносин по типу «від людей»?
10. Які особливості міжособових відносин по типу «проти людей»?

Тема 6. Лідерство як соціально-психологічний феномен

1. Лідерство як соціально-психологічний феномен
2. Науково-теоретичні підходи щодо природи лідерства
3. «Я» - концепція лідера
4. Типологія та функції лідерства
5. Особливості політичного лідерства.
6. Психологія стилів лідерства

Мета лекції: визначити лідерство як соціально-психологічний феномен та розкрити наукові підходи щодо розуміння його природи; розглянути «Я» - концепцію лідера, типологію та функції лідерства; окреслити особливості політичного лідерства та дослідити психологічні аспекти різноманітних стилів лідерства.

Лідерство як соціально-психологічний феномен

Лідер (від англ. Leader – ведучий, перший, що йде попереду) – особа в якій-небудь групі (організації), що користується великим, визнаним авторитетом, що володіє впливом, який проявляється як керуючі дії. Член групи, за яким група визнає право приймати відповідальні рішення в значущих для неї ситуаціях, тобто найбільш авторитетна особистість, яка відіграє центральну роль в організації спільної діяльності і регулюванні взаємостосунків у групі.

У психології прийняті різні *класифікації лідерів:*

- за змістом діяльності (лідер-натхненник і лідер-виконавець);

- за характером діяльності (універсальний лідер і ситуативний лідер); - за спрямованістю діяльності (емоційний лідер і діловий лідер).

Розрізняють: *формальне лідерство* – процес впливу на людей з позиції посади та *неформальне лідерство* – процес впливу на людей за допомогою своїх здібностей, вміння чи інших ресурсів.

Науково-теоретичні підходи щодо природи лідерства

Проаналізувавши різні підходи, американський психолог Р.Стогділл виявив, що частіше за все лідерство розглядається або як фокус групових інтересів, або як мистецтво добиватися згоди, або як ролева диференціація в позиціях влади.

Найбільше поширення набули наступні теорії.

Теорії особових рис. Напрямок дослідження лідерства з позиції теорії рис виник під впливом англійського психолога і антрополога Ф. Гальтона, який висунув ідею спадковості в природі лідерства. Основною ідеєю такого підходу було переконання, що якщо лідер володіє якостями, які передаються спадково і відрізняють його від інших, то ці якості можна виділити. Проте скласти такий перелік не вдалося. Вперше список з 79 рис, згадуваних різними дослідниками як «лідерські», склав американський психолог К. Бърд в 1940 р. Проте жодна з рис цього списку не зайняла міцного місця в різних переліках. Наприклад, тільки 5% рис були названо в них чотири рази, 4% - три рази, 26% - двічі, 65% - один раз. Без сумніву, особисті упередження дослідників впливали на їх вибір рис як лідерські.

Ситуативні теорії лідерства. Згідно цим теоріям поява лідера розглядається як результат зустрічі суб'єкта, місця, часу і обставин. Це означає, що в різних конкретних ситуаціях групового життя виділяються окремі члени групи, які перевершують інших принаймні в якійсь одній якості. Але оскільки саме ця якість і виявляється необхідною в ситуації, що склалася, людина, що володіє нею, стає лідером. Цікаво, що ситуативна теорія лідерства підкреслює відносність рис, властивих лідеру, і припускає, що якісно різні обставини можуть зажадати і якісно різних особових рис тих або інших індивідів, які і стають лідерами.

Ситуативно-особові теорії. Більш менш компромісний варіант теорії лідерства

запропонували в 1952 р. Г. Герт і З. Мілз. Вони виділили п'ять чинників, які необхідно враховувати при розгляді феномена лідерства:

- риси лідера як людини;
- його мотиви;
- образи лідера і мотиви, які існують в свідомості його послідовників і які спонукають їх слідувати за ним;
- особисті характеристики лідера як соціальної ролі;
- інституційний контекст, тобто ті офіційні і легітимні параметри, в рамках яких діє лідер і його послідовники.

Пізніше, з'явилися пропозиції вивчати лідерство з погляду статусу, взаємодії, сприйняття і поведінки індивідів по відношенню до інших членів групи. Таким чином, лідерство стало розглядатися як міжособові відносини, а не як характеристика окремого індивіда. Додержуючись цієї традиції, відомий психолог і діагност Р. Кеттел запропонував розглядати лідерство як динамічну взаємодію між цілями і потребами лідера і цілями і потребами послідовників, де функція лідера зводиться до вибору і досягнення групових цілей. В рамках цієї • традиції розвивали теорію лідерства Е. Холландер, Дж.Джулиан.

Теорія очікування взаємодії. Її розробляли багато американських дослідників - Дж. Хоманс, Дж. Хемфіл, Р. Стогділл, З. Еванс, Ф. Фідлер. В рамках цієї школи створивши операціональні моделі лідерства, Ф. Фідлер запропонував свій варіант-- модель вірогідності ефективності лідерства. В ній акцент робиться на інтеграції впливу лідера, його особистісних властивостей і ситуативних змінних, зокрема, відносин між лідером і послідовниками.

Теорія гуманістичного напрямку. Ця концепція говорить про те, що людська істота за своєю природою - складний мотивований організм, а організація у принципі завжди керована. Тому лідер повинен так перетворити організацію, щоб індивіду була забезпечена свобода для здійснення власних цілей і потреб, і разом з тим так, щоб внести внесок в здійснення цілей і потреб організації. Цю ідею розробляли американські психологи Р. Блейк, Дж. Макгрегор і ін.

Мотиваційна теорія. Представники цієї версії - З. Мітчел, С. Еванс і ін. В ній затверджується, що ефективність лідера залежить від його дії на мотивацію

послідовників, на їх здібність до продуктивного виконання завдання і на задоволення, яке було, випробоване в процесі роботи.

Ідея припускає певну структуру лідерського процесу, визначає типи лідерської поведінки: підтримуюче лідерство; директивне лідерство; лідерство, орієнтоване на успіх, і ін.

При дослідженні феномена лідерства з точки зору мотиваційної теорії вважається за необхідне читати: установки і поведінка послідовників; задоволення або незадоволення роботою; схвалення або несхвалення лідера; мотивацію поведінки; ситуативні чинники: індивідуальні риси послідовників і фактор навколишнього середовища (задачі, система влади в групі).

Атрибутивна теорія. Розглядає лідера як свого роду маріонетку: лідер одержує прямі вказівки і владу від своїх послідовників. Останні приводять лідера в рух, як ляльку.

Існує безліч інших підходів і точок зору, розроблених на рівні загальної схеми, без ретельного операціонального аналізу. Дослідження в цій області інтенсивно продовжуються.

«Я» - концепція лідера

Лідер в будь-якій ситуації, за рідкісним виключенням, поводить себе відповідно до власної Я-концепції. Поведінка лідера залежить від того, ким і як він себе усвідомлює, як він порівнює себе з тими, з ким він взаємодіє.

Цінність і суб'єктивна значущість особистісних якостей і їх віддзеркалення в образі Я і самооцінці можуть маскуватися дією захисних механізмів.

У образі Я більш менш ясно акумулюються сприйняття, думки і відчуття лідера по відношенню до самого себе. Його образ Я, вважають американські дослідники Д. Оффер і Ч. Строзаер, поділений на шість різних частин, що тісно взаємодіють.

Фізичне Я є думками лідера про стан свого здоров'я і фізичну силу або слабкість. Лідеру належить бути достатньо здоровим і достатньо фізично сильним, щоб ніщо не перешкоджало його діяльності і відповідній поведінці.

Сексуальне Я, будучи найпотемнішою частиною особи лідера проявляє себе латентно і проте достатньо актуально незалежно від того, є воно вільним і здоровим або затисненим і хворим. Відсутність статистичних даних про те, як сексуальна

поведінка пов'язана з лідерськими здібностями, не знижує актуальності гіпотези про наявність такого зв'язку.

Сімейне Я - вельми важливий елемент особи лідера. Добре відомо, який величезний вплив мають відносини в батьківській сім'ї на поведінку будь-якої дорослої людини, і лідер тут зовсім не виключення. Деякі люди долають ранні травми і конфлікти, інші - ні і, стаючи лідерами, переносять фрустрації зі свого дитинства на своє оточення.

Соціальне Я відображає вельми актуальну здатність індивіда до спільної діяльності з іншими. Чи треба доводити, наскільки це важливо для лідера. Йому украй важливо уміти вести переговори і стимулювати своїх соратників і колег до прояву їх кращих якостей.

Психологічне Я складають уявлення лідера про свою картину світу, свій внутрішній світ, фантазії і мрії, бажання, ілюзії, страхи і ін. Чи страждає лідер від усвідомлення власних страхів або відноситься до цього спокійно і навіть з гумором, проявляється в його поведінці, особливо в періоди ослаблення самоконтролю.

Долаюче конфлікти Я - уявлення лідера про свою здібність до творчого подолання конфліктів. Як і у звичних людей, у лідерів немає природженого імунітету від зовнішніх і внутрішніх конфліктів, в тому числі невротичних. Перед лідером стоїть задача знаходження нових рішень для старих проблем. Він повинен володіти достатніми знаннями і інтелектом, щоб сприймати проблему. Йому важливо бути достатньо упевненим в самому собі при ухваленні рішень, щоб зуміти передати цю упевненість іншим. Ще один значущий аспект долаючого конфлікти Я - це усвідомлення лідером своєї здатності долати стреси, пов'язані з цією самою його соціальною роллю. Відомо, що стреси приводять до достатньо важких симптомів, які можуть серйозно обмежити інтелектуальні і поведінкові можливості лідера.

Перераховані складові Я-концепції зовсім не вичерпують всієї її суті. Як і у будь-якого іншого індивіда, складність Я-концепції у лідера може бути різною - від найнижчої до високої. Складність Я-концепції пов'язана із сприйняттям схожості з іншими людьми, і ніж складніша Я-концепція, тим більше вірогідність того, що лідер сприйме інформацію від інших. Лідери з високою складністю Я-концепції легше, ніж лідери з низькою складністю Я-концепції, асимілюють як позитивну, так і негативну

інформацію і, таким чином, реагують на ситуацію на основі зворотного зв'язку.

Типологія та функції лідерства

Тип лідерства пов'язаний з:

- природою суспільного ладу;
- характером групи;
- конкретною ситуацією.

Оскільки лідерство тісно пов'язане з вирішенням тих чи інших групових завдань, його можна типологізувати у відповідності з видами групових діяльностей. В груповій діяльності *інструментального* виду (спрямованої на виконання групою її функцій, заради яких вона була створена), лідерство має метою забезпечення управління групою в процесі вирішення її цільових завдань. В груповій діяльності *експресивного* виду (спрямованої на підтримку групи як єдиного цілого, її подальший розвиток і згуртування), роль лідерства полягає в забезпеченні позитивного внутрішнього клімату групи, її стабільності.

В рамках дослідження лідерства в малих групах розрізняють *формальне* (на основі призначення, статусу керівника) лідерство і *неформальне* (на основі особистого впливу). Ці типи лідерства або доповнюють одне одного (в особі авторитетного керівника), або вступають в протиріччя, що веде до зниження ефективності групи.

За стилем керівництва розрізняють *авторитарне* лідерство (будується на одноосібному управлінні діяльністю групи), *демократичне* (залучає до керівництва членів групи) і *анархічне* (або ліберальне, коли група залишається напризволяще). В різних типах груп різні типи лідерства можуть виявитися ефективними в різній ступені.

В залежності від впливу на команду можна виділити *позитивних* (конструктивних) і *негативних* (деструктивних) лідерів.

Особливості політичного лідерства.

Складовою становлення демократії та громадянського суспільства в Україні є становлення та розвиток інституту політичного лідерства.

За своєю сутністю і формою політичне лідерство є виявом влади та владних відносин. Функції і повноваження влади виконують конкретні особи – політичні

лідери. Механізм політичної влади не може реалізовуватися без головної діючої особи – політичного лідера, який займає головне місце у владних відносинах. Політичне лідерство розкриває сутність реального механізму реалізації влади в суспільстві. Проблема політичного лідерства має давню історію. Лідерство – один із найстародавніших інститутів людства, який виник в історичних умовах, коли почали формуватися суспільні відносини, еволюція яких привела до виникнення соціальної структури суспільства. В епоху Античності лідери ототожнювалися з вождями і наділялись особливими, часто надлюдськими якостями. В середні віки робиться спроба (Н. Макіавеллі) визначення політичного лідерства. Політичний лідер уособлює державну і політичну владу, взаємодіє зі своїм оточенням, налагоджує взаємовідносини з народом. Наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. з'являються перші ціннісні концепції політичного лідерства. Концепція «освіченого монарха», природних прав людини пов'язана з виникненням капіталістичного устрою (Ф. М. Вольтер, Ш. Л. Монтеск'є, Дж. Локк, Ж.-Ж. Руссо). Ґрунтовний аналіз проблем політичного лідерства в новий і новітній час розроблений в працях В. Парето, Т. Моска, М. Вебера, К. Маркса, Ф. Енгельса, В. Плеханова, В. Леніна. К. Маркс визначав лідера як особу, що має сукупність відповідних властивостей (уміння, знання, авторитет, організаторський талант) і є виразником інтересів і волі певного класу, зокрема пролетаріату. ХХ ст. характеризується наявністю політичних лідерів, які не тільки змінювали свої країни, але впливали на долю світу загалом. Серед них: К. Аденауер, Ш. де Голль, Ф. Рузвельт, Й. Сталін, В. Черчилль. Розкриваючи проблему політичного лідерства, важливо продуктивно використовувати провідні категорії психології і політології. У політологічному контексті політичне лідерство – це суспільно-політичний процес, за якого одна, а іноді й кілька осіб беруть на себе та виконують роль керівника, провідника певної соціальної групи, громадсько-політичної організації чи руху, держави або суспільства загалом. Термін «leader», згідно з Оксфордським словником англійської мови (1933), виник у ХІІІ ст. й означає «провідний», «керівник». Термін «політичне лідерство» виник лише на початку ХІХ ст., коли політичні процеси почали розвиватися в соціально-економічних умовах інтенсивного розвитку суспільства, що супроводжувалося назрілими міждержавними суперечностями й соціальними революціями. У свідомості значної частини громадян політичний лідер є авторитетним

