

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВНУТРІШНІХ СПРАВ

ЮРИДИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Кафедра соціально-гуманітарних дисциплін

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни **«СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ»**

Для студентів факультету № 2
ННІ ПОЗН

Дніпро – 2016

Конспект лекцій підготувала **Стояцька Г.М.** – доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін юридичного факультету Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, кандидат філософських наук, доцент

РЕЦЕНЗЕНТИ:

Кузьменко В.В., завідувач кафедри філософії та політології Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ, доктор філософських наук, професор

Жижченко В.П., доцент кафедри філософії та педагогіки Національного гірничого університету, кандидат філософських наук, доцент

Конспект лекцій обговорений та схвалений на засіданні кафедри соціально-гуманітарних дисциплін юридичного факультету
«29» липня 2016 р., протокол № 23.

ТЕМА № 1. ЗАГАЛЬНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ (2 години)

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Методологічна основа соціальної психології.
2. Еволюція соціально-психологічних знань про особистість і спілкування.
3. Основні етапи становлення соціальної психології.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник – К.: Академвидав, 2010.
2. Гапон Н. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – Львів, Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 366 с.
3. Циба В.Т. Системна соціальна психологія. Навч. посіб.. – К., Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування. -К., 2004.
5. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посіб.. – К., Академвидав, 2007. – 240 с.

МЕТА ЛЕКЦІЇ:

Розкрити поняття соціальної психології, її ознаки, методологічні основи, завдання та систему.

ВСТУП

На сучасному етапі розвитку суспільства зростає роль людини та її соціально-психологічної компетентності у процесі побудови правової і суверенної держави. Саме на рівні особистості відбувається усвідомлення того, що без ґрунтовних соціально-психологічних знань і вмінь неможливо продуктивно будувати соціальні та міжособистісні стосунки, налагоджувати міжнародні контакти, сприймати та оцінювати інших людей, регулювати власну поведінку, здійснювати обмін думками, інформацією, впливати одне на одного. Тобто в розвитку особистості соціально-психологічні явища й механізми їх виникнення та поширення мають важливе значення. Спілкування серед них посідає чільне місце. Воно є обов'язковою умовою виживання індивіда, способом життя, потребою існування особи. Під його впливом формуються соціальні установки особистості, її «Я-концепція», життєві цілі, уявлення про світ, моральні норми, соціально-психологічний досвід та ін. Отож можна впевнено стверджувати, що якість соціального життя людини великою мірою залежить від характеру її спілкування і взаємодії з іншими людьми.

I. МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ.

Термін «методологія» охоплює рівні наукового підходу: загальна методологія (загальний філософський підхід і спосіб пізнання явищ дійсності); спеціальна методологія (сукупність методологічних принципів, які застосовуються в цій галузі знань); сукупність конкретних методів і методичних прийомів.

Відповідно до спеціальної методології, будь-яке соціально-психологічне дослідження має базуватися на певних принципах, тобто загальних вихідних положеннях, котрі зумовлюють взаємодію дослідника із соціально-психологічними реаліями світу:

- принцип історизму;
- принцип об'єктивності;
- принципові системності.

Соціальну психологію як систему можна розглядати в трьох аспектах:

- методологічному (методологія соціальної психології — це сукупність прийомів дослідження, засобів, необхідних для організації і проведення процесів пізнання соціопсихічних явищ);
- феноменологічному (феноменологію соціальної психології цікавлять соціально-психологічні явища);
- праксиологічному (конкретна індивідуальна і групова поведінка людей).

Щодо конкретних методів (під методом дослідження розуміють спосіб, шлях одержання необхідної інформації про соціально-психологічну реальність), то вони в соціальній психології спрямовані на вивчення соціально-психологічних проявів особистості у сфері взаємодії і міжособистісних стосунків та ін. Сукупність наукових методів збирання, обробки й аналізу соціально-психологічних фактів дає змогу реалізувати цілі та завдання соціально-психологічного дослідження. Серед основних джерел інформації про соціально-психологічні явища слід виокремити такі: основні характеристики реальних вчинків та поведінки особистості; особливості індивідуальної свідомості; характеристики продуктів матеріальної і духовної діяльності учасників комунікативного процесу; ситуації соціальної взаємодії та ін. Уся, одержана в ході дослідження, соціально-психологічна інформація має бути якісною, тобто відповідати вимогам надійності (стабільність результатів у ході повторних експериментів різних дослідників), обґрунтованості (придатність методу досліджувати саме ті якості об'єкта, які вивчаються), точності (чутливість використаних методик до вимірювання досліджуваних якостей).

Значення та цінність методу спостереження визначається тим, що матеріал для нього береться безпосередньо із життя під час спостереження за психічною діяльністю індивідів у взаємодії з іншими людьми, яка виявляється в їхніх рухах, діях, учинках, висловлюваннях, оцінках. Він характеризується як один з емпіричних методів соціально-психологічного дослідження, який виявляється в чуттєвому пізнанні явища чи досліджуваного предмета. Сутність

цього методу полягає в систематичному та цілеспрямованому сприйманні й фіксації психічних явищ з метою подальшого вивчення їхніх специфічних змін за певних умов, їх аналізу й використання для потреб практичної діяльності. Метод спостереження широко використовується в соціальній психології особистості і спілкування для вивчення процесів сприймання та впливу людей один на одного, аналізу соціально-психологічного середовища, соціокультурної програми поведінки партнерів зі взаємодії тощо.

Наукове спостереження має підпорядковуватися низці правил і вимог:

- будь-яке соціально-психологічне дослідження, що прагне до об'єктивності, полягає у визначенні кола досліджуваних фактів, а також подальшого спостереження за ними;
- необхідно чітко обрати спосіб спостереження;
- слід скласти конкретний план, а також програму дослідження;
- потрібно дотримуватися спрямованості спостереження на істотні явища, відокремлення істотного від неістотного, основного від другорядного;
- треба об'єктивно й точно реєструвати факти соціально-психологічної реальності, формулювати з них певні висновки;
- варто вести журнал спостережень і реєстрацій подій, стенографічних записів, протоколів тощо, в яких фіксуються не лише факти, що характеризують дії, вчинки, поведінку, а й умови, за яких вони відбувалися;
- перевіряючи обґрунтованість і надійність одержаних результатів, слід виконати повторні аналогічні спостереження (на тому ж об'єкті й за тих самих умов);
- спостереження необхідно за можливості повторювати в різний час, за різних умов і ситуацій.

Розрізняють такі види психологічних спостережень:

включене спостереження (воно передбачає, що дослідник сам на певний час стає членом групи — об'єкта дослідження);

невключене спостереження (це спостереження «збоку»: спостерігач не є учасником групи — об'єкта спостереження).

Залежно від позицій спостерігача стосовно об'єктів спостереження виокремлюють відкрите (під час такого спостереження досліджувані знають, що вони є об'єктами спостереження) і приховане (за таких умов досліджувані не підозрюють, що ведеться спостереження за їхньою поведінкою та діяльністю) спостереження. За чинником регулярності спостереження поділяють на систематичні (під час таких спостережень дослідник відвідує досліджувані об'єкти протягом певного часу) та епізодичні. Спостереження може також бути суцільним, коли фіксуються всі прояви психологічної діяльності протягом певного часу, і вибіркоким, коли реєструються лише ті явища, які безпосередньо стосуються питання, що вивчається.

Метод опитування є надзвичайно поширеним у соціально-психологічних дослідженнях. Він використовується для того, щоб з'ясувати, чи розуміють досліджувані ті чи інші завдання, життєві ситуації, а також з метою одержати інформацію про інтереси, погляди, почуття, мотиви діяльності й поведінку

особистості. Опитування ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкетування) соціально-психологічній взаємодії дослідника і опитуваного (респондента). Бесіда дає можливість одержати інформацію на основі вербальної (словесної) комунікації. За анкетного методу, на відміну від методу бесіди, не обов'язковий особистий контакт. Ідеться про опитувальний лист, який є сукупністю упорядкованих за змістом і формою запитань. Діють певні вимоги, яких слід дотримуватися під час проведення анкетування:

- запитання впродовж анкетування залишаються незмінними;
- спочатку необхідно провести інструктаж про порядок заповнення анкети;
- слід дотримуватися гарантії анонімності;
- надійність і достовірність інформації, яку можна одержати в результаті опитування, значною мірою мають зумовлюватися конструюванням і редакцією запитань (до їх формулювання ставляться високі вимоги — вони повинні бути чіткими, короткими, постановка на початку анкети простих запитань, які поступово ускладнюються, питання складаються з урахуванням індивідуально-психологічних особливостей респондента: рівня освіти, віку, статі, схильностей і переваг тощо).

Метод групової оцінки особистості. Цей метод ґрунтується на феномені спільних уявлень про кожного члена групи як результаті пізнання людей у процесі їхньої спільної діяльності і спілкування. Він передбачає одержання характеристики людини в ході взаємних оцінок членів групи з використанням прийомів безпосереднього оцінювання за /і-бальною шкалою, ранжирування якостей, попарного їх порівняння та ін. Перевага методу експерименту полягає в тому, що дослідник сам викликає явища, які його цікавлять, а не чекає їх появи. Під ним у психології розуміється організована дослідником взаємодія між досліджуваним чи групою досліджуваних і експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії та змінних, від яких вона залежить.

Розрізняють два різновиди психологічного експерименту:

Природний (він базується на управлінні поведінкою досліджуваних у природних умовах: створюються спеціальні експериментальні умови, які не порушують звичайного перебігу подій)

і лабораторний (передбачає проведення дослідження за штучних умов, з використанням вимірювальної апаратури, приладів та іншого експериментального матеріалу). Лабораторний експеримент має цілу низку переваг, які полягають у одержанні точніших результатів завдяки використанню спеціальних приміщень, вимірювальної апаратури, тренажерів; можливості змоделювати умови, які рідко виникають у повсякденному житті; досягненні набагато вищої точності реєстрації дій досліджуваних порівняно і спостереженням тощо. Недоліком лабораторного експерименту є те, що для досліджуваних створюються штучні умови, які істотно впливають на прояв їхньої психіки. Варто враховувати й ту обставину, що не всі психічні явища

можна вивчити. Використання експерименту передбачає дотримання певних вимог: постановки мети; планування; висунення гіпотези; вибір досліджуваних.

Серед методів вивчення документів розрізняють контент-аналіз (від англ. content — зміст), сутність якого полягає у виокремленні в тексті документа певних одиниць змісту для їх статистичної обробки (розрахунок частоти вживання них одиниць: термінів, оцінок тощо).

Метод соціометрії. Його розробив Дж. Морено для дослідження емоційно-психологічних стосунків у малій групі. Процедура, передбачена методом соціометрії, спрямована на опитування кожного члена малої групи з метою встановлення можливості його участі (або неучасті) в певному виді спільної діяльності або ситуації. Завершальні результати використання соціометрії можуть бути представлені у вигляді, по-перше, соціоматриць, соціограм, які графічно відтворюють структуру стосунків у групі, по-друге, соціометричних індексів, які кількісно відображають психологічні взаємини у групі. Метод має певні недоліки: у ході його проведення неможливо виявити мотиви міжособистісних переваг або заперечень; висока вірогідність перекрутити результати через нещирість відповідей тощо.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО ПИТАННЯ

Таким чином, соціальна психологія є прикладною наукою із своїм комплексом методів та підходів. Окрім описаних у соціальній психології В соціальній психології використовуються й інші методи та методики: шкали вимірювання соціальних установок, апаратурний метод тощо.

II. ЕВОЛЮЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ ЗНАТЬ ПРО ОСОБИСТІТЬ І СПІЛКУВАННЯ.

Зародження соціальної психології багато в чому співпадає з пошуками у галузі соціології та пов'язане з ім'ям французького філософа Огюста Конто (1798—1857 рр.) — родоначальника позитивістської філософії і позитивістської соціології, спрямованих на вивільнення науки від абстрактної філософії і теології. О. Конт заявив про свій намір створити «систему позитивної моралі», маючи на увазі по суті соціальну психологію. Проте цей замисел він не встиг здійснити. Водночас О. Конт звернув увагу на такий парадокс: як людина може впливати на суспільство й сама формуватися під його впливом? На думку вченого, психіка людини розвивається тільки в суспільстві, і її слід розглядати у взаємозв'язку із соціальним оточенням. Відповідно до позитивізму при вивченні поведінки людини і явищ суспільного життя необхідно використовувати той самий науковий підхід, що й у вивченні природного світу. Таким чином, попри деяку обмеженість такого підходу, О. Конт забезпечив певну основу для виникнення емпіричного напрямку в галузі соціальних наук. Еміль Дюркгейм (1858—1917 рр.) — засновник французької соціологічної школи — дотримувався погляду, що соціальні факти є зовнішніми стосовно

індивідуальної свідомості й не залежать від неї. Саме тому «колективні уявлення» кожної спільноти формуються самі по собі. І хоча ці уявлення можуть виникати при взаємодії індивідів, їхні характеристики будуть іншими, аніж у індивідуальних уявленнях, і від них не залежатимуть.

Вагомий вплив на розвиток соціально-психологічної думки зробили праці основоположника теорії еволюції Чарльза Дарвіна (1809–1882 рр.). Англійський вчений сформулював принцип природного добору, згідно з яким у боротьбі за існування виживають найбільш пристосовані особи. За Ч. Дарвіном, людині властива розвинута здатність фізичної, соціальної і розумової адаптації до постійно змінюваного середовища, частина якого є соціальною (наприклад плем'я чи група). Виходячи з цього вияв емоцій має соціальну функцію за умов спілкування. Попри те, що дослідник приписував людині природну агресивність, він, як бачимо, визнавав роль соціальних впливів у формуванні індивідуальних моральних якостей. Послідовники Ч. Дарвіна звернулися до його теорії задля того, щоб використати її як основу для пояснення соціальних та соціально-психологічних явищ. На цьому ґрунті виник соціальний дарвінізм, який акцентував увагу на «боротьбі за існування» засобами міжособистісних і міжгрупових конфліктів. Англійський філософ і соціолог Герберт Спенсер (1820–1903 рр.) вважається засновником соціального дарвінізму. Він використав дарвінізм для того, щоб довести перевагу одних соціальних груп над іншими. Таким чином, Г. Спенсер виправдовував війни, політику колоніалізму й будь-які дії, спрямовані на конкуренцію чи конфлікт.

На думку французького соціолога і криміналіста Габрієля Тарда (1843—1904 рр.), елементарний соціальний факт міститься не в межах одного мозку, а на стику кількох розумів, і це має вивчати інтерментальна психологія. Отже, загальна модель соціального передбачала взаємостосунки двох індивідів, із яких один наслідує іншого. У зв'язку з цим Г. Тард продовжує розвивати концепцію масового суспільства у своїй найважливішій праці «Закони наслідування», де він досліджує індивіда та його роль у суспільстві; підкреслює важливу тезу про те, що суспільство є продуктом взаємодії індивідів; виходячи з логічного аналізу різних форм соціальної взаємодії, доводить, що їхня основа ґрунтується на асиміляції індивідом установок, вірувань, почуттів інших людей. За Г. Хардом, між індивідом і реальністю виникають суперечності, які він намагається подолати з допомогою створеної теорії наслідування, тобто процесу повторення різних форм соціального буття.