членом певної організації або суспільства загалом, особистий вплив якого дає йому змогу відігравати провідну чи суттєву роль у політичних процесах і ситуаціях. Політичне лідерство – це: по-перше, механізм групової інтеграції, який об'єднує дії навколо особи чи певного угруповання, які відіграють роль керівника; по-друге, процес взаємодії угруповання авторитетних людей, які наділені реальною владою і здійснюють легітимний вплив на суспільство або окрему його частину на основі добровільно отриманих політико-владних повноважень і прав від значної частини громадян. Узагальнений психологічний погляд на політичне лідерство дає змогу виокремити такі підходи у його визначенні: а) лідерство як різновид влади, носієм якої є певна людина або політична група; б) лідерство як управлінський статус, керівна посада, пов'язана з ухваленням важливих політичних рішень; в) лідерство як вплив на інших людей, що передбачає: – постійний і стійкий вплив (до лідерів не можна зараховувати людей, що зробили разовий вплив на політичний процес); – керівний вплив лідера має здійснюватися на політичну структуру (групу, партію, рух) з подальшим поширенням на все суспільство або його більшість; – політичного лідера відрізняє від інших явна інтелектуальна, організаторська і вольова тощо перевага; – вплив лідера формується не силою, а авторитетом або визнанням правомірності керівництва; г) лідерство як особливий вид підприємництва на специфічному ринку, на якому політики в конкурентній боротьбі обмінюють власні політичні програми й пропонувані способи їхньої реалізації на владні посади; г) лідерство як символ спільності та зразок політичної поведінки певної групи, партії, руху, політичної еліти, що відображають інтереси й сподівання широких народних мас або більшості суспільства. Можна зробити такі узагальнення: – лідерство є взаємозв'язком, взаємодією і взаємовпливом таких складових: лідер, послідовники, соціальне середовище, завдання тощо; – лідерство не обмежується сукупністю неординарних якостей і здатностей лідера, а є особливим видом міжособистісних відносин; – лідерство пов'язане з соціально-політичною роллю, яку виконує особистість у певній політичній системі; – лідерство асоціюється не з абстрактним, а цілеспрямованим, результативним впливом на суспільні процеси; – процес лідерства є динамічним і тривалим у часі. Отже, *політичне лідерство* – процес міжособистісної взаємодії, в ході якого авторитетні люди, наділені реальною владою, здійснюють легітимний вплив на

все суспільство, чи певну його частину, яка добровільно віддала їм частину власних політико-владних повноважень і прав.

Психологія стилів лідерства

Стиль лідерства (керівництва) - це типова для лідера (керівника) система прийомів впливу на ведених (підлеглих).

У практиці та теорії управлінської діяльності виділяють **різні типи стилів керівництва** за ознакою переважання одноосібних чи групових способів впливу на організацію виробничого процесу.

1. Авторитарне управління (директивне, імперативне): керівник сам визначає групові цілі, сам приймає рішення, на підлеглих діє, головним чином, наказом, розпорядженням, які не підлягають обговоренню. Авторитарне управління має різні форми.

А. Патріархальне: всі "члени сім'ї" повинні слухатися керівника, а він вважає підлеглих такими, які не "доросли" до прийняття рішень. Але це його "діти", про яких він, звичайно, повинен піклуватися.

Б. Авторитарне: більш притаманне інституціям (державі, підприємству), ніж окремим особам. Керівництво здійснюється апаратом через підлеглі інстанції, які побічно проводять рішення автократа (самодержця), залишаючись підлеглими йому.

В. Бюрократичне: домінує деперсоналізація (людина – носій регламентованих функцій), керівники всіх рівнів займають своє місце в структурі інстанцій і мають право на виконання даних їм повноважень. Системі регулювання підпорядковуються і керівництво, і підлеглі (предметна компетентність).

Г. Харизматичне (харизма - милість Бога): за лідером визнаються видатні, єдині у своєму роді якості, а тому він може побажати будь-якої жертви від підлеглих і не зобов'язаний про них турбуватися.

2. Демократичне управління (кооперативне, колективне): керівник мобілізує групу на колективну розробку рішень і колективну їх реалізацію, організовує систематичний обмін інформацією, думками, на підлеглих діє переконаннями, порадами, аргументами.

Демократичний стиль характеризується високим рівнем децентралізації повноважень, вільним прийняттям рішень і виконанням завдань, оцінкою роботи після її завершення, турботою про забезпечення працівників необхідними ресурсами, встановленням відповідності цілей організації і цілей груп працівників.

3. Ліберальне (пасивне) управління: низький рівень вимог до підлеглих, головні засоби впливу - прохання, інформація.

Ліберальне керівництво базується на майже повній свободі у визначенні своїх цілей і контролі своєї власної роботи. Його можна розглядати як різновид демократичного стилю.

4. Анархічне управління: фактична відмова від активного впливу на підлеглих, уникання в прийнятті рішень, невтручання і потурання підлеглим ("роби як знаєш").

У наш час на Заході в менеджменті практикують комбінування авторитарного і кооперативного стилів керівництва, причому останній переважає.

Поряд з цим виділяють ще й індивідуальні стилі керівництва.

Вибір індивідуального стилю керівництва колективом є одним із найважливіших завдань для менеджера. Як правило, виділяють п'ять основних стилів керівництва:

1. Невтручання: низький рівень турботи про виробництво і людей. Керівник не керує, багато працює сам. Домагається мінімальних результатів, які достатні тільки для того, щоб зберегти свою посаду в даній організації.

2. Тепла компанія: високий рівень турботи про людей. Прагнення до встановлення дружніх стосунків, приємної атмосфери і зручного темпу праці. При цьому керівника не дуже цікавить, чи будуть досягнуті конкретні й стабільні результати.

3. Завдання: увага керівника повністю зосереджена на виробництві. Людському фактору або взагалі не приділяється увага, або приділяється її вкрай мало.

4. Золота середина: керівник у своїх діях прагне достатньою мірою поєднати орієнтацію як на інтереси людини, так і на виконання завдання. Керівник не вимагає занадто багато від працівників, але і не займається потуранням.

5. Команда: керівник повністю прагне поєднати у своїй діяльності як інтерес до успіху виробництва, так і увагу до потреб людей. Питання тільки в тому, щоб бути і

діловим, і людським. Спільні обов'язки, що їх беруть на себе працівники заради досягнення цілей організації, сприяють взаємовідносинам довіри і поваги.

Крім типологічного та індивідуального стилів керівництва, на практиці існують принципи і прийоми управління, про які не прийнято говорити вголос. Ці принципи, хоч і є певною мірою породженням нашої колишньої системи з поправкою на менталітет, все ж таки мають під собою психологічне підґрунтя.

1. Ефект опудала. Керівник вибирає із працівників, причому з високим статусом і висококваліфікованих, "опудало", тобто того, ким він лякає решту працівників. А саме: на різних нарадах, зборах, де присутня більшість працівників, він прагне применшити значення роботи своєї "жертви", показати "некомпетентність" цієї людини, критикувати слушні рекомендації, робити "в'їдливі" зауваження. Цим начальник "вбиває двох зайців":

а) показує підлеглим, менш кваліфікованим і з нижчою посадою, що "я можу зробити з Вами те ж саме або й ще більше", і тим самим наганяє на них страх;

б) підриває авторитет і нервову систему своєму потенційному конкурентові, щоб той зривався і показував себе як скандаліст.

Подібна тактика керівника призводить до затяжних, відкритих і прихованих конфліктів, які, в принципі, не закінчуються ані чиєюсь перемогою, ані позитивним ефектом.

2. "Бий своїх, щоб чужі боялися". Деякі керівники показують, що вони розрізняють поняття "дружба" і "робота". З кимось із своїх підлеглих у позаробочий час дружать і мають спільні інтереси чи хобі - і про це усі знають. На роботі ж демонстративно підкреслюють свою вимогливість до цих людей. Часто публічно критикують, "перегинаючи при цьому палку". І цю несправедливість також помічають всі члени колективу. Таким чином керівник хоче показати всім, що він принциповий і справедливий. Врешті-решт "побутовий" приятель керівника не витримує цієї подвійної гри і або йде в інший колектив від свого "покровителя", або між ними починається конфлікт.

І тому офіційні рівні ділові стосунки, де не перетинаються особисті інтереси, - це найкраща дружба між керівником і підлеглим.

3. "Розділай і владарюй". Цей принцип використовують часто керівники, які не відчують себе впевнено на своєму місці або ж наділені манією підозрливості.

Для таких керівників важливо, щоб у їхньому підрозділі чи на їхній ділянці працівники, особливо на суміжних і важливих ділянках роботи, конфліктували між собою. Тоді, на їхню думку, внутрішнє, хай нездорове, суперництво приведе до зовнішньої стабільності. Кожна із "ворогуючих сторін" скаржитиметься начальнику одна на одну. Керівник заспокоюватиме кожного такого працівника і буде начебто на його боці. Хоча насправді керівникові це вигідно, він сам тонко ініціює конфлікти і "підсипає жару у вогонь".

У цій не дуже "чистій" тактиці керівник виходить з таких міркувань:

- а) конфліктуючи між собою, працівники не об'єднуються проти нього;
- б) він буде завжди поінформований, якщо проти нього в колективі щось задумали;
- в) конфліктне суперництво між працівниками автоматично сприятиме і кращому виконанню кожним членом групи своїх функціональних обов'язків.

Виходячи з цього принципу управління, можна деякий час протриматися "на плаву", але якщо працівники розкоднують тактику керівника, то можуть усі об'єднатися - і тоді кінець кар'єрі, принаймні у цій організації. Можливий також інший варіант, що підлеглі переймуть тактику "тихої сапи" від свого керівника і скерують її проти нього ж.

4. "Тихе теля двох маток ссе". Відразу зазначимо, що цей принцип стосується поведінки керівника до вищого над собою начальства. Він означає, що керівник певної нижчої структури ніколи не заперечує вищим керівникам, навіть якщо, на його думку, ті неправі у своїх рішеннях, виявляє підкреслену ввічливість, старанність, беззастережність. До того ж не тільки до свого прямого начальника, з яким він найбільш пов'язаний функціонально, але і до інших. Звичайно, з певною метою.

Такий керівник стає зручним для всіх, його наближують до себе вищі чини, які хочуть мати таких заступників.

Щодо членів підлеглого колективу, то той, що "тихе теля...", може бути різним: як авторитарним, так і вимогливим, справедливим, демократичним. Від його тактики

стосунків із вищим начальством колектив не страждає - навпаки, може мати деякі "неписані" пільги.

5. "Кожній сестрі по сережці", або "давайте жити дружно". Цей принцип стосується передусім стимулювання, як одного із важелів керівництва. При розподілі премій, путівок, відпусток тощо, а також конкретної роботи між членами колективу керівник, який сповідує цей принцип, прагне нікого не образити, зробити так, аби всі залишалися максимально задоволеними. Для нього основне, щоб була стабільність і не було скарг у вищій інстанції.

Відомо, що всіх задовольнити неможливо, а ті, хто працює сумлінно, відчувають себе ображеними і приниженими. Адже їх стимулюють так само, як і тих, хто працює абияк.

Цей принцип управління навряд чи може мати місце в приватних виробничих структурах. Він може існувати швидше в державних організаціях із бюджетним фінансуванням чи державним замовленням, де цей принцип у свій час і народився.

6. "Ефект клітки". Це особливість постстосунків між колишнім керівником і підлеглим. Зазначимо одразу: це не означає, що стосунки тоді були між ними ворожими чи неприязними. Вони могли бути і приховано, і явно доброзичливими.

Ця особливість стосунків означає, що колишній підлеглий відчуває до свого колишнього керівника певні "претензії" за те, що доводилося коритися чужій волі. За аналогією із тигром, якого випустили з клітки, він готовий роздерти свого "опікуна", хоча той і годував його м'ясом.

І якщо директор зустрічає свого привітного колись підлеглого, а професор - запобігливого аспіранта через короткий, після розходження їхніх шляхів, час, і помічає, що поведінка його якась насторожена, - то це спрацьовує "ефект клітки".

Мине час і "ефект клітки" ослабне. Але це психічне явище варто враховувати в ділових стосунках.

Методи керівництва:

1) «**прихований**» («анонімний») стиль керівництва. Зміст його полягає в тому, що вища ланка керівництва, яка приймає найвідповідальніші рішення і визначає життя всієї корпорації, не відома рядовим співробітникам, керівникам нижчої і навіть

середньої ланок. Наслідком цього став процес «відкривання» керівництва, передавання головних функцій управління безпосередньо виконавчим органам;

2) **«відкритий»** («видимий») стиль керівництва. Сформувався внаслідок самодискредитації «прихованого» стилю. Йому властиві особливе визнання значущості горизонтальних зв'язків та каналів комунікації, вільне спілкування між представниками різних структурних одиниць, вплив на підлеглих, турбота про їхній статус та умови праці, поінформованість про стан справ в організації та ін.;

3) **уважний** стиль керівництва. Його характеризують турбота про статус підлеглих, умови їх праці. Поведінка уважних керівників передбачає подяки підлеглим за добру роботу, увагу до їх особистих проблем, готовність прийти на допомогу, винагороди за бездоганно виконане завдання, відсутність завищених очікувань у ставленні до співробітників;

4) **ініціювання** структури. Цей стиль ґрунтується на вмінні керівника сформулювати мету і розробити план для її досягнення. Поведінка керівників, які ініціюють структуру, передбачає розподіл між підлеглими особливих завдань, встановлення стандартів виконання роботи, інформування працівників про вимоги до неї, стимулювання використання уніфікованих процедур;

5) **трансформаційний** стиль керівництва. Керівники, що сповідують цей стиль, звертаються до високих ідеалів і моральних цінностей співробітників, спонукуючи їх змінювати попередні цілі, потреби. Вони демонструють свою впевненість, намагаються бути прикладом для підлеглих, надихати їх на досягнення цілей.

Інші класифікації виокремили керівників, орієнтованих на виконання завдання й орієнтованих на відносини. Перші відповідали стилю керівництва «ініціювання структури», другі - стилю «уважних керівників».

Останніми роками дослідники схиляються до думки про те, що не існує універсального стилю керівництва, будь-який із них може бути ефективним залежно від ситуації. Визнання первинності ситуації у виборі стилю управління стало передумовою формування *теорії ситуативного управління*. Жоден із ситуативних стилів не є універсальним, тому керівники повинні виявляти гнучкість, пристосовуючись до ситуацій.

Питання для самоконтролю:

1. Що таке лідерство як соціально-психологічний феномен?
2. Які науково-теоретичні підходи лідерства ви знаєте?
3. В чому полягає сутність «Я» - концепція лідера?
4. Які види лідерства ви знаєте?
5. Основні соціальні функції лідерства це - ?
6. Які особливості політичного лідерства?
7. Які види лідерства виділяє Макс Вебер?
8. За якими критеріями визначають стиль лідера?
9. Які особливості демократичного стилю лідерства?
10. Які недоліки авторитарного стилю лідерства?

Тема 7. Психологія соціальних ситуацій

1. Поняття соціально-психологічної ситуації
2. Класифікація соціально-психологічних ситуацій
3. Поведінка індивіда в штатно-проблемних ситуаціях
4. Адаптація як універсальна стратегія ефективної поведінки в соціально-психологічних ситуаціях

Поняття соціально-психологічної ситуації

Істотним кроком вперед в розвитку соціальної психології стало вивчення соціального і психологічного середовища людини. Нова галузь дослідження одержала назву «психологія середовища». На Заході вона розвивається з кінця 1960-х років.

У даний час в психологічних дослідженнях виникає тенденція дотримуватися принципу «компонентної перспективи». Він означає, що поведінка особи визначається її психологічною конституцією, ситуацією і їх взаємодією. Загальновизнано, що зрозуміти особу і її соціальні взаємодії неможливо, відволікаючись від конкретної життєвої ситуації, в якій вона знаходиться. Це обумовлено тим, що між людиною і

умовами його життя існує нерозривний зв'язок.

Не дивлячись на активні дослідження проблематики психології середовища, дотепер немає єдності в розумінні суті психологічної ситуації, є тільки безліч підходів до визначення цього поняття.

Ситуація в загальній інтерпретації - система зовнішніх по відношенню до суб'єкта умов, які спонукають і опосередковують його соціальну активність. Зовнішнє положення по відношенню до суб'єкта означає: у просторовому відношенні: позаположенність йому; у тимчасовому відношенні: передування дії суб'єкта; у функціональному відношенні: незалежність від нього відповідних умов у момент дії.

До елементів ситуації може відноситися і стан самого суб'єкта в попередній момент часу, якщо воно обумовлює його подальша поведінка.

Описати ситуацію на соціально-психологічній мові означає виділити і сформулювати всі вимоги, які пред'явлені індивіду ззовні або вироблені їм самим і виступають для нього як "схожі".

Вирішити ситуацію або перетворити її - значить реалізувати її вимоги. Суб'єкт може вийти за межі ситуації, якщо йому вдається виробити і реалізувати нові вимоги до себе, які являються надмірними по відношенню до первинних.

Одна з концепцій розглядає ситуацію на різних рівнях - від мікро- до макрорівня:

- 1) перший рівень: стимули - окремі об'єкти або дії;
- 2) другий рівень: епізоди - особливі значущі події, які мають причину і наслідок;
- 3) третій рівень: ситуації - фізичні, тимчасові і психологічні параметри, які визначаються зовнішніми умовами;
- 4) четвертий рівень: оточення - узагальнююче поняття, що характеризує типи ситуацій;
- 5) п'ятий рівень: середовище - сукупність фізичних і соціальних змінних зовнішнього світу.

Як видно, при визначенні ситуації акцент ставиться на її зовнішню заданість. Згідно такому розумінню, структура ситуації включає дійових осіб, здійснювану ними діяльність, її соціальні, тимчасові і просторові аспекти. Самі ситуації розрізняють за екологічними, географічними, психосоціальними і багатьма іншими змінами

середовища і їх атрибутами.

Згідно дещо іншої позиції, ситуація в психологічному контексті розуміється не просто як сукупність елементів об'єктивною, дійсності, а як результат активної взаємодії особи і середовища. При такому розумінні ситуації виділяються як об'єктивні або суб'єктивні (в залежності тому, який елемент переважає) зовнішні обставини або особа.

Об'єктивна сторона ситуації описана вище, суб'єктивну сторону представляють міжособові відносини, соціально-психологічний клімат, групові норми, цінності, стереотипи свідомості. Зрозуміло, що середовище завжди позасуб'єктивна, а ситуація завжди суб'єктивна (це завжди «чиясь» ситуація). Середовище характеризується відносною стійкістю і тривалістю, тобто стабільністю, а ситуація відносно короткочасна.

З приводу представленої ситуації в свідомості індивіда виділяють два моменти: формування і розвиток сприйняття ситуації; функціонування цього сприйняття як елементу цілісної системи, що представляє картину світу.

Поведінка людини обумовлена не стільки зовнішнім оточенням, скільки його інтерпретацією цього оточення. В зв'язку з цим говорять про так звану значущу ситуацію, якій підкреслюється залежність особи від певних чинників середовища.

Класифікація соціально-психологічних ситуацій

Класифікація ситуацій за *Л. Аргайлом*: офіційні події; випадкові епізодичні зустрічі; формальні контакти на роботі і в побуті; симетричні ситуації (дружні, товариські); асиметричні ситуації (в навчанні, керівництві).

Класифікація ситуацій, за *Е. Берном*: ситуації-ритуали (ритуали - це символічний вираз думок і відчуттів за допомогою дії, загальної для багато кого і виражаючого загальні прагнення, підстави яких лежать в загальних цінностях); ситуації-ігри (гра - це форма діяльності в умовних ситуаціях, яка направлена на відтворення і засвоєння суспільного досвіду, фіксованого в спеціально закріплених способах здійснення наочних дій. В соціально-психологічному контексті - форма відтворення наочного і соціального утримання професійної і іншої діяльності, моделювання систем відносин, характерних для даного виду практики).

Соціальні психологи розрізняють ситуації з погляду суб'єктивного сприйняття

і оцінки: *суб'єктивно значущі ситуації*; *суб'єктивно незначущі ситуації*.

Ми вважаємо правомірним запропонувати найбільш загальну класифікацію соціально-психологічних ситуацій за принципом сили дії, що дестабілізувала, на індивіда і соціум.

Ситуації штатні - характеризуються традиційним, відомим і підконтрольним індивіду співвідношенням обставин і умов. Рішення по них забезпечується вживанням відомих алгоритмів.

Ситуації проблемні - співвідношення обставин і умов, в яких розвертається діяльність індивіда, містить суперечності і не має однозначного рішення.

Ситуації соціально-напружені - це гостра протиставленність особових і міжгрупових інтересів різних соціальних груп (докладніше - в темі «Психологія соціальної напруженості»).

Екстремальні ситуації - незвичайні умови існування людини, до віддзеркалення яких його психофізіологічна організація або природа не готова.

Існує підхід, який полягає в описі моделі соціальної ситуації і характеристиці ситуації в рамках елементів моделі. Такими є, наприклад, *ситуації спорту, ігор, театру, хірургічної або кримінальної ситуації*.

Поведінка індивіда в штатно-проблемних ситуаціях

Поведінка – це властива індивідам взаємодія з середовищем, опосередкована їх зовнішньою (руховою) і внутрішньою (психічною) активністю. Під поведінкою розуміються зовнішні прояви психічної діяльності.

Взагалі корисно трохи зупинитися на дослідженні співвідношення понять «поведінка» і «діяльність». Здавалося б, існує відоме зіставлення соціальної діяльності соціальній поведінці, проте в літературі суцільно і поряд ці поняття ототожнюються: діяльність пояснюється через поведінку, а поведінка - через діяльність. Щоб розібратися в цьому, корисно відштовхнутися від поняття «соціальна активність».

Соціальна активність подвійна по своїй природі. З одного боку, вона об'єктивувалася в різних суспільних процесах, таких, наприклад, як професійна діяльність, і виступає як однорідна соціальна діяльність. З іншою - соціальна активність суб'єктна. Вона завжди індивідуальна, персоніфікована. Суспільство реалізує свою активність тільки через активність індивідів і соціальних груп, що

складаються з тих же самих індивідів. Активність індивідів в рамках суспільно-організаційних форм взаємодії людей виступає як їх поведінка. Поведінка є спосіб включення індивіда в діяльність, він обумовлений конкретно-історичним розвитком індивіда.

Діяльність - це завжди те, що саме індивід робить. Поведінка - це завжди те, як, яким чином, яким способом це «щось» індивід робить. Гете говорив, що поведінка - це дзеркало, в якому кожний показує самого себе.

І соціальна діяльність, і соціальною поведінкою є дві форми існування і розвитку соціальної активності. Вони історично виникають одночасно і функціонують

системно, цілісно. Неможливо робити що-небудь ніяк, навіть бездіяльність має свою форму.

Поведінка - це функція взаємодії особи і ситуації середовища в даний момент часу, причому особові особливості розглядаються як можливості, які конкретну дію реалізують в приватній ситуації. Своєрідність поведінки індивіда залежить від характеру його взаємостосунків з соціумом, від норм, ціннісних орієнтації, ролевих розпоряджень.

Традиційно поведінка описується як сукупність дій, обумовлених навиками, звичками і конкретною ситуацією, що склалася, і вчинків, що вимагають боротьби мотивів, прийняті рішення.

Все різноманіття моделей поведінки індивідів в соціумі можна диференціювати на дві великі групи:

1. Адаптивне, соціально бажане, конструктивне, тобто творча, адекватна поведінка;
2. Деадаптивне, соціальне табуйоване, деструктивне, тобто руйнівна, неадекватна поведінка.

У західній інтерпретації самими загальними стратегіями вважаються форми тотального орієнтування людини - продуктивні і непродуктивні, виявляються, наприклад, в тенденціях «інстинкту життя», за З.Фрейдом, а також «володіння» і «буття», за Е.Фроммом.

Дещо більш широко підійшов до проблеми типів поведінки Х.Томе, який виділив загальну «техніку буття» і ситуативно специфічна техніка.

Загальна «техніка буття»: дії, направлені на зміну ситуації; пристосування до інституційних аспектів ситуації, до соціальних норм і суспільних встановлень, до правил, ділових відносин; пристосування до своєрідності і потреб інших людей; турбування про встановлення і підтримку соціальних контактів; акцептація ситуації.

Ситуативно специфічна техніка: використання шансу; пошук соціальної підтримки; ідентифікація з іншими; корекція своїх очікувань;

самоутвердження; агресія; відстрочення задоволення своїх потреб.

80

Соціум, як зовнішнє по відношенню до індивіда середовище, виробив ряд критеріїв, що забезпечують соціально бажана, адаптивна, адекватна поведінка індивіда. До цих критеріїв відносяться: поведінка, відповідна закону. Законотрухняність і пошана правових норм - відмінні ознаки цивілізованих людських взаєностосунків; етична бездоганність. При всій нашій схильності до суб'єктивного трактування моралі в суспільстві існують загальноприйняті підходи до пояснення її основних понять, таких як чесність, справедливість, сумлінність; облік конкретної ситуації, в якій особа діє або виявилася за збігом обставин. Нерідко людина виграє на фоні інших, навіть більш яскравої натури, оскільки вдало виступила в конкретній ситуації, тобто виграшно виглядала, слухалася, запам'яталася; мета, яку ставить перед собою особа. Чим більш значуща для людини власна мета, тим більш підйомною силою вона володіє; самокритична оцінка можливостей використання конкретної моделі поведінки; облік психологічних характеристик - власних і інших індивідів по соціуму.

В оптимальній моделі поведінці досягається розумне співвідношення задуму і способів його виконання. Чим органічніше цей взаємозв'язок, тим привабливіше людина. У наш час подібних прикладів дуже мало, що ще раз підтверджує існування розриву між вибраною моделлю поведінки і особистими можливостями її реалізації.

Стратегії поведінки в індивідуально значущих ситуаціях - це особливі поведінкові синдроми, що характеризуються актуалізацією адаптивних механізмів психічної саморегуляції. Стратегії залежать від ступеня значущості ситуації для даної особи.

Людина освоює ті моделі поведінки, які приносять йому успіх. Не слід забувати, що при виборі моделі поведінки ми залежимо не стільки від самих себе, скільки від багатьох зовнішніх обставин. Чим нижче життєвий рівень суспільства, тим більше його громадяни стурбовані побутовими потребами. В суспільствах з високим життєвим рівнем люди схильні до рішення духовно важливих проблем. Проте і в першому, і в другому випадках значення має

духовна активність людей: духовно ослаблена людина більше за інші залежимо від зовнішніх умов. 81

Широко відома типологія поведінки індивідів стосовно ситуацій зіткнення або перетину їх інтересів. Її автор американський соціальний психолог Д. Томас. Він виділив такі типи поведінки:

Суперництво, боротьба, конкуренція - протиборство конфлікуючих інтересів з позиції сили. Мета: перемога однієї сторони і поразка - інший. Пристосування, адаптація, небажання захищати свої інтереси (зважаючи на їх малозначність для індивіда) в ситуації об'єктивно або суб'єктивно значущих: для протилежної сторони. Компроміс - захист і забезпечення власних інтересів більш менш адекватними двосторонніми поступками

Уникнення - відхід від участі в конфлікті, зважаючи на повну байдужість індивіда до власних інтересів і до інтересів партнера.

Співпраця - забезпечення взаємовигідних інтересів на основі спільної діяльності і партнерства.

Типологія відображає розуміння стратегії поведінки в системі координат: Суб'єкт враховує свої інтереси - суб'єкт враховує інтереси партнера.

Інша типологія відображає розуміння характеру стратегії поведінки в системі координат: особиста залучена - гнучкість: збереження («не розгойдувати човен»); згладжування («підкреслювати позитивне»); домінування («батько знає краще»); встановлення правил; співіснування («ви підете однією дорогою, а я - іншою»); торгівля («ти - мені, я - тобі»); підкорення («плисти за течією»); підтримуюча свобода («я підтримую Ваше право на помилку»); співпраця («одна голова добре, а дві - краще»).