У США родоначальником психологічного напрямку в соціології вважається Лестер Франк Ворд (1841 — 1913 рр.), який вважав інтелект рушійною силою історичного розвитку. В його теорії містяться ідеї щодо взаємного впливу індивіда і суспільства, відмінностей між людиною і твариною (людина перетворює обставини свого життя, а тварина пристосовується до них), пріоритету цілеспрямованих (людиною ініційованих) процесів над природними.

Із великого розмаїття перших соціально-психологічних теорій, які виникли на Заході в середині XIX століття, зазвичай виокремлюють три,

найвагоміші: психологію народів, психологію мас, теорію інстинктів соціальної поведінки. Засновниками концепції «психологія народів» були німецькі вчені М. Лацарус, Г. Штейнталь і В. Вундт. Так, Вільгельм Вундт (1832—1920 рр.) стверджував, що душа має надіндивідуальну цілісність, яка й становить народ, націю. При цьому душа конкретної людини є лише частиною народної душі, психологія якої виражена в мові, традиціях, звичаях, релігії, фольклорі. Схвально ставився до концепції «психологія народів» професор Харківського університету Олександр Потебня (1835—1891 рр.). Він дав філософське, етнопсихологічне обґрунтування виникненню, розвитку мови та її ролі в суспільних взаємовідносинах. На думку вченого, мова і слово — це не лише засіб визначення думки, можливість спілкування, це також засіб творення свідомості, удосконалення думки — це водночас чинник етноформування і етнодиференціювання. Отже, з мовою пов'язані прогрес у пізнанні, активність свідомості, культурне успадкування, культурне життя, обмін думками й можливість спілкуватися. Звісно, втрата народом своєї мови означає і втрату національної своєрідності. В цілому концепція «психологія народів» тяжіла більше до етнопсихології, ніж до соціальної психології; вона абсолютизувала суспільне життя індивіда на шкоду індивідуальній неповторності людини.

Представниками концепції «психологія мас» були французькі соціологи Г. Лебон та Г. Тард, італійський юрист С. Сігеле. Зокрема, Гюстав Лебон (1841 — 1931 рр.) підкреслював, що на зміну ері еліти приходить масове суспільство, яке він ототожнював з натовпом. Дослідник відстоював позицію расового визначення, расової належності в розвитку цивілізації, яку розглядав як продукт інтелектуально творчої еліти. Г. Лебон виступав проти всіх форм соціальної рівності й демократії, доводячи при цьому, що всі досягнення цивілізації є результатом діяльності еліти, яка, на його думку, за сучасних умов відтісняється від участі в історичному процесі. Такий стан справ він пояснював тим, що розвиток промисловості, урбанізація, зростання впливу засобів масової інформації посилює роль мас в історичному процесі. Г. Лебон виокремив основні ознаки маси — втрата відповідальності, знеособленість, інтелект, домінування почуттів над розумом. Ототожнюючи масу з натовпом, сформулювавши концепцію масового суспільства, Г. Лебон характеризує його як сліпу, руйнівну силу, де індивіди втрачають почуття відповідальності, потрапляють під владу догматизму, нетерпимості, всемогутності, тому що ними управляє закон «духовної єдності народу».

Неабиякий вплив на розвиток соціальної психології, зокрема на розв'язання проблеми психології мас, мають погляди відомого австрійського лікаря, психолога Зигмунда Фрейда (1856—1939 рр.), які найповніше викладені ним у праці «Масова психологія і аналіз людського Я» («Групова психологія і аналіз Его»). Структуру особистості, за З. Фрейдом, формують три іпостасі, інстанції: «Ід» (Id), або «Воно», «Его» (Ego), або «Я», і «Супер-Его» (Super-Ego), або «Над-Я», ле «Ід» — не первісна, основна, найнейтральніша частина структури особистості, вона містить усе успадковане під час народження, її зміст майже цілком несвідомий; «Его», навпаки, підкоряється принципу

реальності, постійно перебуває у зв'язку із зовнішнім середовищем, соціальною групою й виробляє ефективні способи спілкування із зовнішнім світом; «Супер-Его» — це, власне, моральні принципи людини, що визначають прийнятність або неприйнятність для неї того чи іншого способу поведінки. Остання частина структури розвивається не з «Ід», а з «Его» і є суддею та цензором. З.Фройд виокремив і три функції «Супер-Его»: совість, самоспостереження й формування ідеалів. У соціальній групі індивіди замінюють свій ідеал «Я» на масовий ідеал, що втілюється у вожді. Такий психологічний механізм, як ідентифікація, саме і спрацьовує завдяки тому, що індивіди ототожнюють себе з лідером як своїм ідеалом. За З. Фройдом та його послідовниками, стан незадоволеності собою, тривоги й турботи, які часто виникають у людини в процесі взаємодії, є емоційним відтворенням у свідомості індивіда боротьби «Воно» і «Над-Я». Намагаючись позбутися цих неприємних емоційних станів, людина за допомогою «Я» виробляє в себе захисні механізми: заперечення (якщо дійсність людині неприємна, то вона «закриває на неї очі», заперечує її наявність), придушення, стримування (цей механізм, на противагу запереченню, яке передусім стосується інформації, що надходить іззовні, належить до блокування внутрішніх імпульсів і погроз), раціоналізація (спосіб розумного виправдання будь-яких вчинків, що суперечать моральним нормам), формування реакції (іноді люди приховують від самих себе мотив власної поведінки за рахунок його придушення через особливо виражений і свідомо підтримуваний мотив протилежного типу), проекція (цей механізм проявляється в тому, що власні негативні якості людина несвідомо приписує іншій особі), інтелектуалізація (намагання Уникнути загрозованої ситуації шляхом її обговорення в абстрактних термінах), заміщення (часткове задоволення неприйнятної мотиву яким-небудь морально допустимим способом).

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО ПИТАННЯ

Отже, більшість мислителів вважали, що тільки тоді, коли індивіди самі починають контролювати свою «соціальність», стає можливим передбачення їхньої поведінки. При цьому стверджувалося, що колективність і масовість можуть бути прийнятними й корисними за умови цілеспрямованого впливу на людей. Таким чином, відбувалося наближення до думки про організацію, регуляцію та управління натовпом. Отож динаміка соціального розвитку від натовпу до групи як структурної одиниці організації є результатом загального поступу суспільства, а також зусиль учених — управлінців з організації групи й водночас різнобічного впливу її на індивіда. В цілому перші історичні форми соціально-психологічного знання, а також значний прогрес у розвитку мовознавства, антропології, етнографії, археології, кримінології безпосередньо сприяли виокремленню соціальної психології в самостійну галузь знання..

ІІІ. ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ.

У становленні та розвитку зарубіжної соціальної психології можна відокремити такі етапи:

- зародження соціально-психологічних ідей у надрах суспільних і природничих наук (цей період розглянуто вище);
- відмежування соціальної психології від соціології та психології і оформлення її як самостійної галузі знання (кінець XIX — початок XX ст.);
- експериментальний період у розвитку соціальної психології (до 60-х років XX ст.);
- формування і розвиток основних напрямів сучасної соціальної психології.

Від перших теоретичних соціально-психологічних концепцій до перших підручників із соціальної психології, а від них до експерименту — таким є шлях, який можна позначити як виокремлення описової соціальної психології із філософії, соціології і загальної психології та оформлення її як самостійної галузі знання. Розглянуті соціально-психологічні концепції зумовлюють розвиток соціально-психологічного знання і являють собою основу для створення одних з перших підручників із соціальної психології, які побачили світ у 1908 році: «Соціальна психологія» американського соціолога Е. Росса та «Вступ до соціальної психології» англійського психолога, який переїхав до США, В. Мак-Дугалла. В американських підручниках називається ще одна дата, яка також вважається символічним започаткуванням соціальної психології як самостійної дисципліни: 1898 рік — проведення першого соціально-психологічного експерименту. Так, американський психолог Н. Триплетт звернув увагу на те, що велогонщики часто досягають кращих результатів за умови, коли вони безпосередньо змагаються один з одним, аніж тоді, коли проходять свою дистанцію самостійно, орієнтуючись лише на секундомір. Він також помітив, що середня швидкість руху велосипедиста на тій частині треку, де розташовані трибуни з глядачами, вища за середню швидкість руху на протилежній частині. Його експеримент з дітьми, яким було запропоновано намотувати волосінь на катушку спінінга, показав, що більшість дітей працювала швидше під час змагання один з одним, аніж на самоті. Висновок про те, що присутність людей впливає на поведінку і стан піддослідного, був опублікований в американському психологічному журналі, а сам автор набув репутації першого експериментатора. Однак дві «перші» полії не є першими, адже в 1897 році Дж. Болдуїн опублікував дослідження із соціальної психології. Відомі факти про те, що термін «соціальна психологія» використовувався для вивчення індивіда всередині суспільства ще в 1871 році. У принципі має значення не символічна дата самостійного утвердження соціальної психології, а факт наявності двох підходів до розв'язання соціально-психологічних проблем. Перший — індивідуалістський, тобто погляд на соціальну психологію крізь призму теорії інстинктів, а другий — колективістський, у традиціях психології має. Подальше дослідження соціально-психологічних явищ пов'язується з максимальною згуртованістю, загальною узгодженістю дій людей, що є можливим за умов організації, управління та цілеспрямованого впливу на

взаємодію. Соціальна психологія, зрештою, поступово переходить до нового етапу у своєму розвитку — експериментального.

Експериментальний етап у розвитку соціальної психології невіддільний від теорії наукового управління, в царині якого було конкретизовано концепцію нормативного порядку (підпорядкування індивідуальної поведінки системі ustalених у суспільстві норм). Класична теорія організації та управління пов'язана з ім'ям американського інженера-механіка Фредеріка Вінсію Тейлора (1856—1915 рр.), який вважається родоначальником наукового управління. Ф. Тейлор був переконаний, що максимальне процвітання роботодавця й кожного найманого робітника досягається в результаті контролю за процесом праці, який базується на таких принципах:

- використання наукових методів, відмова від застарілих «правил дія новачків»;
- жорсткий добір працівників, які мають необхідні для певної роботи фізичні якості й розумові здібності;
- підготовка, навчання й розвиток здібностей робітника, що і дасть йому змогу чітко слідувати встановленим процедурам;
- використання фінансових стимулів, які мають гарантувати виконання роботи відповідно до приписів (розпоряджень);
- покладання відповідальності за планування та організацію роботи на керівника, а не на робітника.

Концепція Ф. Тейлора зорієнтована не на маси, а на конкретного робітника, розглядаючи його як об'єкт вивчення. Оскільки економічні стимули (тобто гроші) є для робітника, на думку Ф. Тейлора, найважливішими, то він саме їм надавав перевагу, а внутрішній бік мотивації, пов'язаний з інтересами, ідеалами, ціннісними орієнтаціями працівника, залишався поза увагою дослідника. Не надавав Ф. Тейлор певного значення і психофізіологічним проблемам праці. Будучи переконаним у величезному значенні професійного добору, однак не маючи певних знань у галузі психології й фізіології, він не дійшов до психотехнічних способів добору. Ф. Тейлор не спромігся дати відповідь на запитання, чи може зовсім не навчена людина стати, приміром, токарем, оскільки його система мала справу з уже підготовленим робітником.

Представником класичної теорії управління, зокрема школи адміністративного менеджменту, був відомий французький інженер Аїрі Файоль (1841 — 1925 рр.), який розробив принципи управління для організації в цілому, на відміну від Ф. Тейлора, в науковому управлінні якого основна увага приділялася виробничим системам. А. Файоль виокремив психологічні чинники підвищення продуктивності праці, такі як єдність керівництва, підпорядкування особистих інтересів загальним, ініціативність та інші. Загалом він сформулював чотирнадцять принципів управління, більшість з яких має й соціально-психологічний зміст:

- розподіл праці (цей чинник впливає на ефективність управління і сприяє розвитку здібностей працівників і робітників);

- дисципліна (без неї не може добре розвиватися жодне підприємство);
- повноваження і відповідальність (якщо управлінець має право віддавати накази, він, таким чином, бере на себе певну відповідальність за ці розпорядження);
- принцип єдиноначальності (для виконання будь-якого завдання, будь-якої дії робітник має отримувати накази тільки від свого керівника, то дасть змогу уникнути хаосу й суперечностей);
- єдність напрямку і плану роботи для всіх (єдність керівництва);
- підпорядкування особистих інтересів загальним (інтереси одного співробітника або групи не повинні превалювати над рішенням основного завдання);
- принцип винагороди (якісну роботу слід справедливо винагороджувати, що сприятиме задоволенню потреб персоналу й фірми);
- «справедливість» (керівники повинні бути ввічливими, приязними і справедливими у ставленні до своїх підлеглих; справедливість, за А. Файолем, передбачає здоровий глузд, досвід і доброту);
- «централізація» і скалярний ланцюг (ієрархія) — що стосується першого принципу, то питання нейтралізації або децентралізації є питанням пропорції, пошуку оптимальності для певного підприємства; залежно від характеру керівника, надійності підлеглих і стану справи працівники мають право на ініціативу; загалом, згідно з цим принципом, визначається відносна важливість ролей керівника й підлеглого; щодо другого принципу, то ланцюг керівників від гори донизу — це маршрут, яким пролягають комунікації, котрі починаються від керівників з максимальними повноваженнями, до тих, хто здійснює одну-дві функції управління; загальна сутність принципу полягає в підтримці командою комунікацій упродовж усього ланцюга;
- принцип «порядок» (робочі матеріали керівника мають бути в певному місці й у певний час, що дасть змогу уникнути незапланованих втрат);
- принцип тривалості перебування персоналу на посаді, стабільності складу персоналу (часта заміна співробітників є неефективною, вона позначається на якості роботи підприємства, фірми тощо, є причиною й наслідком поганого керівництва);
- ініціатива (це — джерело підприємницької сили, тому потрібно всіляко заохочувати ініціативних працівників, розвивати їхню ініціативу й підтримувати її);
- принцип корпоративного духу (керівник, який вміє задовольняти гонор підлеглих у найкращих його проявах, здатний підтримувати їхню ініціативу, набагато ліпший від того, котрий цього робити не вміє (або не хоче); гармонія, злагода персоналу, об'єднання інтересів співробітників і менеджменту — це велика сила; А. Файоль запропонував два способи досягнення корпоративного духу: намагання уникати чвар і розбрату серед підлеглих і опора на вербальні, а не письмові комунікації, в тих випадках, коли це спрощує і прискорює доведення інформації).

В цілому заслугою класичної теорії управління є те, що вона вперше поставила питання про дві функції управління, пов'язані з регуляцією технологічного пронесу й регуляцією людської діяльності. Якщо концепція «психології мас» пояснювала проблему управління як суб'єкт-об'єктне відношення (суб'єктом виступав той, хто керував, — лідер, вождь, еліта, а об'єктом — той, ким керували, тобто маси), то розвиток економічних відносин капіталізму, коли робоча сила стає товаром, а отже, з'являється можливість вибору місця роботи, змінює стосунки між учасниками управління. Виявляється, що централізований державний апарат уже не може діяти за старою схемою: «сила — підпорядкування». Ситуація конкуренції, постійного впровадження нових винаходів у виробництво, гонитви за максимальним прибутком спричинювала появу обов'язкової раціоналізації виробництва й відтворення робочої сили з мінімальною вартістю. А це, своєю чергою, вимагало зміни сутності самої концепції управління, де панівним стає, як було показано вище, поняття «продуктивність праці», яке розглядається як похідне від оптимальної організації соціальних дій і відносин у суспільстві. Представники нового напрямку вважали, що єдиною силою, здатною впорядкувати стихію «поведінки, є система соціальних норм. Тобто свідоме ставлення індивідів один до одного за умови дотримання певних норм забезпечує узгодженість між ними й порядок у суспільстві. Виходячи з цього, нормативний порядок, тобто підпорядкування індивідуальної поведінки системі прийнятих у суспільстві норм, інтерпретується як реальність суспільства, як специфічно-соціальний чинник, або соціальна поведінка. А соціальна поведінка розглядається як взаємодія двох або більше індивідів на підставі усвідомлених установок та орієнтацій, зумовлених суспільними нормами.