Адаптація як універсальна стратегія ефективної поведінки в соціально-психологічних ситуаціях

У даний час популярна точка зору, що стратегії поведінки розкриваються в різних формах адаптації.

Адаптація розуміється як активна взаємодія людини з соціальним

середовищем, на відміну від колишнього уявлення про адаптацію як просте пристосування заради досягнення його оптимальних рівнів за принципом гомеостазу і відносної стабільності. Адаптивна стратегія поведінки в значущих ситуаціях обумовлюється адаптивними можливостями особи, особливостями сприйняття і оцінки нею значущої для неї ситуації. 82

Соціальна адаптація - постійний процес активного пристосування індивіда до умов соціального середовища, а також результат цього процесу. Співвідношення цих компонентів, що визначає характер поведінки, залежить від цілей, ціннісних орієнтацій, можливостей їх досягнення в соціальному середовищі і від індивідуальних особових якостей суб'єкта.

Адаптивна, в найширшому значенні, - це відповідність результату діяльності індивіда прийнятої їм мети. Звичайно це поняття пов'язують з періодами принципових, якісних змін в житті індивіда, хоча насправді соціальна адаптація йде безперервно. Основні типи адаптаційного процесу формуються залежно від структури потреб, мотивів індивіда і психологічних властивостей його особи. Є два типи активний і пасивний. Активна адаптація - це переважання власної дії індивіда на соціальне середовище. Пасивна адаптація -- це конформне ухвалення індивідом цільових ціннісних орієнтацій зовнішнього соціального середовища.

Основним критерієм ефективності адаптаційного процесу є максимально можливе задоволення актуальних потреб індивіда в умовах відповідності його поведінки діяльності вимогам середовища. Важливий аспект соціальної адаптації - ухвалення індивідом своєї соціальної ролі. Ефективність адаптації істотно залежить від того, наскільки адекватно індивід сприймає себе і свої соціальні зв'язки спотворене або недостатньо розвинене уявлення про себе веде до виникнення внутрішньоособових і міжособових конфліктів і як наслідок, до деструктивних моделей поведінки.

Стратегії поведінки є різними варіантами процесу адаптації і підрозділяються на соматично, особово і соціально орієнтовані залежно від переважної участі в адаптаційному процесі тієї або іншої сфери життя.

Існують дві ведучі тенденції функціонування соціальної системи - адаптивна і неадаптивна. Кожна з них визначається відповідністю або невідповідністю її цілей і результатів, що досягаються в ході соціальної діяльності. ⁸³

Варіанти можливої спрямованості адаптації наступні.

Гомеостатична спрямованість - адаптивний результат полягає в досягненні рівноваги.

Спрямованість гедонізму - адаптивний результат полягає в насолоді, уникненні страждань.

Прагматична спрямованість - адаптивний результат полягає в практичній користі, успіху.

Неадаптивна - це протилежність результату діяльності індивіда її початкової мети. Йдеться не просто про розбіжність результату і мети, а саме про виникнення відношення протилежності між прийнятою метою і досягнутим результатом.

Питання для самоконтролю:

1. В чому полягає зміст поняття соціально-психологічної ситуації?
2. Що можна віднести до об'єктивних умов соціально-психологічної ситуації?
3. Які класифікації соціально-психологічних ситуацій ви знаєте?
4. Соціально-психологічні ситуації за Аргайлом?
5. Які види соціально-психологічних ситуацій виділяє Е.Берн?
6. Які властивості екстремальних ситуацій?
7. Як регулюється поведінка в штатних ситуаціях?
8. Поведінка індивіда в штатно-проблемних ситуаціях?
9. Які стратегії ефективної поведінки в соціально-психологічних ситуаціях ви знаєте?

Тема №8: Психологія малих соціальних груп

1. Специфіка соціально-психологічного підходу дослідження малих груп.
2. Сутність та характерні ознаки «малої групи».
3. Класифікація малих груп.
4. Психологічні характеристики групової взаємодії.
5. Психологічні процеси в малій групі.

Специфіка соціально-психологічного підходу дослідження малих груп.

Проблема малої групи - одна з найважливіших в соціальній психології, оскільки мала група виступає тим первинним середовищем, в якому особа робить свої перші кроки і продовжує далі свій шлях розвитку.

Очевидним є той факт, що з перших днів життя людина пов'язана з певними малими групами. Вона не тільки випробовує на собі їх вплив, але і одержує в них і через них першу інформацію про зовнішній світ, а надалі організовує свою діяльність.

Перш за все слід зазначити, що поняття «група» може вживатися в різних значеннях.

Одне з них пов'язане із задачами соціологічного або демографічного статистичного аналізу, у такому разі виділяються довільні об'єднання (угруповання) людей за якою-небудь загальною ознакою, необхідній в рамках конкретної системи цього аналізу.

Інше розуміння терміну «група» має місце в психології, коли в результаті тестових випробувань конструюються групи людей, що дали показники в якихось одних межах.

Нарешті, під групою розуміється реально існуюче утворення, в якій люди зібрані разом, з'єднані якоюсь загальною ознакою або видом спільної діяльності, поміщені в якісь ідентичні умови, обставини, певним чином

усвідомлюють свою належність до його утворення, хоча ступінь такого усвідомлення може бути вельми різна.

З точки зору соціологічного підходу вибирається якийсь об'єктивний критерій розрізнення груп і в його рамках аналізують кожну соціальну групу, її відношення з суспільством, з особами, що в неї входять.

Для соціально-психологічного підходу використовується інша точка зору. Виконуючи різні соціальні функції, людина є членом багатьох соціальних груп. Вона формується як би в перетині цих груп, де схрещуються різні групові впливи. Це має для особи важливе значення: з одного боку, визначається її об'єктивне місце в даній спільності людей, з іншою - формується свідомість особи. Особа являється включеною в систему поглядів, уявлень, норм, цінностей численних груп.

Для соціальної психології явно недостатня проста констатація безлічі людей або навіть наявності усередині нього якихось відносин. Соціальна психологія досліджує перш за все закономірності поведінки людей, обумовлені фактом їх включення в реальні соціальні групи. Отже, фокусом аналізу тут виступає саме змістовна психологічна характеристика таких груп.

Спільність змісту діяльності і поведінки груп породжує і спільність їх психологічних характеристик: групових інтересів, групових потреб, групових норм, групових цінностей, групових цілей, групової думки.

Для індивіда, що входить до групи, усвідомлення належності до неї здійснюється перш за все через ухвалення саме цих характеристик, що і дозволяє йому ідентифікувати себе з даною групою. Доведено, що головною, чисто психологічною характеристикою групи є наявність так званого «ми-відчуття», на відміну від іншого - «вони».

«Ми-відчуття» виражає потребу відрізнити одну спільність від іншої і служить індикатором певної соціально-психологічної ідентичності.

Специфіка соціально-психологічного аналізу групи саме тут і

виявляється. Розглядаються виділені засобами соціології реальні соціальні групи, і в них визначаються ті риси, які в сукупності роблять групу психологічною спільністю. 86

Теоретичні підходи до дослідження малих груп.

На розвиток теорії психології соціальних груп вплинуло безліч концепцій, серед яких найбільш відомі наступні.

Теорія «поля» ґрунтується на відомій тезі К. Левіна про те, що поведінка особи, як правило, визначається її життєвим і соціальним простором. При розробці своєї концепції К. Левін скористався аналогами понять, вживаних в топології і теорії множин. Ця теорія дала імпульс до розробки окремих теорій групової психології:

- теорії згуртованості; теорії соціальної влади;
- теорії суперництва-співпраці;
- теорії внутрішньогрупового тиску;
- теорії групових домагань.

Інтеракціоністська концепція будується на тому, що група це система взаємодіючих індивідів, функціонування яких описується трьома поняттями: індивідуальна активність; взаємодія; відносини.

У теорії систем група розглядається як відкрита система взаємозв'язаних позицій і полів, як сукупність групових «входів» і «виходів».

Соціометрія розглядає групу через аналіз внутрішньогрупових відносин.

Психоаналітична орієнтація використовує в описі групових процесів ідеї З.Фрейда про мотиваційні і захисні механізми особи.

Загальнопсихологічний підхід полягає в уявленні про людську поведінку, в якій відображені індивідуальні процеси особи, такі як навчання, когнітивна сфера, мотивація і емоційно-вольова сфера особи, яка неминуче пов'язана з груповими діями.

Суть та характерні ознаки поняття «мала група».

87

У вітчизняній і зарубіжній соціальній психології даються різні визначення малої групи. Одне з «синтетичних» визначень малої групи звучить так: «Мала група - це нечисленна за складом група, члени якої поєднані загальною соціальною діяльністю і знаходяться в безпосередній особистій взаємодії і спілкуванні, що є основою для виникнення емоційних відносин, групових норм і групових процесів».

Навіть таке достатньо універсальне визначення носить описовий характер і допускає різні тлумачення, в залежності від того, якому змісту надається включеним в нього поняттям. Ця відмінність в тлумаченнях характерна для дослідників інтеракціоністської і когнітивістської орієнтації.

Для перших важливим моментом у визначенні поняття малої групи виступає саме загальна спільна діяльність, і тоді мала група розглядається перш за все як певна система взаємодії.

Для других в цьому ж визначенні важливими виявляються елементи групової когнітивної структури - норми і цінності, незалежно тому, чи на основі загальної діяльності або простої взаємодії функціонує група.

Під групою розуміють психологічно єдиний соціальний осередок, члени якого цілеспрямовано пов'язані один з одним і залежать один від одного. Важливо відзначити, що кожний член групи визнає свою залежність від інших її членів.

Іноді поняття «мала група» трактується як: збори людей, включених в координовану діяльність, свідомі або несвідомо підлеглу загальній меті, досягнення якої приносить учасникам задоволення; мініатюрна соціальна система, дослідження якої дає розуміння соціального простору в цілому; життєвий простір особи.

Існують і інші підходи до опису малої групи. Указуються, зокрема, такі її критерії, як: частота і тривалість взаємодії індивідів в групі; число складових її членів; взаємостосунки і взаємовплив членів групи;

визначеність ролей, які виконують окремі індивіди; відособленість лідерів, що впливають на решту членів групи; спільність цілей, діяльності і організації; наявність у членів групи «ми-відчуття», єдності групи; згуртованість людей, ступінь якої залежить, з одного боку, від сили взаємного тяжіння членів групи, а з іншою - від інтересу, що викликається діяльністю групи. ⁸⁸

Група є соціальним союзом, що наділяє особливими властивостями, характерними для поведінки її членів: структурою і організацією: силове вимірювання ефективності групи; системою норм, регулюючих поведінку членів групи, їх відношення один до одного, до інших груп: оцінюване вимірювання того, що підтримується, захищається, заохочується і затверджується в групі, а що розглядається як відхилення.

Істотним є питання про кількісні характеристики малої групи. Кажучи про низькі межі малої групи, можна відзначити, що ні в теоретичному, ні в практичному планах питання про те, два або три члени утворюють мінімальну малу групу, остаточно дотепер не вирішений. В спеціальній літературі присутні немало аргументованих положень в захист як діадної, так і тріадної концепції, а практично все одно доводиться зважати на той факт, що мала група «починається» або з діади, або з тріади.

Не менше гостро поставлено питання і про верхню межу малої групи. У свій час такою межею прагнули встановити число 7 - 2 спираючись на відкриття Дж. Міллером «магічного числа» при дослідженнях об'єму оперативної пам'яті. Проте незабаром було доведено, що стосовно функціонуючої малої групи використання «магічного числа» 7 - 2 як її верхня межа некоректно.

Психологічні ознаки малої групи:

Інтегративність - міра єдності, злитої, спільності членів групи.

Протилежна якість - роз'єднаність, дезінтеграція.

Мікроклімат - психологічне самопочуття кожного індивіда в групі,

його задоволеність групою, комфортність перебування в ній.

89

Референтність - ухвалення членами групи загальних еталонів.

Лідерство - ступінь впливу тих або інших членів групи на групу в цілому заради здійснення загальних цілей.

Інтрагрупова активність - міра внутрішньогрупової активності її членів.

Інтергрупова активність - ступінь активності групи в цілому і її членів із зовнішніми групами.

Спрямованість групи - соціальна цінність прийнятих нею цілей, мотивів діяльності, ціннісних орієнтації і групових норм.

Організованість - реальна здібність групи до самоврядування.

Емоційність- міжособові емоційні взаємозв'язки членів групи; переважаючий емоційний настрій групи.

Інтелектуальна комунікативність – характер міжособового сприйняття і встановлення взаєморозуміння, знаходження єдиної мови спілкування.

Вольова комунікативність – здатність групи протистояти труднощам і перешкодам; її надійність в діяльності і поведінці в екстремальних ситуаціях.

Класифікація малих груп.

Є різні підстави для класифікації малих груп. По порядку виникнення: первинні і вторинні. Первинні: в них існують безпосередні контакти. Вторинні: члени групи не зв'язані інтимністю відносин.

За суспільним статусом: формальні (офіційні) і неформальні (неофіційні).

Офіційні, формальні - реальні або умовні соціальні спільності, мають юридично фіксований статус; члени їх в умовах суспільного розподілу праці з'єднані соціально заданою діяльністю. Звичайно такі групи породжуються офіційною структурою, в них чітко задані всі позиції членів, що наказали, груповими нормами, строго розподілені всі ролі відповідно до підкорення в структурі влади в групі.

Неофіційні, неформальні - реальні соціальні спільності, не мають юридично фіксованого статусу, добровільно з'єднані на основі інтересів, дружби і симпатій або на прагматичній основі. Це групи спілкування - вони виникають і складаються стихійно. Тут ні статуси, ні ролі, немає заданої системи взаємостосунків по вертикалі.

Практично встановлено, що насправді дуже важко вичленувати строго формальні і строго неформальні групи, особливо в тих випадках, коли неформальні групи виникають в рамках формальних, або коли в групі, що стихійно утворилася, раптом виникає спільна діяльність. Вперше розподіл груп на формальні і неформальні запропонував Е. Мейо.

По безпосередності взаємозв'язків: реальні (контактні) і умовні.

Реальні (контактні) - обмежені в розмірах колективи людей, які існують в загальному просторі і часі і з'єднані реальними відносинами. Приклад: учбовий клас, виробнича бригада.

Умовні - з'єднані за певною ознакою спільності людей, включаючи суб'єктів, що не мають прямих або непрямих об'єктивних взаємостосунків. Люди, що становлять ці спільності, можуть взагалі нічого не знати один про один і при цьому знаходитися у визначених, більш менш однакових, відносинах з іншими членами своїх груп, вже реальних. Ці спільності об'єднуються на різних підставах: роду діяльності, полу, зросту, рівню освіти, національності та ін.

За рівнем розвитку: низького рівня і високого розвитку.

Рівень групового розвитку - характеристика сформованості міжособових відносин, що виражається в групоутворенні.

У зарубіжній соціальній психології параметрами групоутворення вважаються: час існування групи, наявність відносин влади і підкорення, кількість групових комунікацій, число взаємних виборів.

У вітчизняній соціальній психології для характеристики рівня групового розвитку беруть до уваги два чинники: ступінь опосередкованості міжособових відносин змістом спільної діяльності,

тобто цілями, цінностями, організацією, і соціальний характер цих цілей і цінностей, тобто ступінь відповідності їх суспільно-історичному процесу - прогресу, стагнації або регресу.

Низького рівня розвитку - групи, які засновані на асоціальних чинниках, відсутності загальних цілей і інтересів, конформності або нонконформності її членів.

Серед груп низького розвитку: виділяють наступні види.

Асоціації - групи, в яких взаємостосунки опосередкують тільки особово значущими цілями. В них відсутні спільна діяльність, організація і управління, ціннісні орієнтації виявляються при груповому спілкуванні. Асоціації можуть бути просоціальними і асоціальними, залежно від того, суспільний або антигромадський характер мають ціннісні орієнтації групи.

Корпорації - організовані групи, характерні своєю замкнутістю, максимальною централізацією і авторитарністю керівництва; на основі своїх вузько індивідуалістичних інтересів протиставляють себе іншим соціальним спільностям. Міжособові відносини опосередковують асоціальними і нерідко антисоціальними ціннісними орієнтаціями. Персоналізація одних індивідів в корпорації здійснюється за рахунок деперсоналізації інших.

Дифузні групи - спільності, в яких немає згуртованості і ціннісно-орієнтаційної єдності, немає спільної діяльності, здатної опосередкувати міжособові відносини її учасників. В цих групах взаємовідношення опосередкують тільки симпатіями і антипатіями.

Високого розвитку - групи, засновані на соціальних цілях і цінностях, на загальних інтересах. Взаємостосунки в них опосередкують особовою значущістю і суспільно цінним змістом групової діяльності. Прикладом групи високого розвитку може служити колектив.

По значущості: референтні і групи членства.

Референтні (еталонні) - групи, які визначені за ступенем свідомості

відношення до них індивідів. Це реальна або умовна соціальна спільність, з якою індивід співвідносить себе як з еталоном і на чий норми, думки, цінності і оцінки, орієнтується в своїй поведінці і самооцінці. ⁹²

Референтна група виконує дві важливі функції.

Нормативна функція виявляється в мотиваційних процесах. Референтна група виступає при цьому як джерело норм поведінки, соціальних установок і ціннісних орієнтації індивіда.

Порівняльна функція виявляється в процесах соціального сприйняття (соціальної перцепції). Референтна група виступає тут як еталон, за допомогою якого індивід оцінює себе та інших.

Референтні групи можуть бути в представленні індивіда як «позитивними», так і «негативними».

До «позитивних» відносяться ті, з якими індивід ідентифікує себе і членом яких він хотів би стати.

До «негативних» референтних груп відносяться ті, які викликають у індивіда неприйняття.

У кожного індивіда може бути різне число референтних груп залежно від видів відносин і діяльності. Можливі ситуації, коли референтні для індивіда групи мають протилежно направлені цінності, що може привести до утворення у нього серйозних внутрішньо особових конфліктів, що вимагають психологічного або психотерапевтичного консультування.

Експериментально було встановлено, що деякі члени малих груп розділяють норми поведінки не своїх груп, а інших, на які вони орієнтуються, хоча своїм членством в них і не представлені. Вперше розподіл груп на референтні і групи членства ввів Г. Хаймін.

Групи членства - це групи, в яких індивід не протиставив самій групі, і де він співвідносить себе зі всіма іншими членами групи, а вони себе - з ним.

Окрім перерахованих, можна виділити безліч інших соціально-

психологічних критеріїв для диференціювання малих груп, наприклад: природні: сім'я; подібності (психологічного, економічного і ідеологічного): 93
класи, партії, секти, рухи; по спільності професійних або любительських інтересів: клуби; організовані і стихійні; довготривалі і короткочасні; стійкі і нестабільні; відкриті і закриті; що розвиваються і вже склалися; психотренінга, психокоректувальні і психотерапевтичні.

Групи досліджують за: ступенем підлеглості особи; типом контролю за груповою діяльністю; характером розподілу ролей в групі; характером комунікацій в групі.

У сучасних умовах утворення і формування малих груп має, як мінімум, три джерела:

- 1) розподіл праці, виробнича необхідність: бригади, ділянки, цехи, відділи, класи, курси;
- 2) потреби людини в спілкуванні, допомоги іншим і самому собі: клуби по інтересах, групи спілкування;
- 3) вимушене співіснування: військові підрозділи, осуджені до позбавлення волі, дитячі будинки, лікарні і ін.

Психологічні характеристики малої групи.

До найпростіших параметрів будь-якої групи відносяться: склад і структура групи; групові очікування, процеси, норми і цінності, санкції і заохочення.

Кожний з цих параметрів може набувати різні значення залежно від типу групи, що вивчається. Наприклад, склад групи можна описати за віковою, професійною, соціальною та іншої ознаці.

Коли говорять про психологічну структуру групи, першою важливою її характеристикою виступає зміст. Можна вести мову про структуру: соціальних ролей; переваг; влади; комунікацій; групової діяльності; міжособових відносин.

Другою важливою характеристикою групи є положення індивіда в групі як її член, або його статус.

Третьою характеристикою групи є структура соціальних ролей, об'єктивно властивих членам групи. 94

Четвертою характеристикою групи є система групових очікувань. Річ у тому, що всякий член групи не просто виконує свої функції, але і обов'язково оцінюється іншими. Від кожної ролі очікується виконання певних функцій як по їх змістовному набору, так і за якістю їх виконання.

Група через систему очікуваних зразків поведінки, відповідних кожній ролі, певним чином контролює діяльність своїх членів. Іноді можуть виникнути розбіжності між очікуваннями, які має група щодо якого-небудь члена і його реальною поведінкою, реальним способом виконання ним своєї ролі. Щоб ця система очікувань була якось визначеною, існують групові норми і групові санкції.

Групові норми – ще одна характеристика групи. Групові норми - це певні правила, які виробляються групою, приймаються нею і яким повинні підкорятися її члени, щоб існувала група, спільна діяльність була взагалі можлива. Зрозуміло, що групові норми виробляються виходячи з уявлення про групові цінності і спираються на них.

Групові санкції - характеристика групи. Групові санкції - це механізм управління поведінкою будь-якого члена групи. Система санкцій призначена не для того, щоб компенсувати недотримання норм, а для того, щоб забезпечити їх дотримання. Санкції можуть бути двох типів: заохочувальні і заборонні, позитивні і негативні.

Добре відомо, що члени групи іноді відхиляються від загальногрупової поведінки, не бажають „йти в ногу з більшістю”. Це відбувається, якщо:

- групові норми однієї спільності вступають в конфлікт з груповими нормами іншої спільності, і одна з цих спільностей є для суб'єкта референтною;

- групові норми спільності опиняються в конфлікті з індивідуальними нормами члена групи;

- група відноситься терпимо (толерантно) до поведінки деяких членів групи, що відхиляються, головним чином тих з них, які мають великі заслуги перед групою і володіють вельми високою довірою з її сторони.

Психологічні процеси в малій групі:

- утворення і розвиток; - згуртування; - керівництво і лідерство; - прийняття рішень; - груповий тиск; - конфлікти.

Утворення і розвиток в малій групі як правило проходить деякі стадії. Вони можуть мати свою специфіку в залежності від виду групи. На 1й стадії відбувається знайомство, осмислюється необхідність більш тісного зближення; на 2й стадії виявляються міжособистісні зв'язки та вибудовується система відносин, тобто формується приблизний актив групи; на 3й стадії відносини між членами малої групи приймають стійкий характер, йде інтенсивний процес формування групових норм та традицій, починає проявлятися колективний характер в прийнятті рішень, різних висловлюваннях; на 4й стадії група повністю консолідується, зближується та стає спільнотою з чітко вираженим почуттям «Ми».

Згуртування малої групи та єднання в цілісну одиницю суспільних відносин - це процес формування такого типу зв'язків і відносин між її членами, які дозволяють досягати їх ціннісно-орієнтаційної єдності, найкращих результатів у спільній справі, уникати конфронтацій.

Керівництво – процес управління групою, що здійснюється керівником як посередником між соціальною владою (державою) та членами спільноти на основі правових повноважень.

Лідерство – це процес міжособистісного впливу. Лідера породжує сама структура і надає йому тих повноважень, що необхідні для функціонування конкретної малої групи.

В своїй життєдіяльності група постійно стикається з ситуаціями,

коли необхідно радитися з усіма членами групи з приводу їх оцінок, бачення, сприйняття тих чи інших ситуацій для пошуку оптимального варіанту та прийняття сумісних рішень. ⁹⁶

В ході розвитку малої групи на основі сформованої системи цінностей, створюються певні правила поведінки, традиції, різні групові норми, що вимагають неухильного їх дотримання. І якщо окремими членами групи це не виконується, то відбувається певний тиск зі сторони всієї спільноти. Груповий тиск виконує ряд важливих соціальної групи функцій: - забезпечує досягнення групової мети; - збереження групи як єдиного організму; - роз'яснення спрямування та життєвих орієнтирів групи; - визначення членами групи свого ставлення до соціального середовища.

Конфлікти – це певні ситуації зіткнення інтересів чи поглядів, що вносять певний дисбаланс в групову діяльність та мають ускладнений характер вирішення. Конфлікти як правило виникають не в силу прояву об'єктивних обставин, а в результаті їх невірному сприйняттю і оцінці членами малої соціальної групи.

Контрольні питання:

1. Розкрийте зміст поняття «група» в трьох його аспектах: соціологічному, загально психологічному, соціально-психологічному.
2. Які теоретичні підходи до дослідження малих груп Ви знаєте?
3. Які існують підходи до питання про кількісні характеристики малої групи?
4. Які психологічні ознаки малої групи?
5. Що є фактором порушення групових норм?
6. Які психологічні процеси виникають в між груповій взаємодії?

Тема 9: Психологія великих соціальних груп

1. Методологія соціально-психологічного дослідження великих соціальних груп
2. Етнічні спільноти людей
3. Психологія нації
4. Динамічні компоненти національної психології
5. Соціально-психологічна характеристика класів

Методологія соціально-психологічного дослідження психології великих соціальних груп.

Всі змістовні елементи суспільної психології виникають на основі історичного досвіду перш за все великих груп, досвіду, узагальненого культурними і ідеологічними системами.

У широкому значенні структура суспільної психології включає різні психічні властивості, психічні процеси і психічні полягання, подібно тому, як цими ж елементами володіє психіка окремої людини.

Можна виділити дві частини суспільної психології:

- динамічні її елементи. Це емоційна сфера: в неї входять потреби, інтереси, настрої - все те, що звичайно і називають «настроєм розуму і відчуттів»;

- більш стійкі утворення. Це психічний склад: до нього можна віднести соціальний і національний характер, навик, звички, звичаї, традиції, смаки і т.п.

Соціально-психологічний аналіз великих груп може розглядатися як підхід до пізнання психіки індивіда. Є ряд принципових методологічних питань, що стосуються аналізу великих соціальних спільнот.

До них можна віднести наступні: які групи володіють ознакою «великі»; яка структура психології великих груп; яке співвідношення психіки окремих індивідів, що входять до групи, з елементами цієї групової психології; якими методами можна користуватися при вивченні психології великих груп.

Найскладніше питання - питання про кількісне визначення поняття «велика група». Власне кількісного визначення цього поняття не існує, є тільки емпіричне уявлення про великі групи:

- велика група - це випадково, яка стихійно виникла, достатньо короткочасно існуюча спільність (натовп, публіка, аудиторія);

- соціальна група, що склалася в ході історичного розвитку суспільства, яка займає певне місце в системі суспільних відносин конкретного типу суспільства, стійка в своєму довготривалому існуванні (клас, нація, народність, демографічна група);

- велика група - це кількісно не обмежена умовна спільність людей, що виділяється на основі певних соціальних ознак, таких як класова належність, стать, вік, національність і др.;

- велика група - це значна по кількості, складно організована спільність людей, залучених в деяку суспільну діяльність (наприклад, колектив підприємства або установи).

Для великих соціальних груп характерні деякі загальні ознаки, значущі з погляду соціально-психологічного аналізу і відрізняють їх від малих груп.

У великих групах існують специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає в малих групах. Це - звичаї і традиції. Втім, подібне твердження достатньо спірне - сім'я, цей типовий представник малої групи, скільки завгодно може бути вмістищем і звичаїв, і традицій. Чого коштує, наприклад, наше сімейне: «Нас так виховували!» в підтримку де культурних, а де і диких традицій і звичаїв виховання.

Загальні риси, властиві великим групам, не можна абсолютизувати. Кожний тип цих груп володіє своєрідністю. Схожі умови існування певної групи впливають на свідомість її представників двома шляхами: через особистий життєвий досвід кожного члена групи, визначений соціально-економічними умовами життя всієї групи; через спілкування, велика частина якого відбувається в певній соціальній сфері з чітко вираженими

рисами даної групи.