Водночас розпочався пошук нових джерел підвищення продуктивності праці та нових засобів регуляції соціальної поведінки. Перші роботи в цьому напрямку проводилися в рамках концепції людських стосунків. Яскравими представниками цієї теорії були М. П. Фоллетт і Е. Мейо.

Мері Паркер Фоллетт (1868—1933 рр.) особливу увагу приділяла аналізу динаміки групових процесів — спільній діяльності людей, спрямованій на розроблення планів та їх практичну реалізацію; прояву ініціативи індивідів, їх вмінню приймати рішення й утілювати в життя; використанню потенціалу всіх членів суспільства. Також вона цікавилася соціально-психологічними проблемами управління, зокрема дослідженням конфліктів, що виникають у групах; критикувала позиції представників наукового управління, побудовані на жорсткому розподілі праці; вважала, то виконання робітником за умов суворого контролю монотонних, часто повторюваних завдань знецінює творче людське начало, хоча керівники, за М. Фоллетт, повинні надати робітникам шанс для розвитку і прояву власних умінь. Вивчаючи проблему лідерства в системі управління, вона стверджувала, що лідерство переходить від однієї людини до іншої залежно від ситуації. Цю роль

має взяти на себе індивід, який краще від усіх розуміє проблеми, що склалися в управлінні, і пропонує шляхи виходу із проблемної ситуації.

Елтоп Мейо (1880—1957 рр.) — австралійський дослідник людських стосунків у менеджменті, так само як і М. Фоллетт, великою значення надавав ролі людського чинника в організації виробництва. Професор Гарвардської школи бізнесу часто-густо переоцінював цей фактор у промисловому управлінні, намагаючись привернути увагу вчених до специфіки людської поведінки в управлінській діяльності, яка здебільшого ігнорувалася концепцією наукового управління. Водночас Е. Мейо робив це для того, аби ідентифікувати соціальні і психологічні чинники, які впливають на процес праці. Вивчаючи плінність робочої сили на текстильних підприємствах, учений дійшов висновку, що її причиною передусім стала відсутність взаємних контактів між трудівницями під час робочої зміни, а це впливало на їхню задоволеність працею. Щоб виправити ситуацію, було запропоновано ввести обов'язкові паузи для відпочинку людей упродовж усього робочого дня, завдяки чому ткалі спочатку перезнайомилися, а відтак стали спілкуватися, утворюючи дружні компанії. Дані експериментів у містечку Гоуторн дали змогу дійти нових висновків. Відомо, що перша частина експериментів стосувалася впливу освітленості робочих місць на обсяги виробництва. У ході експерименту було виокремлено дві групи робітників (одна з них — контрольна). Отримані результати стали несподіваними для дослідників: від поліпшення освітленості приміщення продуктивність праці підвищувалася, але від зменшення освітлення й погіршення освітленості рівень виробітку також зростав. Цікавим виявився результат і в контрольній групі (в ній умови праці не змінювалися): обсяг виробництва зростав і тут.

ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО ПИТАННЯ

Загалом сучасна західна соціальна психологія не базується на якійсь одній цілісній теорії. Через брак критеріїв чіткої диференціації підходів визначити провідні теоретичні орієнтації західної соціальної психології надзвичайно важко. Відомо, що в 60-ті роки американські психологи запропонували два принципи аналізу теоретичних позицій ученого: розуміння ним природи людини та найважливіша проблематика досліджень. Згодом була здійснена спроба конкретизації цих двох принципів шляхом уведення шести критеріїв для розрізнення теоретичних підходів, зокрема таких: основне джерело даних для спостереження; поняття, які використовуються для пояснення мотивації або особистості загалом; значення свідомості в поведінці; роль несвідомого в поведінці; вплив зовнішнього середовища; роль соціокультурного середовища. Саме виходячи із цих критеріїв, більшість американських соціальних психологів виокремлюють три психологічні напрями: біхевіоризм, психоаналіз, когнітивізм та один соціологічний — інтеракціонізм. Це розуміння поняття «інтеракція» (від англ. interaction — взаємодія) різниться від того, яке дається в психологічно орієнтованих

напрямах. Приміром, у когнітивістській та необіхевіористській орієнтаціях взаємодія розглядається як зовнішня умова формування соціальної психології.

ВИСНОВКИ З ТЕМИ

Отже, можна підвести наступні підсумки:

Загалом слід зазначити, що сучасна наукова думка в галузі соціальної психології має характеризуватися посиленням уваги до учасників правового та управлінського процесу, їхньої особистісної ідентифікації, вивченням рушійних сил розвитку, урахуванням соціально-психологічних умов життєдіяльності в особистісному становленні суб'єктів соціальної взаємодії.

Окреслені напрями соціальної психології особистості і спілкування хоча й не є остаточними (їхня корекція здійснюється постійно й визначається нагальними потребами, зумовленими змінами в особливостях регуляції поведінки людей у переломні етапи розвитку суспільства), водночас вважаємо, що їх розвиток стане пріоритетним для соціально-психологічних досліджень нового століття.

МЕТОДИЧНІ ПОРАДИ ЩОДО ПІДГОТОВКИ ДО ДАНОЇ ТЕМИ

Під час лекції розглядаються лише базові, основоположні теоретичні поняття та риси загальної теорії держави і права як комплексної науки, її загальної структури, предмету.

При підготовці теми, студентам слід враховувати різнобічні наукові підходи до визначення, класифікації та розуміння деяких питань.

Серед них слід виділити: основні функції соціальної психології, зокрема, – пізнавальну, евристичну, прогностичну, організаційно-практичну, ідеологічну.

Для вдалого засвоєння цієї теми, студентам (слухачам) рекомендується звернутись не лише до базового (обов'язкового) списку літератури, а й до інших наукових джерел, які можна знайти у бібліотеці університету або у книжковому фонді навчально-методичного кабінету кафедри.

Так, під час розгляду теми, слід, також, використовувати наукові праці як українських, так і зарубіжних вчених.

Однак, опрацьовувати додаткову літературу слід з урахуванням національної доктрини, особливостей українського соціуму, а також використовуючи досвід, набутий під час вивчення дисциплін соціологія, філософія, психологія народу.

ТЕМА № 2. ОСОБИСТІТЬ З ПОГЛЯДУ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ (2 години)

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Особистість як предмет дослідження в соціальній психології.
2. Соціально-психологічні властивості особистості.
3. Особистість у структурі соціальних взаємодій і відносин.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник – К.: Академвидав, 2010.
2. Гапон Н. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – Львів, Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 366 с.
3. Циба В.Т. Системна соціальна психологія. Навч. посіб.. – К., Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування. -К., 2004.
5. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посіб.. – К., Академвидав, 2007. – 240 с.

МЕТА ЛЕКЦІЇ:

Опанувати та засвоїти ті погляди на особистість, які сформовані в соціальній психології завдяки діяльності, адекватній тій, що представлена в результатах і соціальному досвіді людей. Оволодіння ними є формою, всередині якої відбувається розвиток психіки, свідомості людини, її особистості загалом.

ВСТУП

Для соціальної психології важливо як мінімум встановити відмінність свого підходу до особистості від підходу до неї в двох «батьківських» дисциплінах: соціології і психології.

Головна проблема соціологічного аналізу особистості — це проблема соціальної типології особистості.

Набагато складніше йде справа з розподілом проблематики особистості в загальній і соціальній психології. Суперечка торкається питання про те, чи повинна особистість в психології бути розглянута переважно в значенні соціального об'єкту або в системі даної науки головне — поєднання в особистості (а не просто в «людині») соціально значущих рис і індивідуальних властивостей.

I. ОСОБИСТІТЬ ЯК ПРЕДМЕТ ДОСЛІДЖЕННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ.

Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості.

В основі соціально-психологічного розуміння особистості лежить характеристика соціального типу особистості як специфічного утворення.

Особистість – це свідомий і активна людина, що має можливість вибирати той чи інший спосіб життя.

Все залежить від особистісних і психологічних якостей, які притаманні особистості, їх необхідно правильно розуміти і враховувати.

Соціально-психологічні особливості особистості. Особистість людини як члена суспільства знаходиться у сфері впливу різних відносин, що складаються в процесі виробництва і споживання матеріальних благ.

Процес формування особистості відбувається як під впливом сфери політичних відносин та ідеології.

Ідеологія як система ідей про суспільство має великий вплив на особистість, багато в чому формує зміст її психології, світогляд, індивідуальні та соціальні установки.

На психологію особистості впливають і стосунки людей у соціальній групі, до якої вона входить.

У процесі взаємодії та спілкування відбувається взаємовплив особистостей один на одного, внаслідок чого формується спільність у поглядах, соціальних установках та інших видах відносин до суспільства, праці, людям, власним якостям.

У групі особистість завойовує певний авторитет, займає певне положення, грає визначені ролі.

Особистість – не тільки об'єкт суспільних відносин, але і їх суб'єкт, тобто активну ланка.

Особистість – це конкретна людина, що є представником певної держави, суспільства та групи (соціальної, етнічної, релігійної, політичної, половозрастної і т. д.), який усвідомлює своє ставлення до оточуючих його людей і соціальної дійсності, включений у всі відносини останньої, займається своєрідним видом діяльності і наділений специфічними індивідуальними і соціально-психологічними особливостями.

Розвиток особистості обумовлено різними факторами: своєрідністю фізіології вищої нервової діяльності, анатомо-фізіологічними особливостями, довкіллям і суспільством, сферою діяльності.

Своєрідність фізіології вищої нервової діяльності особистості – це специфіка функціонування її нервової системи, що виражається в різноманітних характеристиках: співвідношенні процесів збудження і гальмування в корі головного мозку, прояві темпераменту, емоцій і почуттів у поведінці і т. д.

Анатомофізіологічні особливості особистості – характеристики, які залежать від анатомічної і фізіологічної структури тіла людини, що надає серйозний вплив як на її психіку і поведінку, так і на схильність останніх дій обставин та інших людей.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО ПИТАННЯ

При визначенні специфіки соціально-психологічного підходу до дослідження особистості слід спиратися на визначення предмету соціальної психології. *Для соціальної психології головним орієнтиром в дослідженні особистості є взаємовідношення особистості з групою. Найголовніше* — це виявлення тих закономірностей, яким підкоряються поведінка і діяльність особистості, включеної в певну соціальну групу.

II. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ.

Соціально-психологічні властивості особистості розглядаються як «вторинні» по відношенню до «базових» властивостей, що вивчаються в загальній психології.

Ці соціально-психологічні властивості зведені в чотири групи:

- властивості, що забезпечують розвиток і використання соціальних здібностей;
- властивості, що формуються у взаємодії членів, і в результаті її соціального впливу;
- загальні властивості, пов'язані з соціальною поведінкою і позицією особистості;
- соціальні властивості, пов'язані із загальнопсихологічними і соціально-психологічними властивостями.

Характеристики соціально-психологічних якостей особистості.

Соціальна ідентичність особистості й формування Я-Концепції.

Основною властивістю людини є *«ідентичність особистості»*, яка вказує на взаємозв'язок особи й соціального оточення. Ідентичність розглядається у двох аспектах:

- особистісному, що складається з двох компонентів: органічного та індивідуального;
- соціальному, який передбачає групову ідентичність — входження особистості в різні спільноти.

Кожен з названих аспектів ідентичності має два полюси: позитивний (яким має бути індивід з погляду соціального оточення) і негативний (те, яким він не повинен бути). Ідентичність формується у протиставленні цих двох сторін і вважається одним із основних елементів розвитку Я (Его) і його сили.

Самосвідомість і Я-Концепція особистості.

Згідно сучасних уявлень, *«Я-концепція»* — це система, сукупність уявлень, суджень, переконань індивіда про самого себе. Результатом уявлень людини про себе є набуття нею ідентичності.

Я-Концепція особистості включає в себе три аспекти:

1) *Когнітивний* аспект дозволяє індивіду створити власний образ Я — уявлення про себе.

2) *Емоційно-ціннісний (афективний)* аспект виражає ставлення особистості до власного Я-Образу і він найбільш тісно пов'язаний з самооцінкою.

3) *Поведінковий* аспект дозволяє виявляти прояви когнітивного і емоційно-ціннісного аспектів в поведінці (в т.ч. в мові, висловлюваннях, ставленні до себе і оточуючих).

Найважливішою *функцією* Я-концепції слід вважати забезпечення внутрішньої узгодженості особистості, відносної стійкості її поведінки.

Найважливішими факторами формування особистості виступають природно-географічне середовище і суспільство.

Макросередовище – суспільство в сукупності всіх його проявів. Мікросередовище – група, мікрогрупа, сім'я і так далі – також є важливою детермінантою формування особистості.

У мікросередовищі закладаються найважливіші моральні та морально-психологічні характеристики людини, які необхідно враховувати, а також удосконалювати або трансформувати в процесі навчання і виховання.

Суспільно корисна діяльність – це праця, в умовах якого розвивається людина і формуються його найважливіші якості.

Соціально-психологічна характеристика особистості як опис усього комплексу властивих їй характерних особливостей має внутрішню структуру, що включає певні сторони.

Психологічна сторона особистості відображає специфіку функціонування її психічних процесів, властивостей, станів. Психічні процеси – психічні явища, що забезпечують первинне відображення і усвідомлення особистістю впливів навколишньої дійсності.

Психічні властивості – найбільш стійкі і постійно проявляються особливості особистості, що забезпечують певний рівень поведінки і діяльності, типовий для неї. Властивості особистості: спрямованість, темперамент, характер і здібності.

Світоглядна сторона відображає суспільно значимі її якості та особливості, що дозволяють займати гідне місце в суспільстві.

Соціально-психологічна сторона відображає основні якості та характеристики, що дозволяють їй грати певні ролі в суспільстві, займати певне положення серед інших людей.

Широке поширення отримало подання, пов'язане з психоаналізом, про пошарову структуру особистості (І. Хофман, Д. Браун та ін): зовнішнім шаром є ідеали, внутрішніх – «глибинні» інстинктивні потягу. Л. Клягесом запропонована схема, що включала компоненти особистості і характеру:

- 1) матерія;
- 2) структура;
- 3) рушійні сили.

Американський психолог Р. Кеттел вказує на три аспекти особистості:

- 1) інтереси;
- 2) здібності;
- 3) темперамент.

Л. Рубінштейн розглядає особистість в трьох планах, таких як:

- 1) спрямованість (установки, інтереси, потреби);

- 2) здібності;
- 3) темперамент і характер.

Слідом за Дж. Мідом інтеракціоністи виділяють три основних компоненти в структурі особистості: I, me, self. Їх інтерпретація:

1) I (дослівно – «я») – це імпульсивна, активне, творче, рушійне початок особистості;

2) me (дослівно – «мене», тобто яким мене повинні бачити інші) – це рефлексивне нормативне «я», внутрішній соціальний контроль, заснований на обліку очікувань вимог інших людей і насамперед «узагальненого іншого».

Рефлексивне «я» контролює і направляє імпульсивна «я» відповідно до засвоєними нормами поведінки з метою успішного, з точки зору індивіда, здійснення соціальної взаємодії;

3) self («самість» людини, особистість, особистісний «я») – сукупність імпульсивного й рефлексивного «я», їх активна взаємодія.

Особистість інтеракціоністи трактується як активне творче істота, здатна оцінювати і конструювати власні дії.

Слідом за Дж. Мідом сучасні інтеракціоністи бачать в активному творчому початку особистості основу розвитку не лише самої особистості, але і пояснення тих змін, які відбуваються в суспільстві.

Причину змін у суспільстві слід шукати у специфіці структури особистості, в тому, що наявність в ній імпульсивного «я» є передумовою для появи різних варіацій в шаблонах рольової поведінки і навіть відхилень від цих шаблонів.

Зміни в суспільстві носять випадковий характер і не підкоряються будь-яким закономірностям, а причина виникнення залежить від особистості.

Складаючи соціально-психологічну характеристику особистості, необхідно враховувати соматофізіологічні особливості. Анатомофізіологічна специфіка будови тіла людини визначає розвиток деяких його соціально-психологічних якостей.

Складаючи соціально-психологічну характеристику людини, слід брати до уваги його приналежність до певного типу вищої нервової діяльності: сангвінік, флегматик, холерик, меланхолік.

Сангвініки перебувають у піднесеному настрої, відрізняються швидким і ефективним мисленням, великою працездатністю.

Флегматикам зовсім чужа тривога. Їх стан – спокій, тиха радість.

Сангвініки і флегматики досить врівноважені у відносинах з іншими людьми, рідко йдуть на міжособистісну конфронтацію, тверезо оцінюють своє місце.

Дії холериків відрізняються різкістю, імпульсивністю, ослаблений інстинкт самозбереження. Меланхолік відрізняється скрутність в рухах, коливання і обережність у рішеннях.

Холерики – найбільш конфліктні особистості. Залежно від типу вищої нервової діяльності люди спочатку схильні до домінування певних емоцій.

Соціально-психологічні характеристики особистості доповнюються її екстравертивний або інтровертивний.

Екстраверсія вказує на такі психологічні особливості індивіда, коли він зосереджує свою увагу на зовнішньому світі, іноді за рахунок власних інтересів, припиняючи особисту значимість.

Інтроверсія характеризується фіксацією уваги особистості на своєму внутрішньому світі. Інтроверти свої інтереси вважають найбільш важливими.

Для будь-якої людини з раннього дитинства вроджені динамічні характеристики нервової системи пов'язані з домінуючими інстинктами.

Істинкти – фіксована в генетичним коді програма пристосування, самозбереження і продовження роду, ставлення до себе та інших.

З домінування інстинкту впливає первинне відмінність людей.

Типи людей по домінуванню інстинкту:

- 1) егофільний тип – домінує самозбереження;
- 2) генофільний тип – інстинкт продовження роду;
- 3) альтруїстичний тип – інстинкт альтруїзму;
- 4) дослідницький тип – інстинкт дослідження;
- 5) домігантний тип – інстинкт домінування;
- 6) лібертофільний тип – інстинкт свободи;
- 7) дігнітофільний тип – інстинкт збереження гідності.

Фактори психічного розвитку – те об'єктивно існуюче, що з необхідністю визначає життєдіяльність особистості в самому широкому сенсі цього слова.

Фактори психічного розвитку особистості можуть бути зовнішніми і внутрішніми.

Зовнішніми факторами виступають навколишнє середовище і суспільство, в яких розвивається людина, внутрішніми – біогенетичні і фізіологічні особливості людини та її психіки.

Передумови психічного розвитку – те, що чинить певний вплив на індивіда, тобто зовнішні та внутрішні обставини, від яких залежать особливості та рівень його психічного розвитку.

Зовнішніми передумовами виступають якість і особливості виховання людини, внутрішніми – активність і бажання вдосконалюватися, а також мотиви і цілі, якими керується людина в інтересах свого розвитку як особистості.

Рівні психічного розвитку – ступінь і показники психічного розвитку людини в процесі і на різних етапах формування його особистості.

Рівень актуального розвитку особистості – показник, що характеризує здатність людини.

Він свідчить про те, які навченість, навички та вміння особистості, які її якості розвинені.

Рівень найближчого розвитку особистості – показник того, що людина не може виконати обгрунтовано, але з чим він справляється при невеликій допомозі.

Повнота змісту особистості та її основні соціально-психологічні особливості визначаються:

1) змістом та психологічної сутністю світогляду. Світогляд людини – це сформована у нього система переконань, наукових поглядів на природу, суспільство, людські стосунки, які стали його внутрішнім надбанням і відклалися у вигляді певних життєвих цілей та інтересів, відносин, позицій;

2) ступенем цілісності світогляду і переконань, відсутністю або наявністю в них протиріч, що відбивають протилежні інтереси різних верств суспільства;

3) ступенем усвідомленості людиною свого місця в суспільстві;

4) змістом і характером потреб та інтересів, стійкістю або легкістю їх переключення, їх вузькістю або багатогранністю;

5) специфікою співвідношення і прояву різних особистісних якостей.

Особистість настільки багатогранна в своїх індивідуально-психологічних проявах, що співвідношення її різноманітних якостей може позначатися і на проявах світогляду, і на поведінці.

Розвиток – загальний принцип пояснення природи і суспільства, що включає в себе розуміння незворотного, спрямованого, закономірного зміни, характерного для складу і структури стану суб'єкта.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО ПИТАННЯ

Людина як особистість постійно розвивається і вдосконалюється.

Потрібно пам'ятати про рушійні сили, фактори, передумови і рівнях розвитку особистості, що, з одного боку, дає можливість їх постійно відстежувати і фіксувати, а з іншого – активно впливати на процес навчання і виховання людини.

Рушійні сили психічного розвитку – це протиріччя: між потребами особи і зовнішніми обставинами; між її збільшеними фізичними здібностями, духовними запитами і старими формами діяльності; між новими вимогами діяльності та несформованими вміннями та навичками.

ІІІ. ОСОБИСТІТЬ У СТРУКТУРІ СОЦІАЛЬНИХ ВЗАЄМОДІЙ І ВІДНОСИН.

Розрізняють два основні види відносин: *суспільні* і *міжособистісні*.

Сама структура *суспільних* відносин досліджується соціологією. Вони носять *безособистісний* характер. У їх основі лежать виробничі, матеріальні відносини, над ними надбудовується ще цілий ряд: соціальні, політичні, ідеологічні. Все це в сукупності є системою суспільних відносин. *Специфіка* їх полягає у тому, що в них не просто «зустрічаються» індивід з індивідом, а «зустрічаються» індивіди як представники певних суспільних груп (класів, професій, політичних партій тощо). Такі відносини будуються не на основі взаємодії конкретних осіб, а на основі певного положення, займаного кожним в системі суспільства.

Міжособистісні відносини є предметом дослідження соціальної психології. Вони складаються не десь поза суспільними відносинами, а усередині них, оскільки немає «чистих» суспільних відносин. Практично у всіх групових діях учасники їх виступають як би в двох якостях: як виконавці безособової соціальної ролі і як неповторні людські особистості. Поняття «міжособистісна роль» вводиться як фіксація положення людини в системі групових зв'язків на основі індивідуальних психологічних особливостей особистості.

Для психологічного дослідження міжособистісних стосунків в групі можуть застосовуватись наступні методи:

- соціометричний;
- референтометричний;
- вивчення мотиваційного ядра міжособистісних виборів;
- вивчення згуртованості колективу.

Найбільш поширеною є *соціометрична методика*. Слово "соціометрія" буквально означає "соціальне вимірювання". Методика розроблена американським психологом Дж. Моренно і призначена для оцінювання міжособистісних відносин неформального типу. Результати, одержувані за допомогою соціометричної методики, можуть бути представлені у формі матриць, соціограм, спеціальних числових індексів.

Треба враховувати обмеження застосування соціометрії. Наприклад, цей метод не може бути застосований в тих групах, де індивіди в силу вікових причин мають нерозвинену рефлексію, а отже не можуть об'єктивно дати відповідь на поставлені питання. Також як обмеження застосування може виступати низький рівень розвитку групи – первинні етапи становлення, короткий час знайомства членів групи між собою.

Поняття „соціалізація” вперше було запропоновано американським філософом Ф.Гідінгсоном наприкінці XIX століття. В соціальній психології існує чимало класифікацій стадій соціалізації. Узагальнюючи існуючі положення, ми пропонуємо виокремити такі стадії:

Первинна соціалізація, або стадія адаптації (від народження до підліткового періоду) – дитина засвоює соціальний досвід некритично, адаптується, пристосовується, наслідує.

Стадія індивідуалізації (від підліткового до юнацького віку) – з'являється бажання виділити себе серед інших, характеризується критичним ставленням до суспільних норм поведінки, поступово формуються власні позиції та світогляд.

Стадія інтеграції (від юнацького до ранньої зрілості) – з'являється бажання знайти своє місце в суспільстві, "вписатися" у суспільство.

Трудова стадія соціалізації охоплює весь період зрілості людини, весь період її трудової діяльності.

Післятрудова стадія соціалізації розглядає літній вік як вік, що вносить істотний внесок у відтворення соціального досвіду, у процес передачі його новим поколінням.

Процес соціалізації здійснюється за допомогою певних механізмів, які можна поділити на:

- *Інституціоналізований механізм* – у рамках взаємодії з інститутами-організаціями;
- *Стилізований механізм* – у рамках взаємодії із субкультурою – комплекс норм, цінностей, рис і поведінкових проявів, типових для людей певної вікової категорії, професійної або соціальної групи;
- *Міжособистісний механізм* – у рамках взаємодії зі значимими особами за допомогою ідентифікації, емпатії, конформізму, наслідування.

Асоціалізація – засвоєння особистістю антисоціальних норм.

Десоціалізація – відчуження особистості від основної маси людей.

Соціальна дезадаптація – порушення процесу пристосування індивіда до умов соціального оточення.

Соціалізація – процес і результат соціального розвитку людини.

Соціалізація може бути розглянута з точки зору засвоєння і відтворення індивідом соціального досвіду в процесі життя (*Г. М. Андрєєва*).

Сутність процесу соціалізації полягає в тому, що людина поступово засвоює соціальний досвід і використовує його для адаптації до соціуму.

Соціалізація відноситься до тих явищам, за допомогою яких людина вчиться жити та ефективно взаємодіяти з іншими людьми.

Вона безпосередньо пов'язана з соціальним контролем, оскільки включає в себе засвоєння знань, норм, цінностей суспільства, що володіє всіма видами санкцій формального і неформального характеру.

Цілеспрямовані, соціально контрольовані процеси впливу на особистість реалізуються насамперед у вихованні та навчанні.

Спонтанне вплив здійснюється через засоби масової комунікації, ситуації реального життя і ін

Двобічність процесу соціалізації проявляється в єдності її внутрішнього і зовнішнього змісту.

Зовнішній процес – сукупність всіх соціальних впливів на людину, що регулюють прояв властивих суб'єкту імпульсів і потягів.

Внутрішній процес – процес формування цілісної особистості.

Кожен історичний період визначає **особливості соціалізації** в залежності від її чинників на даному етапі реалізації.

Сучасна соціалізація має свою специфіку, обумовлену швидкими темпами розвитку науки і нових технологій, що впливають на всі сфери життя людини.

До однієї з найбільш явних особливостей сучасної соціалізації належить її тривалість у порівнянні з попередніми періодами.

Дитинство як первинний період соціалізації в порівнянні з попередніми епохами значно збільшилася.

Сучасна соціалізація характеризується **гуманізацією дитинства**, коли дитина виступає в якості основної цінності сім'ї та суспільства.

Для того, щоб стати повноправним членом суспільства, людині потрібно все більше часу.

Якщо раніше соціалізація охоплювала тільки період дитинства, то сучасній людині необхідно соціалізуватися все життя.

Особлива роль в сучасній соціалізації належить освіті та придбання професії.

Освіта є необхідною умовою соціалізації майже у всіх країнах світу.

Успіхи сучасної освіти визначаються не тільки тим, чому людина навчилася, але також і здатністю здобувати нові знання та використовувати їх у нових умовах.

Творчість також стає необхідною умовою соціалізації людини.

Особливості сучасної соціалізації людини визначаються і тими новими вимогами до його характерологічних рис, які повинні бути сформовані для оптимального функціонування в якості повноправного члена суспільства.

Ці риси самі по собі не сильно відрізняються від рис особистості, необхідних раніше, однак їх поєднання передбачає більшу вираженість **амбівалентності**.

Амбівалентність – це таке поєднання різноспрямованих рис, яке забезпечує взаємну компенсацію їх соціальних проявів у поведінці людини.

У процесі соціалізації особистість виступає як суб'єкт і об'єкт суспільних відносин.

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

На 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 нього.

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.

Це не так просто.

Прикладом тому є феральні люди.

Феральні люди – це ті, хто з якихось причин не пройшов процесу соціалізації, тобто не засвоювали, не відтворювали в своєму розвитку соціального досвіду.

Це ті індивідууми, які вирости в ізоляції від людей і виховувалися в співтоваристві тварин (**К. Лінней**).

На стадії **індивідуалізації** відбувається деяке відокремлення індивіда, викликане потребою персоналізації. Тут особистість – суб'єкт суспільних відносин.

Людина, вже засвоїв певні культурні норми суспільства, здатний проявити себе як унікальна індивідуальність, створюючи щось нове, неповторне, те, в чому, власне, і виявляється його особистість.

Якщо на першій стадії найбільш важливим було засвоєння, то на другий – відтворення в індивідуальних і неповторних формах.

Індивідуалізація багато в чому визначається протиріччям, яке існує між досягнутим результатом адаптації та потребою в максимальній реалізації своїх індивідуальних особливостей.

Стадія індивідуалізації сприяє прояву відмінностей між людьми.

Інтеграція передбачає досягнення певного балансу між людиною і суспільством, інтеграцію суб'єкта об'єктних відносин особистості з соціумом.

Людина знаходить той оптимальний варіант життєдіяльності, який сприяє процесу її самореалізації в суспільстві, а також прийняття ним його мінливих норм.

Даний процес дуже складний, оскільки сучасне суспільство характеризується багатьма суперечливими тенденціями у своєму розвитку.

Проте існують оптимальні способи життєдіяльності, які найбільшою мірою сприяють адаптації конкретної людини.

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.

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 сприйманого поведінки інших людей.

Виділяють механізм **статеворольової ідентифікації** (статевої ідентифікації) або статеворольової 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, поведінкових властивості, характерних для чоловіків і жінок.

Механізм **соціальної оцінки бажаного поведінки** здійснюється у процесі соціального контролю (*С. Парсонс*).

Він працює на основі вивченого **3. Фрейдом** принципу задоволення страждання – почуттів, які відчуває людина в зв'язку з винагородами (позитивними санкціями) і покараннями (негативними санкціями), які надходять від інших людей.