99

Психологія групи є те загальне, що властиво до певної міри всім представникам даної групи, тобто типове для них, породжене загальними умовами існування. Це типове не є «однакове» для всіх, але саме загальне.

Соціальний тип особи звичайно мислиться як тип особи представника певної соціально-психологічної групи-класу, наприклад, або професії, або соціально-демографічної групи. Фіксація цього типового - вельми складна задача. Проте, наявність загальних рис в психології представників певної соціальної групи заперечувати неможливо. Це загальне існує об'єктивно і виявляється в реальній поведінці і діяльності груп.

Багатство методик вивчення різних соціально-психологічних процесів в малих групах виразно контрастує з відсутністю подібних методик для дослідження груп великих. Це породжує припущення про те, що психологія великих груп не піддається науковому аналізу. Навіть відсутність традиції в подібного роду дослідженнях як би підтверджує справедливість такого припущення.

У соціальних психологів немає і тіні сумніву в тому, що без психології великих груп сама наука залишається неповною, що соціально-психологічний аналіз великих соціальних груп «ключ» до пізнання психіки індивіда.

Етнічні спільноти людей. Формами існування людства є соціально-етнічні спільноти. Людство — не механічний агрегат індивідів, а своєрідне поєднання родоплемінних колективів, народів, націй. Такий стан людства є результатом усієї світової історії. Соціально-етнічні спільноти — це такі групи людей, які виникли в минулому внаслідок відносної ізоляції і відрізняються від інших груп мовою, особливою культурою та своєрідністю історичного розвитку.

Етнос – соціальна спільність людей, яка історично визначилася на певній території та усвідомлює свою етнічну єдність, має єдину культуру, в

тому числі і мову. Як правило виокремлюють чотри історично сформовані етнічні спільності людей – рід, племена, народи та нації.

Історично першою соціально-етнічною формою людей є рід. Він заснований на кровнородинних зв'язках і веде своє походження по одній лінії материнській чи батьківській, має спільну мову, спільні звички, релігійні вірування та деякі елементи первісної культури. Виник рід із первісного людського стада, а із певної сукупності пов'язаних шлюбними відносинами родів виникає плем'я. Крім рис, властивих родові, плем'я має і нову якість — племінне самоуправління, виникнення патріархальної сім'ї та майнової нерівності. Саме ці риси підривають родовий устрій із середини (мається на увазі поява міжсімейних територіальних стосунків та виникнення приватної власності). На зміну родовій організації людства приходять нові соціально-етнічні спільноти — народності. Народність характеризується спільністю території, єдиною мовою (поряд з існуванням різних діалектів племен, що входять у народність), елементами єдиної культури. Кожна народність має також свій побутовий спосіб (уклад) життя, свої обряди, традиції, свою збірну назву.

Процес ліквідації економічної роздробленості, зміцнення господарських зв'язків між окремими народностями, об'єднання місцевих ринків у загальнонаціональний та інші фактори привели до появи більш зрілої, розвиненої соціально-етнічної спільності людей — нації. Останні живуть на певній території, мають спільну мову та історичну долю, беруть участь у єдиному культуротворчому процесі, формуванні й розвитку певного економічного укладу, є носіями своєрідних вірувань, звичаїв та традицій. Але найбільш сталою рисою нації вважається національний характер, який об'єднує в собі такі риси нації як: національні почуття, національну самосвідомість.

Таким чином, ми теоретично виокремлюємо логіко-історичну послідовність виникнення якісно своєрідних спільностей людей (рід — плем'я — народність — нація). Проте її не слід абсолютизувати. Розвиток і

зміна одних спільностей людей іншими — це складний, несинхронізований процес, внаслідок якого поряд із сучасними спільнотами, тобто націями, існують як архаїчні родоплемінні спільноти, так і народності. 101

Окремо треба виділити таке поняття як народ, оскільки використовується воно в різних значеннях. По-перше, воно позначає населення певної країни і в цьому розумінні включає всі нації та народності, які проживають на території країни і на засадах рівності або пригноблення беруть участь в економічному, політичному, культурному житті. По-друге, поняття «народ» використовують для призначення різних форм спільності людей, таких як плем'я, народність, нація. Нарешті, цим поняттям позначають найбільш активну й впливову в соціально-політичному відношенні частину населення.

Психологія нації

З виникненням націй формується національна психологія як складова гуманітарного знання, що вивчає психологічні особливості народів саме на етапі виникнення націй.

Зрозуміти, усвідомити особливості національної психології можна лише тоді, коли добре відомі особливості формування конкретної нації. Річ у тім, що спільного походження, мови, побуту чи культури недостатньо для того, щоб перетворити народ на націю. Для цього потрібні самосвідомість, усвідомлення спільної культурної, політичної мети, щось подібне до спільної релігійної віри. Більшість дослідників цієї проблеми, зокрема І. Кресіна, справедливо зазначають, що домінуючим націотворчим чинником є національна ідея.

Як бачимо, нація, як і національні почуття, не є чимось природним, даним від народження. Так само, як любов до свого міста чи села, до Батьківщини загалом ще не є ознакою національної свідомості. Нація з'являється тоді, коли у людини, народу викристалізовується національна свідомість.

Національну психологію не слід плутати з етнічною психологією, яка сформувалася значно раніше, ще за часів античності. Структура національної психології – сукупність національно-психологічних явищ, що становлять її зміст та включає системоутворюючі і динамічні компоненти, які визначають її складну структуру. Вона оперує такими категоріями, як "національний характер", "національна свідомість", "національна самосвідомість" (які не властиві етнічній психології).⁰²

Національна психіка – складова частина суспільної свідомості, її найважливішого компоненту – суспільної психології.

Основним елементом у структурі національної психології є національний характер як своєрідне, специфічне поєднання загальнолюдських рис, конкретних історичних та соціально-економічних умов буття нації. Тобто, це – історично сформована сукупність стійких психологічних рис представників тієї чи іншої етнічної спільності, що визначає типовий спосіб дії. Вона проявляється в ціннісних ставленнях до навколишнього світу, а також у культурі, традиціях, звичаях, обрядах.

Риси національного характеру формуються під впливом соціально-економічних, історичних і географічних факторів. Ці риси змінюються повільно, оскільки багато з них є досить консервативними, а то й такими, що штучно приписуються певній нації, використовуються для протиставлення її іншим націям, характеризуються необ'єктивно. Скажімо, працелюбність, хоробрість, волелюбність тощо подаються більш характерними рисами одного народу, ніж іншого. Іноді окремій нації приписують риси, які фактично є загальнолюдськими і тому гіперболізувати і виокремлювати їх на догоду будь-кому також неприпустимо.

Національна свідомість етнічних спільнот – складна сукупність соціальних, політичних, економічних, моральних, релігійних і інших поглядів та переконань, що характеризують рівень духовного розвитку нації.

Національні інтереси та орієнтації – суспільно-психологічні явища, що відображають мотиваційні пріоритети представників тієї чи іншої етнічної спільності.⁰³

Національні почуття та настої – емоційно забарвлене ставлення людей до своєї етнічної спільності, до її інтересів, до інших народів та цінностей.

Національні традиції та звички – сформовані на основі досвіду життєдіяльності нації і міцно вкоріненні у повсякденному житті правила і норми поведінки, дотримання яких стало спільною потребою.

Динамічні компоненти національної психології

Динамічні компоненти національної психології – мотиваційно-фонові, інтелектуально-пізнавальні, емоційно-вольові, та комунікативно-поведінкові особливості, які проявляються як результат безпосереднього реагування психіки представників конкретних етнічних спільнот.

Мотиваційно-фонові національно-психологічні особливості – характеризують спонукальні сили діяльності представників тієї чи іншої етнічної спільноти, показують своєрідність їх мотивів і цілей;

Інтелектуально-пізнавальні національно-психологічні особливості – визначають своєрідність сприймання й мислення носіїв національної психіки;

Емоційно-вольові національно-психологічні особливості – зумолюють функціонування у представників етнічної спільноти чітко виражених своєрідних емоційних та вольових якостей, які спрямовані на активність соціальної дії та діяльність.

Комунікативно-поведінкові національно-психологічні особливості – визначають інформаційну та міжособистісну взаємодію і взаємовідносини представників конкретних народів.

Властивості національно-психологічних особливостей:

- 1) здатність детермінувати на рівні особистості або групи характер функціонування всіх інших психологічних явищ, надаючи їм особливу спрямованість;
- 2) неможливість приведення їх своєрідності до якогось спільного знаменника;
- 3) консервативність і стійкість;
- 4) їх різноманіття.

Особливості психології класів.

Слід зазначити високий ступінь складності розкриття питання про особливості психології класів. Цей напрям поки що не розроблений ні світовою, ні вітчизняною соціальною психологією. В літературі швидше можна зустріти опис труднощів і проблем, що ускладнюють можливості розкриття психології класів, ніж опис її особливостей. Багато уваги надається аргументуванню того, що необхідно досліджувати, працюючи над проблемою психології класів.

Вважається, що на соціальну психологію в певні періоди всесвітньої історії добре «попрацювала» світова і вітчизняна художня література, яка дала багатий матеріал як «приклад того типу досліджень, які іменуються монографічними». Але що цікаве: наука не змогла переробити цей безцінний літературний досвід епох і конвертувати його у форму наукової теорії, в систему наукових понять, в опис якісних ознак даного предмету (психологія класу) на всіх рівнях: загальному, особистісному і одиничному.

Можливо, вся річ у тому, що цей багатющий художній потенціал створювався (і існує) в рамках конкретного, через опис психології не стільки певного класу в цілому, скільки його конкретних видатних представників різних країн і різних народів, і «перенести» це, навіть в переробленому вигляді, з однієї сфери (літератури) в іншу сферу (науку) не вдається. В соціально-психологічних роботах наголошується, що члени

всякого класу з'єднані в численні і різноманітні малі групи (сім'ї, трудові колективи, всілякі суспільства), значний «репертуар» поведінки (тобто класовий) не задається цими групами. Якщо в рамках аналізу залишитися лише на рівні малої групи, то ні зміст норм, цінностей, установок, ні їх можливий набір щодо великої групи не можуть зрозуміти.

У сучасній соціальній психології зроблено три основні лінії дослідження психології класів:

- виявлення психологічних особливостей різних конкретних класів, які існували в історії і існують дотепер. В літературі, переважно соціологічній, розкриваються і психологічні характеристики робочого класу, селянства, інтелігенції;

- дослідження психологічного стану різних класів певної епохи. Тут аналізується взаємозв'язок психологічних рис різних класів, що створює особливий образ епохи, цей шлях також в більшій мірі освоєний соціологією;

- дослідження співвідношення класової психології і психології окремих членів класу як окремого випадку проблеми співвідношення психології групи і індивіда, включеного в дану групу.

Структуру суспільної психології класів складають наступні її найважливіші елементи.

Класові потреби один з самих значущіших елементів сфери суспільної психології. Класове положення визначає деякий об'єм і склад матеріальних і духовних благ, якими кожний член класу володіє, тому класовий стан задає і певну структуру потреб, відносно психологічне значення і питому вагу кожної з них. Класовий стан індивіда задає певним чином ієрархію його діяльності, що і обумовлює структуру його потреб.

Класові інтереси. Їх конкретний зміст також задається всією системою відносин, в яку даний клас включений. В соціальній психології важливе питання про те, як класовий інтерес, сформований на рівні всієї

спільноти, визначає поведінку кожного окремого представника класу. Не менше важлива для соціальної психології і проблема взаємовідносин і взаємодії в перетині різних інтересів, оскільки будь-який представник класу одночасно є і членом іншої соціальної групи.

Класові відчуття - це певні характеристики емоційних станів, властивих класу, в першу чергу саме відчуття, а також і інші прояви емоційної сфери. Світова література, як художня, так і професійна, повна описів абсолютно конкретних проявів психологічного вигляду класів, особливо таких двох його антиподів, як робочий клас і буржуазія. Вітчизняна література і радянська ідеологія активно розробляли два поняття, що мали відношення до класових відчуттів, класову ненависть і класову солідарність.

Значущими регуляторами поведінки класів можуть служити і такі психічні утворення, як звички, звичаї і традиції, в сукупності представляючи спосіб життя класу, але не вичерпуючи його. Соціальна психологія досліджує домінуючий образ поведінки основної маси представників того або іншого класу в типових ситуаціях повсякденного життя. Звички і звичаї складаються під впливом певних життєвих умов, але надалі закріплюються і виступають саме як регулятори поведінки.

Психологія нації.

Етнічні групи, як і класи, є великими соціальними групами і впливають на історичний процес. Найпоширеніші форми етнічної спільності нації, народності, національні групи. Структура психології етнічної групи складається з тих же елементів, які властиві структурі суспільної психології будь-якої великої групи. Частіше за все психологія етнічних груп досліджується як психологія націй.

Відповідно до традиції, що склалася в соціальній психології великих груп, в психології етнічних спільнот розрізняють дві сторони: найстійкішу частину: психічну, це національний або етнічний характер і темперамент, традиції і звичаї; емоційну сферу: національні або етнічні відчуття.

У реальних суспільствах в будь-якій групі людей переплітаються національні і соціальні характеристики. Будь-яка межа з виділених в національних характерах різних груп не може бути жорстко прив'язана тільки до даної нації. Кожна з таких рис, строго кажучи, є загальнолюдською. Правильніше говорити не стільки про якісь набори рис, скільки про ступінь вираженості тієї або іншої межі: німецька пунктуальність і акуратність, англійська манірність, італійська експансія, іспанська гордість, американський практицизм і оптимізм: як люблять говорити американці, «В Бога ми віруємо, інше - готівкою» або «Американець усміхається навіть тоді, коли його везуть в морг», і т.д.