Люди по-різному сприймають один одного і по-різному прагнуть впливати на інших.

Це ефекти дії механізму соціальної оцінки: соціальна фасилітація (або фацілітація) та соціальний інгібіція.

Соціальна фасилітація передбачає стимулюючий вплив одних людей на поведінку інших.

Соціальна інгібіція (психологічний ефект зворотної дії) проявляється у негативному, гальмує вплив однієї людини на іншу.

Найбільш поширеним механізмом соціалізації є **конформність**.

Поняття конформності пов'язано з терміном «соціальний конформізм» тобто некритичне прийняття і слідування пануючим у суспільстві стандартам, авторитетів ідеології.

За допомогою групового тиску і розповсюдження стереотипів масової свідомості формується тип знеособленого обивателя, позбавленого самотності та оригінальності.

Міра розвитку конформності може бути різною.

Є **зовнішня** конформність, що проявляється лише в зовнішньому 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.

Визначено та інші явища, що розглядаються як механізми соціалізації: навіювання, групові експектації, рольове навчання і ін

ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО ПИТАННЯ

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.

Найбільш впливові інститути соціалізації – сім'я, школа, виробнича група.

ВИСНОВКИ З ТЕМИ

Людська психіка не є результатом або прямим продовженням природного розвитку елементарних форм поведінки, психічного життя тварин. Психічні функції людини формуються в процесі її розвитку і становлення в суспільстві шляхом засвоєння нею соціального досвіду. А сам процес засвоєння розглядають як специфічну, властиву лише людині форму психічного розвитку.

Людина є істотою біологічною, що володіє мовою, здатністю працювати, і водночас істотою суспільною, якій необхідно спілкуватися і взаємодіяти з іншими людьми. Особистість людини — специфічна, 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, “татеві

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.

ТЕМА № 3. СОЦІАЛЬНІ ЦІННОСТІ ТА НОРМИ В СТРУКТУРІ СУСПІЛЬНОЇ СВІДОМОСТІ (2 години)

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Девіації в структурі суспільної свідомості.
2. Соціальні взаємодії та закономірності поведінки особистості в групі і суспільстві.
3. Різновиди існуючих у суспільстві соціальних норм та установок.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник – К.: Академвидав, 2010.
2. Гапон Н. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – Львів, Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 366 с.
3. Циба В.Т. Системна соціальна психологія. Навч. посіб.. – К., Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування. -К., 2004.
5. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посіб.. – К., Академвидав, 2007. – 240 с.

МЕТА ЛЕКЦІЇ:

Розкрити та засвоїти основні механізми формування суспільних норм та цінностей, їх вплив на особистість та на розвиток суспільства в цілому, на формування девіантної та правомірної поведінки.

ВСТУП

Кожну людину переслідують різноманітні небезпеки — забруднення довкілля, зміни клімату, перенаселення, урбанізація, тероризм, психологічне перевантаження у зв'язку з підвищенням вимог до життя та зростанням його темпу тощо. В Україні ця проблема зумовлена нестабільністю соціально-економічних, політичних, соціально-психологічних процесів, які негативно позначаються на психічній стабільності громадян, їх готовності до подолання важких та несподіваних ситуацій. Ефективне розв'язання криз пов'язане із здатністю суб'єктів соціуму зберігати професійну і психічну рівновагу в складних та нестандартних умовах.

I. ДЕВІАЦІЇ В СТРУКТУРІ СУСПІЛЬНОЇ СВІДОМОСТІ.

Використовуються три терміни, близьких за значенням: деструктивна поведінка, поведінка що відхиляється або девіантна.

Така поведінка зазвичай пояснюється поєднанням результатів неправильного розвитку особистості і несприятливої ситуації, в якій опинилася людина.

У той же час воно значною мірою визначається недоліками виховання, що приводять до формування відносно стійких психологічних властивостей, що сприяють розвитку відхилень.

Поведінка що відхиляється може бути нормативна, тобто мати ситуативний характер і не виходити за межі серйозних порушень правових або моральних норм.

Небезпечною є така поведінка, яка не тільки виходить за межі допустимих індивідуальних варіацій, але і затримує розвиток особистості або робить її вкрай односторонньою, утруднюючи міжособистісні відносини, хоча зовні вона не знаходиться в суперечності з правовими, морально етичними і культурними нормами.

Ц. П. Короленко і Т. А. Донських виділили сім варіантів поведінки що відхиляється: аддиктивна, антисоціальна, суїцидна, конформістська, нарцисична, фанатична, аутистична.

Багато варіантів відхилень мають своєю основою акцентуації характеру.

Демонстративність при надмірному розвитку призводить до нарцисичної поведінки; застрявання – до фанатичної; гіпертимність в поєднанні із збудливістю – до антисоціальної і т. д.

Будь-яке відхилення в своєму розвитку проходить ряд етапів.

Аддиктивна поведінка є одним з найбільш поширених відхилень. Її розвитку сприяють як об'єктивні (соціальні), так і суб'єктивні (феноменологічні) фактори віктимізації. Однак початок відхилення часто доводиться на період дитинства.

Здатність людини долати перешкоди і справлятися з періодами психологічного спаду служить гарантією запобігання розвитку поведінки що відхиляється.

Сутність адиктивної поведінки полягає в прагненні людини піти від реальності, змінюючи свій психічний стан за допомогою прийому деяких речовин (алкоголю, наркотиків) або постійної фіксації уваги на певних предметах чи видах діяльності, що супроводжується розвитком мінтенсивних позитивних емоцій.

Найчастіше процес розвитку адикції починається, коли людина переживає відчуття незвичайного підйому, пов'язаного з певними діями. Свідомість фіксує цей зв'язок. Людина усвідомлює, що існує певний спосіб поведінки чи засіб, який відносно легко покращує психічний стан.

Другий етап адиктивної поведінки характеризується появою аддиктивного ритму, коли виробляється певне прагнення вдатися до адикції.

На третьому етапі адикція стає звичайним способом реагування у несприятливій ситуації.

На четвертому етапі відбувається повне домінування адиктивної поведінки незалежно від благополуччя або неблагополуччя ситуації.

П'ятий етап – катастрофа. Психологічний стан людини – вкрай несприятливий, так як сама аддиктивна поведінка вже не приносить колишнього задоволення.

Спочатку поняття віктимізації було використано в рамках юридичної психології для позначення різних процесів, що обумовлюють перетворення людини в жертву обставин або насильства інших людей.

Поняття соціально-педагогічної віктимології введено у зв'язку з проблемами вивчення несприятливих обставин соціалізації людини.

А. В. Мудрик визначає соціально-педагогічну віктимологію як галузь знання, що є складовою частиною соціальної педагогіки, що вивчає різні категорії людей – реальних і потенційних жертв несприятливих умов соціалізації.

Віктімогенність – наявність умов, які сприяють процесу перетворення людини в жертву соціалізації, сам процес і результат такого перетворення – віктимізація.

Серед умов, що сприяють віктимізації людини, можна виділити соціальні та феноменологічні умови (фактори).

Соціальні фактори віктимізації пов'язані із зовнішніми впливами, феноменологічні умови – з тими внутрішніми змінами в людині, які відбуваються під впливом несприятливих чинників виховання та соціалізації.

Важливим соціальним фактором є вплив особливостей соціального контролю в тому суспільстві, в якому проживає людина.

Низький рівень життя, безробіття, забруднення навколишнього середовища, слабка соціальна підтримка з боку держави – все це фактори віктимізації населення.

Вчені демографи виділяють три переважаючих фактора віктимізації в сучасному житті: посилюється повсюдне забруднення навколишнього середовища, зниження адаптації людей у зв'язку з мінливими умовами життя, значні психологічні стреси.

Особливим фактором віктимізації населення виступають катастрофи, оскільки вони ведуть до порушення нормальної соціалізації дуже великих груп населення.

Специфічні віктімогенні фактори обумовлені нестабільністю соціальної, економічної і політичного життя суспільства і держави.

Японський учений С. Мураяма відзначає різке огрубіння дітей, їх нечутливість по відношенню до інших людей. Не всі діти можуть адаптуватися до соціуму, не докладаючи надмірних зусиль, які можуть вести до емоційних розладів, агресії і антисоціальної поведінки.

Антисоціальна поведінка проявляється в обмеженні або ігноруванні прав інших людей, переважання гедоністичної мотивації, капризи, демонстративному поведінці, відсутності почуття відповідальності і обов'язку.

Людина є суб'єктом соціалізації, її об'єктом, але також може виявитися і жертвою соціалізації.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО ПИТАННЯ

До факторів віктимізації людини можна віднести всі чинники соціалізації: мікрофактори – сім'я, групи однолітків і субкультура, мікросоціум,

релігійні організації; мезофактори – етнокультурні умови, регіональні умови, засоби масової комунікації; макрофактори – космос, планета, світ, країна, суспільство, держава.

Переважаюча кількість відхилень соціальної поведінки викликано складною взаємодією багатьох чинників.

II. СОЦІАЛЬНІ ВЗАЄМОДІЇ ТА ЗАКОНОМІРНОСТІ ПОВЕДІНКИ ОСОБИСТОСТІ В ГРУПІ І СУСПІЛЬСТВІ.

Для розкриття взаємодії та закономірностей поведінки важливо розрізнити **первинні і вторинні відносини**.

Первинні – інтимні контакти лицем до лица.

У вивченні соціальної дистанції важлива ступінь психологічної близькості, яка сприяє легкості, спонтанності взаємодії.

Соціальна взаємодія – це скоріше взаємодія персоніфікацій, ніж реальних особистостей.

Створення персоніфікацій ґрунтується на тому, що відомо стосовно даного індивіда.

Взаємодія будується на припущеннях, які робить один учасник щодо іншого.

Але жодна людина ніколи не розуміє цілком іншого. Не можна лише спостерігати різні сенсорні сигнали (жести і дії) і робити на їх основі висновки.

Якщо соціальна дистанція значна, людина бачить в іншому окремий випадок певної соціальної категорії.

У вторинних відносинах особливості особистості партнера як правило мають другорядне значення.

Ввічливість – спосіб приховувати власну особистість.

Комунікації в таких обставинах здебільшого символічні й формальні.

Така природа більшості соціальних контактів в сучасних масових суспільствах.

У взаємовідносинах, де соціальна дистанція мінімальна, уявлення про іншу людину високо індивідуалізовано, і при контактах з ним приймаються в розрахунок його ідіосинкратическіє риси.

У таких випадках створюються унікальні персоніфікації. Якщо у вторинних відносинах про людину стає відомо тільки те, що істотно для виконання певної дії, то у первинних відносинах кожен знайомий з поглядами і реакціями іншого у багатьох різних ситуаціях.

При подібних обставинах відмінності в поведінці зазвичай обумовлені відмінностями у визначенні ситуацій.

У міру того як люди ближче пізнають один одного, вони в стані говорити більш щиро і завдяки цьому краще розуміють «картину світу» кожного.

Кожна людина реагує трохи інакше, ніж інший, проте його особливості стають більш зрозумілими, коли з'ясовується його визначення ситуації.

Чим повніше одна людина розуміє своєрідність іншого індивіда, тим легше їй себе з ним ідентифікувати.

При вторинних контактах взаємини людей часто ґрунтуються на взаємній корисності.

Якщо люди постійно спілкуються і сумлінно виконують конвенціональні ролі, це не обов'язково веде до скорочення соціальної дистанції.

Особистісні контакти сприяють скороченню соціальної дистанції, тому що полегшують «читання» виразних рухів. Символічні комунікації створюються навмисно і контролюються свідомістю, вони призначені для того, щоб справити певне враження. Але експресивні рухи не піддаються контролю.

Просоціальна поведінка – дії, які приносять користь іншим людям, але не мають очевидної користі для людей, які їх здійснюють.

Це явище привернуло особливу увагу соціальних психологів в 1960-х рр..

Подія, що дало хід досліджень, відбулося в 1964 р. в Нью-Йорку, коли було скоєно напад на дівчину, яка поверталася з роботи.

Пізніше з'ясувалося, що за цим спостерігали люди, але ніхто не прийшов на допомогу і не подзвонив в поліцію.

Розгорнулася дискусія про те, чому ніхто не надав допомогу. *Латане* і *П. Дарл* обмалювали п'ять шаблів вибору, які повинні пройти спостерігачі (часто несвідомо), щоб зважитися надати допомогу.

На кожній стадії найбільш простим вибором є шлях найменшого опору – не робити нічого і не надавати допомоги.

Крок 1. Спостерігач повинен усвідомити надзвичайність ситуації.

Щоб зробити перший крок до надання допомоги, ми повинні перевести свою увагу з власних справ на пригоду.

Крок 2. Правильна інтерпретація ситуації як надзвичайної події.

Крок 3. Відповідальність за дії. Спостерігач може взяти або не взяти на себе відповідальність за передбачувані дії.

Ніхто, крім нього, не може взяти на себе відповідальність. **Розподіл (дифузія) відповідальності** є одним з пояснень того, чому сторонні спостерігачі іноді ніяк не реагують.

Крок 4. Знати, що робити. Спостерігач повинен зрозуміти, чи знає він, як надати допомогу.

Крок 5. Прийняття остаточного рішення про надання допомоги.

Навіть пройшовши через усі чотири попередні етапи вибору, відповівши «так» у кожному з них, спостерігач може так і не зважитися надати допомогу: йому може завадити страх негативних наслідків.

Якщо у людини немає особливої мотивації, надання допомоги може і не відбутися, тому що її потенційна ціна здається занадто високою.

Причини просоціальної поведінки: зазвичай виділяють егоїстичні й безкорисливі (альтруїстичні) мотиви поведінки.

Безкорислива мотивація (співпереживання) призводить до допомоги.

Г. Бейтсон і його колеги запропонували **гіпотезу співпереживання** – **альтруїзму**, згідно з якою якась частина просоціальної поведінки мотивується зовсім безкорисливим бажанням допомогти людині, що потребує допомоги.

Егоїстична мотивація:

1) надання допомоги для того, щоб відчутти себе краще.

Люди іноді діють просоціально просто для того, щоб відчутти себе краще (модель полегшення негативного стану).

Просоціальна поведінка мотивується бажанням поліпшити власний емоційний стан;

2) допомагати, тому що результат дії приємний.

Відповідно до досліджень *М. Сміта* (гіпотеза емпатичного задоволення) співпереживання призводить до надання допомоги, бо допомагає людина передбачає приємні почуття після досягнення конкретного результату;

3) надання допомоги схожим на нас людям з метою збереження загальних генів.

Модель генетичного детермінізму заснована на теорії людської поведінки.

Дж. Філіп Раіттон та інші психологи еволюціоністи робили акцент на тому, що ми несвідомо реагуємо на генетичний вплив.

Агресія – навмисне заподіяння будь-якої шкоди іншим людям.

Теорії агресії.

Перше пояснення агресії: люди вчиняють насильство, тому що це закладено в їх природі.

З. Фрейд стверджував, що агресію породжує в основному сильне прагнення до смерті або інстинкт смерті (Танатос), властивий всім людям.

К. Лоренц припустив, що агресія бере свій початок в успадкованому інстинкті боротьби, яким володіють як людські істоти, так і тварини.

Соціальні психологи заперечували точку зору, що агресія ґрунтується на вроджених інстинктах.

Дослідження показали, що деякі форми агресії варіюються в різних країнах.

Навіть якщо агресія частково і заснована на вроджених прагненнях, вони придушуються соціальними і культурними факторами.

Найчастіше визнається важливість біологічних факторів у багатьох формах соціальної поведінки.

Результати досліджень свідчать, що агресивні люди і люди, що вживали спроби самогубства, мають більш високий рівень **серотоніну**.

Імовірно, це заважає високо-агресивним людям контролювати свої агресивні імпульси.

Протилежний погляд на агресію містить теорія соціального навчання: **агресія – набута соціальна поведінка.**

В основі лежить ідея про те, що агресія в основному **здобувається за допомогою навчання.**

Набір різноманітних агресивних реакцій в людині не закладено першопочатково. Він отримується так само, як купуються інші складні форми соціальної поведінки: через безпосередній досвід або спостереження за діями інших.

За допомогою прямого або непрямого досвіду вже в шестирічному віці людина здобуває знання про те, які люди є придатними мішенями для агресії,

які дії оточуючих виправдовують, вимагають агресивного відплати і в яких ситуаціях агресія є припустимою або неприпустимою.

Теорія соціального навчання стверджує, що агресія конкретної людини в певній ситуації залежить від широкого набору факторів, які включають минулий досвід цієї людини, систему заохочень, пов'язаних з агресією, та інші змінні, що формують думки і сприйняття людини, що стосуються допустимості та потенційних результатів такої поведінки.

Когнітивні теорії агресії, роль сценаріїв, оцінки та емоцій.

Когнітивні чинники відіграють ключову роль у формуванні відповідної реакції.

До них належать: **сценарії** – когнітивні «програми» подій, які повинні відбуватися за певних обставин; інтерпретація ситуації; оцінка.

Неприємні події супроводжуються **негативними емоціями**.

Згідно когнітивним теоріям агресії, агресивна поведінка ґрунтується на складній взаємодії настрою, досвіду, думок та спогадів.

Соціальні причини агресії.

Зазвичай агресія пов'язана з різними соціальними факторами, які або ініціюють її появу, або збільшують її інтенсивність:

1) **фрустрація** – агресія може виникнути, якщо не досягається бажане (чи очікуване);

2) **пряма провокація** – агресія породжує агресію;

3) **жорстокість у ЗМІ** – вплив спостереження за агресією;

4) **підвищене збудження** – емоції, пізнання і агресія.

Психологічний вплив передбачає розуміння схильності людей; знання їхніх характерних рис і мимовільних виразів, здібностей та набутих навичок; особливостей поведінки.

Оскільки індивід є членом тієї чи іншої соціальної групи, підхід до нього будується на вивченні групової специфіки.

Загальноприйнята класифікація засобів психологічного впливу:

1) стимулювання тенденції до **наслідування**, викликає згуртування односторонців і розвиток ентузіазму, відкидає коливання.

Керівник не повинен виявляти ознак сумніву, нерішучості чи готовності слідувати волі аудиторії, оскільки він може втратити силу впливу.

Ентузіазм має піднімається вгору аж до самопожертви. Навіть у крайніх випадках індивідуальна воля не може захопити людину так близько до кордонів небезпеки, як сліпий потяг до наслідування.

2) **сугестивність** зумовлюється тим, що доля індивіда здається пов'язаною з долею групи.

Підвищенню сугестивності сприяють умови життя, наприклад, спільне проживання команди на кораблі.

Членами групи рухає почуття спільності на шкоду **самовизначенням індивіда**;

3) **крайня ступінь підвищеної сугестивності** – психічний стан, який в загальному корисний, хоча може стати і шкідливим.

Підвищена сугестивність – наслідок життєвих умов, а не відносини членів групи до спільної мети, останнє може бути навіть індиферентним;

4) **ентузіазм, готовність до самопожертви** можуть іноді приводити до безглуздої паніці, до нерозсудливості і бунтів. Підвищена сугестивність обмежує **пізнавальне** в особистості.

У практичному житті зустрічається і наївний психологічний вплив, коли всередині натовпу виникає сліпа, позбавлена сенсу залежність.

Проблема полягає в поєднанні функцій підпорядкування з вихованням ініціативи, необхідної для виконання завдань.

Виховання ініціативи вимагає самостійності і опору чужій волі.

Його подолання намагаються здійснити вихованням **довіри до керівника, особистої відданості**, усуненням обставин, що викликають роздратування.

А. Бандура вважає наслідування **родом соціального навчання**. Організм людини відтворює дії моделі, не завжди розуміючи їх значення.

Американський психолог **Ф. Скіннер**, пропонуючи свій варіант управління суспільством, виходить з того, що свобода і автономія особистості є ілюзорними.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО ПИТАННЯ

Всі ми залежимо від навколишнього середовища, і вироблення того чи іншого типу поведінки неможлива без використання зовнішніх «підкріплюють чинників», які створюють враження про вільному суспільстві.

Наші уявлення про особисту самостійності, про свободу волі і вирішення своєї долі наслідком незнання істинних причин тієї чи іншої поведінки. Потрібні фахівці з **планування поведінки** людини, які допомогли б гармонізувати розвиток особистості, досягти її процвітання.

ІІІ. РІЗНОВИДИ ІСНУЮЧИХ У СУСПІЛЬСТВІ СОЦІАЛЬНИХ НОРМ ТА УСТАНОВОК.

Упередження – особливий тип установки (головним чином негативної) по відношенню до членів певної соціальної групи.

Дискримінація – негативні дії, спрямовані проти цих людей, установки, переведені в дії.

Упередження – це відношення (зазвичай негативне) до представників будь-якої соціальної групи, засноване лише на їх приналежності до цієї групи.

Людина, яка має упередження проти якоїсь соціальної групи, за особливим (звичайно негативно) оцінює її членів за належністю до цієї групи. Їх індивідуальні риси або поведінка не грають ролі.

Люди, з упередженням пов'язані з певним групам, часто обробляють інформацію про ці групи інакше, ніж інформацію про інші групи.

Вони приділяють більше уваги інформації, узгоджується з їх упередженими поглядами, вона частіше повторюється і в результаті запам'ятовується точніше, ніж інформація, яка не узгоджується з цими поглядами.

Якщо упередження є особливим типом установки, то воно може не тільки включати в себе негативну оцінку групи, проти якої спрямовано, але також містити негативні почуття чи емоції людей, його виражають, коли ті опиняються в присутності чи думають про представників тієї групи, яка їм так не подобається.

Упередження може включати в себе думки і очікування щодо членів різних соціальних груп – **стереотипи**, які передбачають, що всі члени цих груп демонструють одні й ті самі риси і ведуть себе одним і тим же чином.

Коли люди розмірковують про упередження, вони зазвичай фокусують увагу на його емоційних або оціночних аспектах.

Упередження пов'язано з певними аспектами **соціального пізнання** – способами, за допомогою яких ми виділяємо, зберігаємо, повертаємо з пам'яті і пізніше використовуємо інформацію про інших людей.

У своїх спробах знайти пояснення різних явищ соціального світу часто використовуємо найкоротші когнітивні шляхи.

Зазвичай це робиться, коли наші здібності справлятися із соціальною інформацією досягають своєї межі, тоді ми з найбільшою ймовірністю спираємося на стереотипи як на найкоротші ментальні шляхи для розуміння інших людей або формування суджень про них.

Соціальні установки не завжди відображаються у зовнішніх діях.

У багатьох випадках люди, негативно відносяться до представників різних груп, можуть не висловлювати цих поглядів відкрито.

Закони, соціальний тиск, страх відплати – це утримує людей від відкритого вираження своїх упереджень.

Багато людей, що мають упередження, відчувають, що відкрита дискримінація – це погано, і сприймають подібні дії як порушення особистих поведінкових стандартів.

Коли вони помічають, що проявили дискримінацію, то відчувають почуття великого дискомфорту.

В останні роки кричущі форми дискримінації – негативних дій по відношенню до об'єктів расових, етнічних чи релігійних упереджень – спостерігаються рідко.

Новий расизм більш витончений, але такий же жорстокий.

Соціальний контроль – це вплив суспільства на установки, уявлення, цінності, ідеали і поведінку людини.

До соціального контроль входять **експектації, норми та санкції**. **Експектації** – вимоги оточуючих стосовно до даної людини, що виступають у формі очікувань.

Соціальні норми – зразки, які наказують те, що люди повинні говорити, думати, відчувати, робити в конкретних ситуаціях.

Соціальна санкція – захід впливу, найважливіший засіб соціального контролю.

Форми соціального контролю – різноманітні способи регулювання життєдіяльності людини в суспільстві, які обумовлені різними суспільними (груповими) процесами.

Вони зумовлюють перехід зовнішньої соціальної регуляції у внутрішньо-особистісну.

Це відбувається за рахунок інтеріоризації соціальних норм.

У процесі інтеріоризації відбувається перенесення суспільних уявлень в свідомість окремої людини.

Найбільш поширені форми соціального контролю:

1) **закон** – сукупність нормативних актів, які мають юридичну силу і регулюють формальні відносини людей в масштабах держави;

2) **табу** включають в себе систему заборон на вчинення будь-яких дій або думок людини.

Соціальний контроль здійснюється через повторювані, звичні для більшості способи поведінки людей, поширені в даному суспільстві, – **звичаї**.

Звичаї засвоюються з дитинства і мають характер суспільної звички.

Головна ознака звичаю – поширеність.

Звичай визначається умовами суспільства в даний момент часу і тим відрізняється від традиції, яка носить позачасовий характер і існує досить довго, передаючись із покоління в покоління.

Традиції – такі звичаї, що склалися історично в зв'язку з культурою даного етносу; передаються з покоління в покоління; визначаються менталітетом народу.

Звичаї та традиції охоплюють масові форми поведінки і грають величезну роль в інтеграції суспільства.

Існують особливі звичаї, які мають моральне значення і пов'язані з розумінням добра і зла в даній соціальній групі чи суспільстві – **мораль**.

Категорія **моралі** служить для позначення звичаїв, які мають моральне значення і характеризують всі ті форми поведінки людей в тому чи іншому соціальному шарі, які можуть бути піддані моральної оцінці.

На індивідуальному рівні звичаї виявляються в манерах людини, особливості її поведінки.

Манери включають сукупність звичок поведінки саме даної людини або певної соціальної групи.

Звичка – неусвідомлюване дія, яка стільки разів повторювалося в житті людини, що набуло автоматизований характер.

Етикет – встановлений порядок поведінки, форм поводження або сукупність правил поведінки, що стосуються зовнішнього прояву ставлення до людей.

Будь-який член суспільства перебуває під сильним психологічним впливом соціального контролю, який не завжди усвідомлюється індивідом через процесів і результатів інтеріоризації.

Соціальні норми – це якісь зразки, розпорядчі те, що люди повинні говорити, думати, відчувати, робити в конкретних ситуаціях.

Найчастіше норми являють собою встановлені моделі, еталони поведінки з точки зору не лише суспільства в цілому, але і конкретних соціальних груп.

Норми виконують регулятивну функцію як по відношенню до конкретної людини, так і по відношенню до групи.

Соціальна норма виступає як суспільне явище, не залежне від індивідуальних варіацій.

Більшість соціальних норм – це неписані правила. Ознаки соціальних норм:

1) **загальзначимість**. Норми не можуть поширюватися тільки на одного або кількох членів групи або суспільства, не зачіпаючи поведінка більшості.

Якщо норми є громадськими, то вони загальнозначущі в рамках всього суспільства, якщо ж груповими, то їх общезначимість обмежується рамками даної групи;

2) **можливість застосування групою або суспільством санкцій**, нагород чи покарань, схвалення або осуду;

3) наявність суб'єктивної сторони.

Виявляється у двох аспектах: людина вправі вирішувати сам, приймати чи не приймати норми групи або суспільства, виконувати їх чи не виконувати;

4) **взаємозалежність**. У суспільстві норми взаємопов'язані і взаємозумовлені, вони утворюють складні системи, що регулюють дії людей.

Нормативні системи можуть бути різними, і ця відмінність іноді містить у собі можливість конфлікту, як соціального, так і всередині особистісного.

Деякі соціальні норми суперечать один одному, ставлячи людину в ситуацію необхідності вибору;

5) **масштабність**. Норми розрізняються за масштабом на власне соціальні та групові.

Дія групових норм обмежується рамками конкретної групи і визначається тим, як тут прийнято себе вести (звичаї, манери, групові та індивідуальні звички).

Всі процедури, за допомогою яких поведінка індивіда наводиться до норми соціальної групи, називаються санкціями. Соціальна санкція – захід впливу, найважливіший засіб соціального контролю.

Види санкцій: **негативні і позитивні, формальні і неформальні**.

Негативні санкції спрямовані проти людини, що відступила від соціальних норм.

Позитивні санкції спрямовані на підтримку і схвалення людини, яка слідує даними нормам.

Формальні санкції накладаються офіційним, громадським або державним органом або їх представником.

Неформальні припускають зазвичай реакцію членів групи, друзів, товаришів по службі, родичів і т. д.

ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО ПИТАННЯ

Соціальні норми діють в рамках всього суспільства і являють собою такі форми соціального контролю, як звичаї, традиції, закони, етикет і т. д.

Позитивні санкції зазвичай впливовіші за негативні. Сила впливу санкцій залежить від багатьох обставин, найважливішим з яких виступає згода щодо їх застосування.

ВИСНОВКИ З ТЕМИ

У соціально-психологічній практиці найпоширенішими бувають такі типи ставлення індивіда до об'єктивної небезпеки: ігнорування небезпеки і намагання співіснувати з нею; боротьба з небезпекою; втеча від небезпеки, спроба її уникнути.

Під дією екстремальних чинників різні індивіди виявляють неоднакову спроможність контролювати свої почуття (фізичні й психічні) та емоції. Часто вони відчують втому, злість, відчай, голод, спрагу, страх, провину, невпевненість. По-різному реалізуються індивідуальні, психофізіологічні особливості, спрямованість особистості, її ціннісні орієнтації, цілі, прагнення, потреби, рівень адаптивності, психологічної готовності до дії, здатність до пошуку адекватних дій.

ТЕМА № 4. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕОРІЇ ОСОБИСТОСТІ (2 години)

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Основні соціально-психологічні теорії особистості.
2. Психологічні проблеми особистості у професійній діяльності.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник – К.: Академвидав, 2010.
2. Гапон Н. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – Львів, Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 366 с.
3. Циба В.Т. Системна соціальна психологія. Навч. посіб.. – К., Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування. -К., 2004.
5. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посіб.. – К., Академвидав, 2007. – 240 с.

МЕТА ЛЕКЦІЇ:

Вивчення основних сучасних соціально-психологічних теорій особистості для адекватного реагування на типові ситуації у суспільних відносинах. Оволодіння знаннями щодо спілкування у професійному середовищі та можливих видах професійної деформації.

ВСТУП

Більшість соціально-психологічних теорій розглядають особистість як індивідуальне і водночас соціально-психологічне явище. Найвідомішими серед них є психоаналіз, поведінкова школа (біхевіоризм), гуманістична психологія, екзистенціальна психологія, акмеологічний підхід, транс-акційний аналіз особистості та ін.

I. ОСНОВНІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ТЕОРІЇ ОСОБИСТОСТІ.

Створено чимало соціально-психологічних теорій особистості, які дають змогу говорити про неї як про індивідуальне й водночас соціально-психологічне явище. До найвідоміших можна віднести психоаналіз (З. Фройд, К. Юнг, А. Адлер та ін.), поведінкову школу (біхевіоризм), розуміння особистості з позицій гуманістичної психології (А. Маслоу, К. Роджерс), вивчення особистості в контексті екзистенціальної психології, трансакційний аналіз особистості (Е. Берн), акмеологічний підхід до розуміння особистості (О. Бодальов, А. Деркач, Л. Орбан-Лембрик та ін.), стратегію життя особистості К. Абульханової-Славської, соціально-психологічні концепції особистості.

Психоаналіз, як відомо, започаткував австрійський психіатр З. Фройд (1856—1939 рр.). Ця теорія є одним з найглибших учень про людську

індивідуальність. Вона заснована на двох доктринах: по-перше, на доктрині психічного детермінізму (будь-яке психічне явище має під собою визначену причину); по-друге, на твердженні З. Фройда про те, що несвідомі процеси відіграють значнішу роль у формуванні мислення й поведінки, ніж свідомі. За З. Фройдом, саме тут приховані основні детермінанти особистості, тут джерело психічної енергії, спонукання та інстинкти.

Швейцарський вчений К. Юнг (1875—1961 рр.) передбачав вивчення особистості як складного структурного явища, яке ґрунтується на ідеї про наявність поряд з індивідуальним несвідомим колективного несвідомого. Змістом цього колективного несвідомого є архетипи, тобто певні загальні форми уявлень, що в ході індивідуального життя наповнюються особистим емоційним та образним змістом. Інша відома ідея К. Юнга — учення про інтроверсію та екстраверсію. Він запропонував типологію характерів відповідно до переваги функцій (мислення, почуття, інтуїція) і спрямованості особистості на зовнішній або внутрішній світ, а також ввів поняття екстраверсія — інтроверсія (від лат. *extra* — поза, *intro* — усередину, *versio* — обертати) для визначення двох протилежних типів особистості. При цьому екстравертивний тип характеризується зверненістю особистості на все, що оточує, а для інтровертивного типу властива фіксація інтересів особистості на явищах власного внутрішнього світу.

Виокремлення інтроверсії та екстраверсії дало змогу розрізнити дві великі групи психологічних індивідуумів. Водночас у подальшому дослідженні було виявлено, що наявні значні відмінності між індивідуумами, які входили до однієї і тієї самої групи. Власний досвід підказав Юнгові, що індивідуумів можна також розрізнити не лише за універсальною ознакою екстраверсії-інтроверсії, а й за основними психічними функціями: мислення, емоції, відчуття та інтуїція. Якщо зазвичай переважає одна з цих функцій, то, відповідно, з'являється розумовий, емоційний, сенсорний та інтуїтивний типи. При цьому кожен з них може бути інтровертивним чи екстравертивним залежно від поведінки типу стосовно об'єкта. Отже, виходячи з цього, К. Юнг вирізняв вісім типологічних груп: дві особистісні установки — інтроверсію та екстраверсію — й чотири функції або типи орієнтації — мислення, емоції, відчуття та інтуїцію, кожна з яких може діяти інтровертивним чи екстравертивним чином.

Завдяки подальшим дослідженням К. Юнг дійшов висновку, що поряд з найбільш диференційованою функцією у свідомості індивіда завжди є й менш диференційована, другорядна функція, значення якої полягає в тому, що вона в кожному конкретному випадку не є єдиною й абсолютно вирішальною як основна психічна функція, а береться до уваги як допоміжна й додаткова. Наприклад, мислення як головна функція легко може поєднуватися з інтуїцією як другорядною функцією або так само добре з відчуттям, але ніколи — з відчуженням, оскільки його сутність перебуває в занадто сильній протилежності до мислення. За таких обставин постають добре відомі картини: приміром, практичний інтелект, з'єднаний з відчуттям; художня інтуїція, пов'язана з

емоційністю; філософська інтуїція, яка базується на інтелекті тощо. Відповідно до свідомого змісту психічних функцій утворюється також несвідоме групування функцій: свідомому практичному інтелектові (сенсорно-розумова установка) відповідає несвідома інтуїтивно-емоційна установка, при цьому функція відчуття підлягає сильнішому гальмуванню, ніж інтуїція. Окрім того, виокремлені психологічні функції чи форми психічної діяльності К. Юнг поділив на дві групи: раціональні (мислення й емоції) та ірраціональні (відчуття та інтуїцію). Отже, у психологічній типології Юнга використовуються три основні складові чи перемінні: екстраверсія — інтроверсія, свідоме — несвідоме, раціоналізм — ірраціоналізм.

В цілому модель психологічних типів К. Юнга має всі переваги і недоліки будь-якої наукової концепції. Її важко спростувати ще й тому, що вона узгоджується з експериментальною дійсністю. Як свого часу зауважував сам К. Юнг, класифікація не пояснює індивідуальної психіки, однак уявлення про психологічні типи відкриває шлях до кращого розуміння людської психології загалом. Отже, важливим для соціальної психології питанням у моделі вченого є скоріше не те, хто — інтроверт, а хто — екстраверт, або яка функція є провідною, а яка другорядною. Аналіз його концепції дає змогу поставити більш прагматичні запитання: Як діяти в певній ситуації або з цією людиною? З яким наслідком для себе та загальної справи? Чи дійсно мої дії і той спосіб, яким я виразив себе, відобразили мої судження (мислення та емоції), сприйняття (відчуття та інтуїція) і відтворили реальність? А якщо ні, то чому? Які комплекси є в мене? Як і чому я зіпсував справу? Як це свідчить про мою психологію? Які висновки я можу зробити з цього приводу? Що я хочу й можу зробити, щоб виправити ситуацію?

Біхевіоризм представлений передусім теоретичними поглядами американських психологів Д. Б. Вотсона і Б. Ф. Скіннера. Д. Б. Вотсон (1878—1958 рр.) вважається засновником біхевіоризму. Вченим була запропонована програма побудови нової психології, предметом якої автор вважав не свідомість, а поведінку. У своїх поглядах він стверджував, що всю поведінку людини можна описати двома термінами — стимул і реакція, де стимул — це зміна зовнішнього середовища, а реакція — відповідь організму на стимул. Б. Ф. Скіннер значно розширив класичну теорію умовних рефлексів, виокремивши з їхнього розмаїття «оперантні» (від «операція») реакції, що виробляються організмом мимовільно. Ці реакції можна підсилити чи послабити за допомогою покарання чи заохочення. Б. Скіннер звертає також увагу на асиметрію між позитивним і негативним «підкріпленням» стимулів, вважаючи, що негативне посилення впливу викликає часто непередбачені, дивні, небажані наслідки; позитивне ж підкріплення стимулу теж викликає зміни в поведінці, але звичайно в бажаному напрямі: воно формує поведінку індивіда, підвищує самооцінку людини.

Гуманістична психологія розглядає особистість як унікальну цілісну систему, відкритую до самоактуалізації, притаманної тільки людині. Засновник гуманістичної психології К. Роджерс (1902—1987 рр.) у створенні своєї теорії

особистості виходив з того, що кожна людина наділена здатністю до особистісного самовдосконалення. При цьому важливим компонентом структури особистості, за К. Роджерсом, є «Я-концепція». Вона формується у процесі взаємодії суб'єкта з навколишнім середовищем, є інтегральним механізмом саморегуляції поведінки людини й може бути позитивною, негативною та амбівалентною (суперечливою). Наскільки людина задоволена життям, наскільки вона відчуває щастя від життя залежить від того, якою мірою її досвід, її «реальне Я» та «ідеальне Я» співвідносяться між собою. Якщо реальний життєвий досвід суперечить «Я-концепції», що склалася, то виникає неконгруентність (невідповідність) між уявленням про себе та актуальним досвідом. Водночас найважливіша характеристика психологічно зрілої особистості — її відкритість для досвіду, гнучкість, удосконалення людського Я.

Інший яскравий представник гуманістичної психології А. Маслоу (1908—1970 рр.) висунув концепцію цілісного підходу до людини. Згідно з його вченням, основна потреба людини — це потреба в самоактуалізації, реалізації потенційних можливостей людини, її здібностей і талантів. У зв'язку з цим учений запропонував класифікацію потреб і взаємозв'язків між ними, побудувавши своєрідну ієрархію, у якій вищі запити не виступають на перший план, поки не задоволені нижчі потреби. Отже, за А. Маслоу, усі потреби утворюють ієрархічну структуру, що, як домінанта, визначає поведінку людини.

Основні положення гуманістичної психології стосовно особистості можна сформулювати таким чином: людину слід вивчати тільки в її цілісності; кожен індивід є унікальним, саме тому аналіз окремих випадків не менш виправданий, ніж статистичні узагальнення; головною психологічною реальністю є переживання людиною світу й себе в ньому; життя особистості має розглядатися як єдиний процес становлення й буття людини; індивід є активною, творчою особою; людина володіє потенціями до безперервного розвитку й самореалізації; особистість наділена певним ступенем свободи від зовнішньої детермінації завдяки смислам і цінностям, якими вона керується у своєму виборі.

Акмеологічніший підхід до вивчення особистості представляють Б. Ананьев, Н. Кузьміна, О. Бодальов, А. Деркач, О. Кокорев, Л. Орбан-Лембрик, Ю. Панасюк та ін. Зокрема, відомий російський психолог Б. Ананьев (1907—1972 рр.) обґрунтував необхідність створення нової науки — акмеології (акме — вершина, найвища точка, найкраща пора в розвитку людини), яка об'єднала зусилля вчених різних галузей знання, що досліджують людину, її розвиток і становлення, й зосередила свою увагу на вивченні особистісних, психофізіологічних характеристиках фізично і психічно зрілої дорослої людини, на з'ясуванні об'єктивних і суб'єктивних чинників, що дають змогу індивідові якомога плідніше проявити себе в житті. На початку свого становлення акмеологія розглядала закономірності, чинники, що забезпечують найвищий рівень досягнень у будь-якій галузі діяльності (педагогічній,

медичній, юридичній, управлінській та ін.) зрілих, дорослих людей. Однак подальші розвідки в цій галузі показали, що розвиток умінь і навичок, набуття соціально-морального досвіду, ціннісного ставлення до діяльності, мотиваційної готовності, що є невід'ємними показниками майстерності й професіоналізму, закладаються ще в дитинстві. Наші дослідження підтверджують, що зрілою людиною не народжується, стан зрілості не з'являється в неї несподівано й відразу, на те, яким вона є й буде, «працюють» усі попередні етапи її розвитку. Отже, не сформована на початку життєвого шляху професійна культура важко компенсується в наступних етапах, що негативно впливає на особистісний і професійний розвиток індивіда.

Важливою для усвідомлення сутності професіоналізму особистості є група завдань акмеології, пов'язаних з науковим обґрунтуванням та висвітлюванням феноменології акме, найвищої точки, зрілості особистості; вивченням об'єктивних і суб'єктивних чинників, що визначають якісно-кількісні характеристики акме; розкриттям закономірностей і механізмів, наявність яких необхідна для того, аби людина досягла справжнього акме. Йдеться про ступінь зрілості особистості й вершину цієї зрілості, яка показує, наскільки людина відбулася як громадянин, як спеціаліст, професіонал у певній галузі діяльності, про умови й чинники, які цьому сприяли або ж не сприяли. Можна виокремити такі характеристики зрілої особистості: розвинуте почуття відповідальності, потреба в турботі про інших людей, здатність до активної участі в житті суспільства й до ефективного використання своїх знань і здібностей, до психологічної близькості з іншою людиною, до конструктивного розв'язання різноманітних життєвих проблем на шляху до найбільшої самореалізації. З погляду акмеології показовою характеристикою зрілості є визнання у групі соціально-психологічних властивостей і якостей індивіда. І якщо ця оцінка достатньо висока, то соціально-групове визнання не тільки компенсує, але й виправдовує в очах особистості навіть невдачі у сфері міжособистісних стосунків. Відсутність такого визнання — одна з причин психологічного дискомфорту людини, її незадоволеності своєю діяльністю тощо. Якщо ж обставини складаються так, що в індивіда немає визнання ні на груповому, ні на особистісному рівні, то ця ситуація породжує психологічну кризу особистості. За таких обставин можна говорити про те, що індивід як професіонал не відбувся. Незаперечним є той факт, то для суспільства та для самої особистості надзвичайно важливо продовжити акме — найактивніший творчий період життя людини. Це нагальна потреба й актуальна проблема сучасних теоретико-прикладних досліджень, яка може розв'язуватися шляхом: правильної організації часу життя особи (його темп, ритм); формування в людини етичної й професійної культури, активності у виборі певного життєвого шляху; виховання культури спілкування; розвитку вміння привести у відповідність свої здібності й типологічні особистісні властивості з умовами життя, його можливостями та обмеженнями; вивчення впливу етнопсихологічного середовища на розвиток і становлення особистості; створення умов для подолання суперечностей мікросередовища та особистості,

що детермінують поведінку індивіда; розробки науково обґрунтованого алгоритму продуктивного вирішення завдань розвитку зрілої людини; створення методико-технологічного інструментарію, що дасть змогу виявити досягнутий рівень професіоналізму як окремої людини, так і групи людей; самовдосконалення особистості, усвідомлення нею своїх реальних можливостей, ставлення до себе як до суб'єкта, творця свого життя.

Трансакційний аікізі особистості, засновником якого став американський психолог Е. Берн, є методом групової психотерапії, котрий базується на своєрідному уявленні про структуру людської психіки. Вчений дійшов висновку, що в кожній людині можна знайти три типи станів власного «Я»: Батько, Дорослий, Дитина. При цьому трансакцією називається одиниця спілкування, яка може бути трансакційним стимулом (звернення до іншої людини) або трансакційною реакцією (відповіддю на це звернення). Е. Берн вважає, що «незрілих особистостей» немає, а є люди, в яких Дитина зовсім не до речі та невміло бере на себе функцію управління всією особистістю, в той час як у них є й добре структурований Дорослий, якого слід тільки виявити і привести в дію. На думку психолога, у так званих «зрілих людей», навпаки, контроль за поведінкою завжди здійснює Дорослий, але й у них Дитина може прорватися до влади. За Е. Берном, стан «Дорослий» необхідний для життя: людина переробляє інформацію, шукає шляхи виходу зі складних ситуацій тощо; Дорослий контролює дії Батька й Дитини, він є посередником між ними. Вчений зазначає, що всі три аспекти особистості дуже важливі для функціонування й виживання, кожний з них заслуговує однакової поваги, адже кожний стан по-своєму робить життя людини повноцінним і плідним. Автор трансакційного аналізу стверджує, що більшість людей упродовж свого життя в основному лише грається й занадто мало часу відводить справжньому життю, ширшим людським стосункам, які й приносять надзвичайне задоволення.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО ПИТАННЯ

Сучасні вчення про людину теоретично і експериментально доводять, що людська психіка не є результатом або прямим продовженням природного розвитку елементарних форм поведінки, психічного життя тварин; психічні функції людини формуються в процесі її розвитку і становлення в суспільстві, шляхом засвоєння нею соціального досвіду. При цьому сам процес засвоєння — це специфічна форма психічного розвитку, властива тільки людині.

II. ПСИХОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ОСОБИСТОСТІ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.

Установки по відношенню до професії або роботі позначаються як **задоволеність роботою.**

Позначають вимір реакцій, що варіюється від дуже позитивних (висока задоволеність роботою) до дуже негативних (низька задоволеність роботою або висока незадоволеність).