Ряд дослідників вважають, що, на відміну від елементів суспільної психології класів, в етнічних групах іноді фіксуються такі елементи психічного складу, як темперамент і здібності. Проте це питання в соціальній психології не вирішено однозначно. Інші дослідники взагалі заперечують правомірність постановки проблеми темпераменту і здібностей для різних етнічних груп. (Правда, незрозуміло, яке відношення це заперечення має до питання про наявність або відсутність цих елементів в психічному складі. Можна побачити етичну проблему в дослідженнях відмінностей в здібностях тих або інших етнічних груп, але вже ніяк не темпераменту. Проте, дослідження етнічних відмінностей в здібностях мають дуже велику небезпеку „зісковзування” з констатації конкретного наукового факту на оцінку етнічної групи на рівні буденної свідомості і, отже, можливості спотворення її образу.

Важливою характеристикою психології етнічних груп є відносність психологічних відмінностей між групами. Слід зазначити, що психологія етнічних груп, як і психологія класів, проблема високого рівня складності. Сучасна соціальна психологія часто обговорює характер цих складнощів і розробляє методологічні аспекти дослідження психології великих соціальних груп. В цьому плані поки можна говорити швидше про процес, ніж про результат.

Передбачається, що основна проблема в дослідженні психології великих соціальних груп проблема наукового інструментарію і дослідницької технології. Також питання яка повинна бути сукупність класової або етнічної підспільності, щоб забезпечити достовірність одержуваних результатів? Які принципи інтерпретації результатів? Ці і багато інших питань ще чекають свого рішення.

Питання для самоперевірки:

1. Який зміст понять «суспільна психологія», «соціальний тип особистості», «велика група»?
2. Прокоментуйте питання про кількісне визначення поняття «велика група».
3. Охарактеризуйте специфічні регулятори соціальної поведінки великих груп, яких немає в малих групах.
4. Який зміст поняття «психологія класу»?
5. Який психологічний зміст структури суспільної психології класів?
6. Який психологічний зміст структури суспільної психології етнічних груп?
7. Що ви розумієте під поняттям національні традиції та звички?
8. Які динамічні компоненти національної психології ви знаєте?

Тема 10: Психологія натовпу

1. Натовп як велика соціальна група
2. Соціально-психологічна характеристика видів натовпу
3. Соціально-психологічні дослідження паніки
4. Чинники виникнення панічного натовпу
5. Мода як форма масової поведінки

Натовп як велика соціальна група

Тисячі індивідів, відділених один від одного, можуть у видатні моменти підпадати одночасно від вплив деяких сильних емоцій або якої-небудь

великої національної події і набувати, таким чином, всі риси натхненного натовпу. Потрібно лише якому-небудь випадку звести цих індивідів разом, щоб всі їх дії і вчинки негайно набували характер дій і проступків натовпу.

З психологічної точки зору *натовп* – це зібрання людей, що володіють певними рисами, відмінними від тих, які характеризують окремих індивідів, що входять до складу цих зборів (Г. Лебон).

Натовп – безструктуроване скупчення людей, позбавлених ясно усвідомлюваної спільності цілей, але пов'язаних між собою схожістю емоційного стану і спільним об'єктом уваги.

Термін «натовп» є багатозначним і вживається при описі явищ і процесів, вельми далеких один від одного за своєю природою. Натовп, за Г. Тардом – купа різнорідних, незнайомих між собою елементів.

Характерна риса натовпу – це його раптова організація.

Серед причин єдності думок, що спостерігається в натовпі, П. Борде виділяє здатність до наслідування. Кожна людина здатна до наслідування, і ця здатність досягає максимуму у людей, зібраних разом.

Настання "ери натовпу" Лебон розглядає як початок занепаду цивілізації.

У центрі уваги Лебона - констатація очевидного факту, що поведінка людини на самоті або у звичайних умовах суттєво відрізняється від її поведінки в групі людей, у натовпі, де діють сили гіпнозу й навіювання. Він трактує натовп як групу людей, охоплених спільними настроями, прагненнями й почуттями і виділяє такі характерні риси натовпу:

- зараженість спільною ідеєю;
- відчуття непоборності власної сили і всемогутності;
- втрата почуття відповідальності;
- нетерпимість, догматизм, схильність до навіювання;
- готовність до імпульсивних дій та бездумного слідування за лідерами, тощо.

Всі натовпи він поділяє на дві великі групи: "різнорідні" (або гетерогенні, типу вуличних натовпів, які збираються стихійно і випадково на місці якоїсь

події: аварії, зіткнення машин, нещасного випадку та інше) і "однорідні" (або гомогенні, типу релігійних сект, східних каст або класів).

У натовпах діє закон "духовної єдності", що спричиняє перетворення індивіда, який потрапив у натовп, на безвольний автомат з придушеними раціональними початками, на ірраціональну істоту, яка прагне до негайної некритичної реалізації нав'язаних їй зовні ідей. Наслідком перебування людини у натовпі є втрата нею індивідуальності, інтелекту, розумових задатків, - тобто її деперсоніфікація, знеособлювання.

Головні положення теорій натовпу, групової поведінки та інших подібних їм у межах другої течії соціологічного психологізму полягають у твердженнях, що:

- основним інструментом пізнання соціальних процесів повинна бути соціальна психологія, яка орієнтується не так на пізнання свідомих вчинків людей, як на неусвідомлені моменти духовного життя;
- ці неусвідомлені душевні феномени та їх прояви найбільш чітко фіксуються у групових діях і поведінці у натовпі;
- приналежність людей до певної соціальної групи типу натовпу є достатньою для витворення в них свого роду колективної душі, завдяки якій вони зовсім інакше себе почувають, діють й мислять, аніж кожна людина окремо;
- знання непривабливої сутності мас і натовпу має стати одним із наріжних каменів практичної політики, яка, володіючи цим знанням, не повинна допустити панування юрби або вміти обмежити її негативні риси.

У своїй праці "Психологія народів і мас" Гюстав Лебон пише: "Ідеї, які правлять народами, терплять дуже довгу еволюцію. Вони повільно з'являються і водночас дуже повільно зникають".

У числі спеціальних властивостей, що характеризують натовп, ми зустрічаємо, наприклад, такі: імпульсивність, дратівливість, нездатність обмірковувати, відсутність міркування і критики, перебільшену чуттєвість і т.д., що спостерігаються у істот, що належать до нижчих форм еволюції, як то: у жінок, дикунів і дітей.

Так як фактори, що діють на натовп, дуже різноманітні і натовп завжди їм кориться, то звідси випливає його надзвичайна мінливість.

Через цю мінливість натовпом дуже важко керувати, особливо якщо частина суспільної влади знаходиться в його руках.

Як би не був нейтральним натовп, він все-таки знаходиться найчастіше в стані вичікувальної уваги, що полегшує усяке вселяння. Перше формульоване вселяння негайно ж передається внаслідок заразливості всім розумам, і негайно виникає відповідний настрій. Як у всіх істот, що знаходяться під впливом уселяння, ідея, що опанувала розумом, прагне виразитися в дії.

Перебуваючи завжди на межі несвідомого, легко підкоряючи усяким вселянням і володіючи буйними почуттями, властивими тим істотам, що не можуть підкорятися впливу розуму, натовп, позбавлений всяких критичних здібностей, повинний бути надзвичайно легковірним. Неймовірного для нього не існує, і це треба пам'ятати, тому що цим порозумівається та незвичайна легкість, з яким створюються і поширюються легенди і самі неправдоподібні розповіді.

Натовп мислить образами, і викликаний у його уяві образ у свою чергу викликає інші, що не мають ніякий логічний зв'язок з першим.

Здавалося б, що перекручування, що перетерплює яку-небудь подію в очах натовпу, повинні мати дуже різноманітний характер, тому що індивіди, що складають натовп, мають дуже різні темпераменти. Але нітрохи не бувало. Під впливом зарази ці перекручування мають завжди однаковий характер для всіх індивідів. Перше перекручування, створене уявою одного з індивідів зборів, служить ядром заразливого вселяння.

Такий завжди механізм усіх колективних галюцинацій, про які часто говориться в історії і вірогідність яких підтверджується тисячами людей.

Самі сумнівні події — це саме ті, котрі спостерігалися найбільшим числом людей. Говорити, що який-небудь факт одноразово підтверджується

тисячами свідків, — це значить сказати в більшості випадків, що дійсний факт зовсім не схожий на існуючі про нього розповіді.

Не потрібно навіть, щоб пройшли сторіччя після смерті героїв, для того щоб уява натовпу зовсім видозмінила їхню легенду. Перетворення легенди відбувається іноді в кілька років. Ми бачили, як мінялася кілька разів, менш чим у п'ятдесят років, легенда про одного з найбільших героїв історії. При Бурбонах Наполеон зображувався якимсь ідилічним філантропом і лібералом, іншому принижених, спогад про яке, за словами поетів, повинен жити довго під покрівлею хатин. Тридцять років потому добродушний герой перетворився в кровожерливого деспота, що, заволодівши владою і волею, погубив три мільйони чоловік єдино тільки для задоволення свого марнославства.

Які б ні були натовпи, гарні чи дурні, характерними їх рисами є односторонність і перебільшення. У цьому відношенні, як і в багатьох інших, індивід у натовпі наближається до примітивних істот.

Однобічність і перебільшення почуттів натовпу ведуть до того, що він не відає ні сумнівів, ні коливань. Як жінка, юрба (натовп) завжди впадає в крайності.

Соціально-психологічна характеристика видів натовпу

За типом домінуючої емоції і особливостям поведінки дослідники виділяють наступні види натовпу.

Випадковий натовп виникає у зв'язку з якою-небудь несподіваною подією. Її утворюють «зіваки», особи, які відчують потребу в нових враженнях. Основною емоцією є цікавість людей. Випадковий натовп може швидко збиратися і так само швидко розсіюватися. Зазвичай нечислений.

Конвенціональний натовп – натовп, поведінка якого ґрунтується на явних або неявних нормах і правилах поведінки – конвенціях. Збирається з приводу заздалегідь оголошеного заходу, людьми звичайно рухає цілком

спрямований інтерес, і вони повинні слідувати нормам поведінки, відповідним характеру заходу. 113

Експресивний натовп відрізняється особливою силою масового прояву емоцій і почуттів. Є результатом трансформації випадкового або конвенціонального натовпу, коли людьми в зв'язку з певними подіями, свідками яких вони стали, і під дією їх розвитку опановує загальний емоційний настрій, який виражається колективно. Експресивний натовп може трансформуватися в крайню форму – *екстатичний натовп*, тобто вид натовпу, коли люди, що його утворюють, доводять себе до нестями у спільних молитовних, ритуальних чи інших діях.

Усі три види натовпу відносяться до пасивних.

Д. Безсонов пропонував розглядати натовп як вичікувальний (пасивний) та діючий (активний). *Діючий (активний) натовп* – найбільш важливий вид натовпу, враховуючи соціальну небезпеку деяких його підвидів.

Найбільш небезпечним вважається *агресивний натовп* – скупчення людей, що прагнуть до руйнування і навіть вбивства. Люди, що складають агресивний натовп, не мають раціональної основи для своїх дій.

Іншим підвидом діючого натовпу є *панічний натовп* – скупчення людей, охоплених почуттям страху, прагненням уникнути якоїсь уявної чи реальної небезпеки.

Паніка – це соціально-психологічний феномен прояви групового афекту страху. Виниклий страх блокує здатність людей раціонально оцінювати ситуацію, що виникла.

Деякі дослідники феномена натовпу виділяють *повстанський натовп* як неодмінний атрибут всіх революційних подій. Дії повстанського натовпу відрізняються конкретністю і спрямованістю на негайну зміну ситуації, яка якимось чином не влаштовує її учасників.

Соціально-психологічні дослідження паніки

Важливим питанням при дослідженні зараження, а особливо феномену паніки, є питання про ту роль, яку грає рівень спільності оцінок і установок, властивих масі людей, схильних психічному зараженню. Хоча питання це недостатньо вивчено в науці, в практиці знайдені форми використання цих характеристик в ситуації зараження. Так, в умовах масових видовищ стимулом, що включає передуючу зараженню спільність оцінок, наприклад популярного актора, є аплодисменти. Вони можуть зіграти роль імпульсу, за яким ситуація розвиватиметься по законах зараження. Традиція, що склалася в соціальній психології, зазвичай розглядає феномен зараження в умовах антисоціальної і неорганізованої поведінки (різні стихійні лиха та ін.), проте цей тип поведінки може мати прояви і в масових свідомих, соціальних діях. Інтерпретація їх з точки зору лише процесів зараження знижує значущість цих дій, але врахування чинника зараження, наприклад, в ході різних мітингів і маніфестацій необхідний. Задача соціальної психології полягає в тому, щоб дати конкретний аналіз механізму зараження, його формам в ситуаціях різної соціальної значущості. Реальна чи уявна загроза, яка виникає в суспільстві, може спричинити паніку. Цей стан супроводжується відчуттям страху, що охоплює людину або велику групу, неконтрольованим бажанням уникнути небезпечної ситуації. Сам термін „паніка” походить від імені грецького бога Пана, покровителя пастухів, пасовищ і стад, котрий викликав своїм гнівом шаленство стада, яке під його впливом кидалося у вогонь, воду чи прірву.

Поняття паніки та агорафобії. Паніка — це раптовий, заразливий страх, що опановує натовпом в хвилини дійсної або уявної небезпеки. У людей може розвиватися також страх самотності в громадських місцях, особливо в ситуаціях, коли з них важко швидко вибратися (агорафобія). Основні ознаки панічних нападів – сильний страх і відчуття смерті, що насувається. Людина в такому стані не може сказати, чого саме вона боїться, їй складно сконцентрувати увагу і взяти себе в руки. Часто виникає прискорене серцебиття, пульсація в животі, задишка і пітливість. Людина прагне піти

звідти, де її застав напад, і, поглинена думками про свій стан, кидається шукати допомоги. Паніка виникає в масі людей як певний емоційний стан, що є наслідком або дефіциту інформації про яку-небудь лякаючу або незрозумілу новину, або надлишку цієї інформації. Неодноразово відсутність уявлення про реальну небезпеку призводила до необдуманих дій, таких, як стрибки з вікон верхніх поверхів. В ті моменти це здавалося менш болісним, ніж чекати допомоги або шукати інший спосіб порятунку. Таким чином, паніка призводить до наслідків, що за своєю шкодою, перевищують шкоду, що могла б бути завдана виключно причинами паніки (якщо вони реальні). Далеко не всі страждаючі панічним розладом одночасно відчують агорафобію, а вираженість агорафобії може коливатися у широких межах. Агорафобія ніяк не пов'язана з віком появи перших панічних приступів чи з їх частотою. Однак досить невизначено, чи є тривожність про соціальну оцінку одним з елементів, який передбачає наявність агорафобії. Фактор зайнятості суспільно-корисною працею - також предиктор агорафобії: «Чим більш суттєва необхідність вийти з дому, щоб піти на роботу, тим менш вірогідні прояви агорафобії». Найбільш значимим предиктором агорафобії є статеві приналежності. Тяжкі випадки агорафобії спостерігаються більш у жінок. Тяжкі випадки агорафобії спостерігаються частіше у жінок. Тому, є основи вважати, що гендерні відмінності ролі вимагань привносять свій внесок у агорафобічну поведінку.

Дослідження панічних станів. Паніка відноситься до таких явищ, які надзвичайно важко піддаються дослідженню. Її не можна безпосередньо спостерігати, по-перше, тому що ніколи наперед не відомі терміни її виникнення, по-друге, тому що в ситуації паніки вельми складно залишитися спостерігачем: в тому-то її сила і полягає, що будь-яка людина, яка опинилася «всередині» системи паніки, в тій або іншій мірі піддається їй. Дослідження паніки залишаються на рівні описів, зроблених після її піку. Ці описи дозволили виділити основні цикли, які характерні для всього процесу в цілому. Знання цих циклів дуже важливе для припинення паніки. Це

можливо за умови, що знаходяться сили, здатні внести елемент 16
раціональності в ситуацію паніки, певним чином захопити керівництво в цій
ситуації. Окрім знання циклів, необхідно також і розуміння психологічного
механізму паніки, зокрема такої особливості зараження, як несвідоме
прийняття певних зразків поведінки. Якщо в ситуації паніки знаходиться
людина, яка може запропонувати зразок поведінки, що сприятиме
відновленню нормального емоційного стану натовпу, є можливість паніку
припинити. Протидіяти паніці надзвичайно важко, справитися з цим може
лише людина відома в натовпі, яку поважають, і яка дотримується твердої
лінії поведінки, вміє розмовляти з натовпом. Засоби боротьби з панікою
різноманітні: переконання (якщо є час), категоричний наказ, пояснення
неістотності небезпеки або ж використання сили і навіть усунення
найнебезпечніших панікерів. Перегороджувати дорогу натовпу, який
рухається, набагато важче, оскільки ззаду тиснуть на тих, хто йде попереду.
Надзвичайно важливе врахування загально психологічного чинника паніки:
перш за все, своєчасне інформування людей про можливі небезпеки і наявні
способи протидії. Останнє торкається попередження як колективної, так і
індивідуальної паніки. Вважається, що від 2 до 6% населення на тому чи
іншому етапі життя страждали панічними розладами. Як правило, за
допомогою спеціаліста звертаються особистості у середньому віці 34 років,
крім того о приступах паніки повідомляють більшість підлітків. Саме ця
більшість вказує на явну дію стресорів у момент виникнення першого
приступу паніки. Це можуть бути фактори, пов'язані з міжособистісним
спілкуванням чи фактори, які загрожують фізичному розвитку. За свідченням
людей, перші приступи паніки з'являються не вдома, а в час керування
автомобілем, на роботі чи в школі, у громадянському місці, у автобусі, літаку
чи в ситуації соціальної оцінки. Емоційний стан і поведінка людини при
небезпеці у величезному ступені визначається суб'єктивним чином ситуації і,
головне, уявленням про свою роль в ній. Паніка може виникнути тоді, коли
ситуація незвичайна і несподівана, невідомі способи подолання небезпеки,

відсутній план дій і людина бачить себе пасивним об'єктом подій. Але за наявності знання (яким би ілюзорним воно не було) і програми дій (хай і неадекватної) людина відчуває себе активним суб'єктом — і ситуація рішуче змінюється. Утворюється інша домінанта, увага перемикається із страху і болю на наочну задачу, у результаті ж страх йде зовсім, а больовий поріг значно підвищується.

Характеристики та чинники панічних станів. Найважливішими характеристиками паніки є наступні:

- паніка виникає, як і будь-яке масове явище, в групах великої чисельності (в натовпі, численній дифузній групі, масовому скупченні людей);
- паніка викликається відчуттям безконтрольного (некерованого) страху, заснованого на реальній або уявному загрозі;
- паніка — це найчастіше стихійний, неорганізований стан і поведінка людей;
- для людей в панічному стані характерна так звана поведінкова невизначеність (стан розгубленості, неясності як поводитися, тому виникає хаотичність в діях і неадекватність поведінки в цілому).

Чинники виникнення панічного натовпу

Вдалося виявити чотири комплекси чинників (інакше їх називають також умовами, або передумовами) перетворення більш-менш організованої групи в панічний натовп. 1. *Соціальні чинники* — загальна напруженість в суспільстві, викликана природними, економічними, політичними бідами, що відбулися або очікуваними. Це можуть бути землетрус, повінь, різка зміна валютного курсу, державний переворот, початок або невдалий хід війни і т.д. Іноді напруженість обумовлена пам'яттю про трагедію і (або) передчуттям трагедії, що насувається, наближення якої відчувається за попередніми ознаками. 2. *Фізіологічні чинники*: втома, голод, тривале безсоння, алкогольне і наркотичне сп'яніння, що знижують рівень індивідуального самоконтролю. При масовому скупченні людей це загрожує особливо небезпечними

наслідками. Так, типовими помилками при організації мітингів, маніфестацій і масових видовищ стають затягування процесу, а також байдуже ставлення організаторів до фактів продажу і вживання учасниками спиртних напоїв. В умовах соціальної напруги, спеки або холоду і т.д. це підвищує вірогідність паніки, рівно як і інших небажаних змін натовпу. 3. *Загальнопсихологічні чинники* — несподіванка, здивування, переляк, викликаний нестачею інформації про можливі небезпеки і способи протидії. 4. *Соціально-психологічні та ідеологічні чинники*: відсутність ясної і високо значущої загальної мети, ефективних, таких, що користуються загальним довір'ям лідерів і, відповідно, низький рівень групової згуртованості.

Форми вираження паніки. Залежно від того, стосується панічний стан великої кількості людей чи окремої людини, паніка поділяється на масову та індивідуальну. Проте в обох випадках загальними є страх, почуття жаху, котрі позбавляють людей здатності діяти усвідомлено й послідовно. Паніка може виражатися в різних формах: - масова втеча (утікання людей від небезпеки, що їх лякає; люди не усвідомлюють куди й чому вони тікають); - панічні настрої (психологічний стан окремих людей, соціальних верств, великих груп, за якого емоційне бере гору над раціональним, поведінка стає підвладною випадковим стимулам і стихії почуттів; переживання, рухи, вчинки в такому стані непередбачувані або слабо піддаються прогнозуванню); - економічна паніка (підпадають під таку паніку люди в період інфляції, підвищення цін, зміни економічного устрою життя в країні). Альтернативою масовій втечі може бути спланована евакуація людей на заздалегідь підготовлені місця. Щодо економічної паніки, то зупинити її може організований офіційний виступ по телебаченню, радіо чи в пресі членів уряду, яким довіряють люди.

Загалом існують наступні поради людині, яка опинилася в ситуації паніки. Необхідно: - ухвалювати швидкі рішення; - уміти імпровізувати; - постійно і безперервно контролювати самого себе; - уміти розрізняти небезпеку; - уміти розпізнавати людей; - бути незалежним і самостійним; -

бути твердим і рішучим, коли буде потрібно, але уміти підкорятися, якщо необхідно; - визначати і знати свої можливості і не падати духом; - в будь-якій ситуації намагатися знайти вихід.

19

Мода як форма масової поведінки

Переважаючий стан почуттів соціальних груп у певний період визначається як суспільний настрій. Суспільний настрій характеризується певною предметною спрямованістю (політичний, естетичний), характером та рівнем емоційної напруженості (апатія, депресія, піднесення). Однією з форм суспільного настрою є масовий настрій.

Будучи реакцією на події та їхнє значення у житті спільноти, масовий настрій здатний захопити та об'єднати найрізноманітніші соціальні групи. Масовий настрій — порівняно тривалий, стійкий емоційний стан груп, який забарвлює їх переживання і проявляється у позитивному чи негативному емоційному фоні життєдіяльності спільностей.

Залежно від усвідомлення причин, які зумовили масовий настрій, він проявляється або як загальний емоційний фон (піднесення, пригнічення), або як чітко виражений стан (страх, радість, захоплення). Настроєм властивий особливий динамізм, який виражається у здатності переходити з одного стану в інший (від глибоко прихованого до відкритого), переростати в антигромадські дії та ін. До имасових суспільних настроїв належить мода. Це один із найпоширеніших атрибутів повсякденного життя індивідів, спільнот.

Мода (лат. *modus* — норма, правило, міра) — форма стандартизованої масової поведінки людей, що виникає стихійно під впливом домінуючих у суспільстві настроїв, смаків, захоплень.

Мода поєднує багато суперечливих тенденцій та механізмів соціально-психологічного спілкування: ідентифікацію та негативізм, уніфікацію та персоналізацію, наслідування та протиставлення. Вона виявляється в усіх сферах суспільного життя: економіці, політиці, мистецтві, побуті, спорті тощо. Тісно пов'язана мода із смаками та звичаями людей, оскільки із смаками її зближують змінність та рухливість, із звичаями — повторюваність

та усталеність. Моді властиві динамічність, постійне прагнення до швидкоплинності, новизни і водночас консерватизм. Заперечуючи, відкидаючи старе, вона претендує на роль нового зразка, еталона. У такий спосіб мода фіксує часткову (зовнішню) зміну соціально-культурних форм поведінки і уподобань людини. 120

Психологічний механізм функціонування моди базується на наслідуванні та зараженні. Найчастіше вона реалізується як намагання виділитися на фоні інших новою зовнішньою формою (одягом, зачіскою, поведінкою, манерою розмовляти та ін.) або як прагнення хоча б зовні наслідувати сильніших, багатших, успішніших. Будучи складним соціально-психологічним явищем, мода виконує і функції соціалізації, маніпулювання масовою свідомістю, просування товарів широкого вжитку на ринках збуту та ін. Функція соціалізації розкриває суперечливість моди. З одного боку, наслідування моді спонукає до певної автоматизації, стандартизації поведінки, уподібнює людину до інших, з другого — раціональне наслідування моді заощаджує енергію у сфері побуту, завдяки чому в людини вивільняються сили для інших справ.

Походження моди окремі дослідники пов'язують а притупленням нервових подразнень, вважаючи її засобом позбавлення людини негативних емоцій. Вбачають у ній і своєрідну соціально-психологічну компенсацію нереалізованих або неіснуючих соціальних потреб, засіб підвищення престижу і статусу. Соціологи та економісти розглядають моду у контексті економічної кон'юнктури, впливу реклами і засобів масової інформації. Кожне з цих міркувань лише частково пояснює моду як специфічну, складну форму соціально-психологічного впливу, контактної взаємодії людей. Беззаперечним є те, що вона пов'язана із загальним соціальним контекстом життєдіяльності людей, відображає поточний момент життя суспільства.

Питання для самоперевірки:

21

1. Хто з відомих вчених досліджував явище натовпу?
2. Які психологічні процеси відбуваються з людиною в натовпі?
3. Які характерні ознаки натовпу як великої соціальної групи?
4. Які види натовпу вам відомі?
5. Хто проводив соціально-психологічні дослідження явища паніки?
6. Які чинники виникнення панічного натовпу ви знаєте?
7. Основні особливості моди як форми масової поведінки?
8. Які механізми впливу моди на психіку людини?

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

-22

1. Соціальна психологія: навч. посібник: рекомендовано МОН України / Л. Е. Орбан-Лембрик(Альма-матер). Київ: Академвидав, 2005 – 448с.

2. Майерс Д. Социальная психология. Режим доступа: https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/mayers/index.php

3. Соціальна психологія : курс лекцій. Практикум. Хрестоматія / П. А. Козляковський, А. П. Козляковський; ОНЮА. - Миколаїв: Дизайн і поліграфія, 2005 – 424с.

4. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с.

5. Бігун Н.І.Соціальна психологія: навчально-методичний комплекс дисципліни / Н.І. Бігун. – Кам'янець-Подільський: Медобори - 2006, 2011. – 108 с.

6. Соціальна психологія масової комунікації : підруч. для студентів ф-ів та від-нь журналістики / І. М. Лубкович - Львів: ПАІС, 2013 – 251с.

7. Соціальна психологія : навч-метод. матеріали до курсу. / Алла Богданівна Мудрик. – Луцьк, 2013. – 44 с.

8. Головатий М. Ф. Політична психологія: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. Ф. Головатий. – К. : МАУП, 2006. – 400 с.

9. Психологія організацій та управління : підручник / О. І. Власова, Ю. В. Никоненко. - Київ: Центр учбов. л-ри, 2010. – 398с.

10. Загальна психологія : навч. посібник : рекомендовано МОН України / О.П. Сергєєнко, О.А. Столячук, О.П. Коханова та ін. - К.: Центр учбов. л-ри, 2012.

11. Лефтеров В.А., Кокорина Ю.Е., Зиневич А.С. Основы психологии и педагогики для будущих врачей: учебно-методическое

пособие // Под общ. ред. проф. В.А. Лефтерова – Одесса: Одесский национальный медицинский университет, 2014. – 209 с.

12. Овчаренко В. Й., Грицанов А. А. Социологический психологизм. — Минск: 1990.

13. Поппер К. Открытое общество и его враги, Т. 2. — М.: 1992.

14. Морено Я.-Л. Социометрия: Экспериментальный подход и наука об обществе / Я.-Л. Морено. – М. : Академический проект, 2001. – 416 с.

15. Лебон Г. Психология масс / Г. Лебон. – Мн. : Харвест, М.: АСТ, 2000. – 320 с.

16. . Варій М. Й. Соціальна психіка нації / М. Й. Варій. – Львів : СПОЛОМ, 2002. – 184 с.