Ставлення до компанії, в якій працює людина, – **відданість організації**, показник того, наскільки людина ототожнює себе зі своєю компанією і як велике його бажання продовжувати в ній працювати.

Висока задоволеність роботою може бути пов'язана з дією **когнітивного дисонансу**.

Оскільки більшість людей знають про те, що необхідно продовжувати працювати і що при зміні роботи часто витрачаються значні зусилля (це навіть пов'язано з певним ризиком), твердження про незадоволеності наявної роботою зазвичай породжує дисонанс.

Щоб уникнути або зменшити силу впливу подібних реакцій, багато людей повідомляють про відносно високий рівень задоволеності своєю роботою і можуть почати вірити своїм власним оцінкам.

Фактори, що впливають на ставлення до роботи.

Існують дві групи факторів: **організаційні чинники**, пов'язані з традиціями компанії або умовами роботи, які вона надає, і **особистісні чинники**, пов'язані з особистими характеристиками працюючих людей.

Організаційні фактори:

1) **система винагород компанії** – оплата праці, просування по службі та інші винагороди.

Справедливість для більшості людей є вкрай важливою величиною, вона цілком задіяна в процесі функціонування системи винагород, пов'язаних з роботою;

2) **сприймається якість керівництва** – ступінь впевненості робітників і службовців у тому, що їх начальники компетентні, піклуються про інтереси своїх підлеглих і поведуться з ними шанобливо;

3) **ступінь участі людей у прийнятті важливих рішень**.

Природа самої професії відіграє важливу роль в задоволеності роботою.

Люди, змушені виконувати нудну, монотонну роботу, повідомляють про набагато більш низькому рівні задоволеності, ніж ті, чия робота пов'язана з певним ступенем різноманітності.

Багата повтореннями робота і робота з не повним навантаженням – професії, які не забезпечують людей повний день, або виявляються нижче їх здібностей, можуть викликати відчуття монотонності, що в свою чергу може породити низьку задоволеність роботою, психологічний стрес і навіть фізичні захворювання.

Особистісні фактори, що впливають на задоволеність роботою. Задоволеність роботою також пов'язана із статусом і стажем роботи.

Чим вище статус людини в компанії, тим вище задоволеність роботою.

Чим довше людина перебуває на цій роботі, тим більше її задоволеність нею.

Чим більше ступінь відповідності роботи інтересам людини, тим більше її задоволеність.

Задоволеність роботою пов'язана з задоволеністю людей життям в цілому.

Співбесіда при наймі на роботу припускає, що потрібно зробити для того, щоб добре виглядати перед людиною, що проводить співбесіди.

Зусилля справити хороше враження на оточуючих відомі як управління враженнями (самопрезентація).

Управління враженнями присутні у двох категоріях: **посилення власної позиції** – спроба підтримати наш власний образ і **посилення позиції співрозмовника** – спроби зробити так, щоб нас цікавить людина відчувала себе комфортно у нашій присутності.

Одна з найбільш важливих ситуацій, в яких часто використовуються методи перших вражень, завдяки яким люди можуть виглядати краще в очах тих, з ким зустрічаються вперше, – це **співбесіда при найманні на роботу**, інтерв'ю, які проводять організації для кандидатів на різні посади з метою вибрати найкращих.

Виходячи з досліджень першого враження і управління враженнями, психологи вивчали процеси, що виникають під час співбесід при наймі на роботу.

У результаті було виявлено, що оцінка кандидатів людиною, що проводить співбесіду, перебуває під впливом різних факторів, які не повинні грати ролі при виборі працівників, таких як:

- 1) фізичний вигляд, зовнішність кандидатів;
- 2) настрої людини, яка проводить співбесіду;
- 3) багато методів управління враженнями, які можуть з різним успіхом використовуватися кандидатами.

Оскільки співбесіди залишаються однією з найбільш широко використовуваних процедур при відборі кандидатів на посаду, ці результати мають велике значення.

Зовнішність кандидатів. Зовнішність дійсно має значення при формуванні першого враження.

Такі переконання обґрунтовані: оцінюючи кандидатів, інтерв'юери іноді виявляються під впливом зовнішності претендента та факторів, пов'язаних з нею.

Крім того, люди, які проводять співбесіду, часто дають більш високу оцінку кандидатам, що посилає позитивні невербальні сигнали – усміхненим кивають головою, часто нахилиється вперед під час інтерв'ю.

Таким чином, результати співбесіди часто перебувають під впливом зовнішності кандидата, яке цілком можна контролювати.

Більш тривожний той факт, що подібний вплив роблять фактори, над якими люди мають відносно слабкий контроль, наприклад стать і статура.

Сильний вплив останнього фактора було чітко продемонстровано в експерименті, проведеному П.Ф. Пінджітор та її колегами.

У дослідженнях систематично варіювалися три фактори:

- 1) характер роботи;
- 2) статеву приналежність кандидата;
- 3) вага кандидата.

Результати свідчать про те, що упередження проти надто повних кандидатів дійсно існує, і це упередження особливо сильно по відношенню до жінок.

Ці дані лише підкреслюють висновок: люди безумовно не є ідеальними машинами для обробки інформації, що діють тільки на основі логічного мислення. Навпаки, на наші соціальні судження часто впливають фактори, які, з чим все легко погодяться, не повинні грати ролі у прийнятті рішень.

Люди, що працюють в одній організації, **взаємозалежні**. Співробітництво – спільна робота з метою досягнення різних благ, домінуючий вид взаємодії на робочому місці.

Окремі люди і групи часто вступають у конфлікт – вони працюють один проти одного, намагаються перешкодити інтересів один одного.

У ході опитувань, проведених в різних організаціях, менеджери цих компаній повідомляли, що присвячують більше 20% часу вирішення конфліктів та їх наслідків.

Образи, бажання помститися і інші неприємні наслідки сильних конфліктів можуть зберігатися протягом місяців або років, завдаючи шкоди як окремим людям, так і цілим організаціям.

Конфлікти безпосередньо пов'язані з **агресією**.

Ці поняття не ідентичні.

Агресія означає навмисні спроби завдати шкоди одному або декільком людям, конфлікт визначається як поведінка, що є результатом відчуттів:

- 1) власні інтереси та інтереси іншої людини є несумісними;
- 2) людина збирається перешкодити (або вже завадила) інтересам іншої людини.

Ці відчуття породжують агресивні дії, але можуть призвести до дій, які не є агресивними по своїй природі.

Причини конфлікту на робочому місці: організаційні та міжособистісні.

Організаційні причини конфлікту – причини, пов'язані зі структурою та функціонуванням компаній.

Міжособистісні фактори – фактори, пов'язані з людьми, їх соціальними взаємовідносинами і тим, що вони думають про інших людей.

Стратегії поведінки в конфлікті: протилежні моделі, основні виміри.

Більшість людей йдуть однією зі схем: суперництво – прагнення отримати якомога більше для себе чи своєї групи; компроміс – готовність розділити все порівну; примирення – бажання здатися і дозволити іншим отримати всі вигоди; ухилення – бажання уникнути конфлікту будь-якими способами, включаючи догляд із ситуації, співробітництво – спроба збільшити до максимуму загальний виграш.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО ПИТАННЯ

Конфлікт часто дорого обходиться як людям, так і організаціям.

Його наслідки не завжди негативні, іноді конфлікт спонукає обидві сторони більш ретельно розглядати проблеми й у результаті знаходити більш вдалі рішення. У багатьох випадках конфлікт є руйнівним і породжує негативні наслідки.

Були вироблені різні процедури досягнення цієї мети, і деякі з них спираються на методи і відкриття соціальної психології. Найбільш широко використовувана процедура вирішення конфліктів і запобігання їх несприятливих наслідків – це **переговори**.

У процесі переговорів протилежні сторони обмінюються пропозиціями, контрпропозиції і поступками або безпосередньо, або через своїх представників. Якщо процес проходить успішно, виробляється рішення, прийнятне для обох сторін, і конфлікт вичерпується.

Другий важливий метод вирішення конфліктів спирається в основному на соціально-психологічні принципи. Він має на увазі звернення до спільних цілей – цілям, які поділяються обома сторонами.

ВИСНОВКИ З ТЕМИ

Здавна люди помічали залежність своєї поведінки від соціального оточення та від власної психіки, що спонукувало їх пристосовуватися до умов життя й водночас проявляти здатність до вільного вибору. В історії психології таке поєднання психіки та зовнішніх впливів і спонук зафіксоване в численних теоретичних концепціях щодо вивчення проблеми співвідношення «індивідуального» і «соціального» в особистості, яке ґрунтується на філософських засадах, психологічних дослідженнях — від антропологічних, за якими людина насамперед біологічна істота, що й визначає її роль і місце в соціумі, до таких, які за основу беруть пріоритет соціального середовища в становленні її розвитку особистості. Соціально-психологічні теорії особистості, розглядаючи її в різних аспектах, виходять як з інтересів індивіда, пріоритетності його комунікативного, морального потенціалу в професійному зростанні, його знань, стилю й культури спілкування, так і з важливості соціуму, соціальних відносин у становленні особистості. І від того, що над чим превалює, залежить теоретичне обґрунтування певного типу та соціальної програми поведінки індивіда, певної стратегії дії, інших соціально-психологічних характеристик людини.

ТЕМА № 5. СПІЛКУВАННЯ ЯК ФЕНОМЕН СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ (2 години)

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Соціально-психологічні закономірності спілкування і взаємодії людей.
2. Феномен спілкування в соціальній психології та його інтерактивні параметри.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч. посібник – К.: Академвидав, 2010.
2. Гапон Н. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – Львів, Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2009. – 366 с.
3. Циба В.Т. Системна соціальна психологія. Навч. посіб.. – К., Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування. -К., 2004.
5. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посіб.. – К., Академвидав, 2007. – 240 с.

МЕТА ЛЕКЦІЇ:

Вивчити та засвоїти основні соціально-психологічні закономірності спілкування з метою оптимізації соціального співжиття.

ВСТУП

Спілкування відіграє важливу роль у житті людини. Задоволення від нього позначається на психологічному комфорті учасників комунікативного процесу, а постійне незадоволення соціальними контактами, міжособистісними стосунками породжує поганий настрій, депресії, зниження активності, погіршення здоров'я, утруднює досягнення поставлених цілей.

I. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЗАКОНОМІРНОСТІ СПІЛКУВАННЯ І ВЗАЄМОДІЇ ЛЮДЕЙ.

Спілкування – це складний багатоплановий процес встановлення й розвитку контактів між людьми, породжуваний потребою спільної діяльності й обміну інформацією, що включає в себе вироблення єдиної стратегії взаємодії, сприйняття й розуміння іншої людини.

При всіх групових діях учасники виступають одночасно в двох якостях: як виконавці конвенціальних ролей і як неповторні людські особистості. Коли граються конвенціальні ролі, люди діють як одиниці соціальної структури.

Існує згода щодо вкладу, який повинен внести кожен виконавець ролі. Поведінка кожного учасника обмежена експектацій, зумовленими культурними нормами. Включаючись в такі підприємства, люди залишаються унікальними

живими істотами. Реакції кожного з них виявляються залежними від певних якостей тих, з ким вони вступають в контакт.

Характер взаємного тяжіння або відштовхування в кожному випадку різний.

Шаблон міжособистісних відносин, що розвиваються між людьми, включеними в спільну дію, створює ще одну матрицю, яка накладає подальші обмеження на те, що кожна людина може або не може робити. Навіть у самих швидкоплинних взаємодіях мають місце міжособистісні реакції. У більшості відбуваються контактів такі реакції не мають великого значення і скоро забуваються. Коли люди продовжують спілкуватися один з одним, виникають більш стійкі орієнтації.

Характер цих взаємин у кожному випадку буде залежати від особистісних рис, включених у взаємодію індивідів. Оскільки людина очікує особливої уваги від своїх найближчих друзів і не схильний чекати доброго ставлення від тих, кого він не любить, кожна сторона в системі міжособистісних відносин пов'язана поруч особливих прав і обов'язків.

Конвенціональні ролі стандартизовані і безособові. Але права і обов'язки, які встановлюються в міжособистісних ролях, цілком залежать від індивідуальних особливостей учасників, їх переваг.

Спостерігаються типові шаблони міжособистісних взаємин і можуть бути названі типові міжособистісні ролі.

Серед міжособистісних ролей, що виникають, коли люди конкурують з-за схожих інтересів, можуть бути суперник, ворог, змовник і союзник. У кожній організованій групі існує загальне розуміння того, які почуття учасникам покладається відчувати одне до одного. У сім'ї, наприклад, конвенціонально визначені відносини між матір'ю та синами.

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 одним 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.

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

Ключовими словами в розумінні сутності спілкування є: контакт, зв'язок, взаємодія, обмін, спосіб об'єднання.

Виділяють різні види спілкування, які найчастіше визначаються специфікою зворотного зв'язку.

Спілкування може бути безпосереднім і опосередкованим, міжособистісним і масовим.

Безпосереднє спілкування – це пряме природне спілкування лицем до лица, коли суб'єкти взаємодії перебувають поруч і відбувається не тільки мовне спілкування, але і спілкування за допомогою невербальних засобів.

Безпосереднє спілкування є найбільш повноцінним видом взаємодії, тому що індивіди отримують максимальну інформацію.

Безпосереднє спілкування може бути формальним і міжособистісним.

Воно може також здійснюватися між суб'єктами і одночасно між декількома суб'єктами в групі.

Однак безпосереднє спілкування реально тільки для малої групи, тобто такої, в якій всі суб'єкти взаємодії особисто знають один одного.

Пряме безпосереднє спілкування є двостороннім і характеризується повної та оперативної зворотним зв'язком.

Опосередковане або непряме спілкування відбувається в ситуаціях, коли індивіди віддалені один від одного часом або відстанню, наприклад, якщо суб'єкти розмовляють по телефону або пишуть листи один одному.

До особливого виду спілкування належить масове спілкування, що визначає соціальні комунікативні процеси.

Масове спілкування являє собою множинні контакти незнайомих людей, а також комунікацію, опосередковану різними видами масової інформації.

Масове спілкування може бути прямим і опосередкованим.

Пряме масове спілкування відбувається на різних мітингах, у всіх великих соціальних групах: натовпі, публіці, аудиторії.

Опосередковане масове спілкування найчастіше носить односторонній характер і пов'язано з масовою культурою та засобами масової комунікації.

Оскільки багато засобів масової комунікації передають інформацію великій кількості людей одночасно, зворотній зв'язок дуже ускладнена, але все ж існує.

У людей під впливом змісту інформації, що передається такими джерелами, формуються мотиви, установки, які в подальшому визначають їх соціальні вчинки.

Рівні спілкування визначаються загальною культурою взаємодіючих суб'єктів, їх індивідуальними і особистісними характеристиками, особливостями ситуації, соціальним контролем і багатьма іншими факторами.

Домінуючими виявляються ціннісні орієнтації спілкуються і їх ставлення один до одного.

Самий примітивний рівень спілкування – фатичний (від лат. *Fatuus*), що передбачає простий обмін репліками для підтримки розмови в умовах, коли спілкуються особливо не зацікавлені у взаємодії, але змушені спілкуватися. Його примітивність полягає не в тому, що репліки прості, а в тому, що за ними немає глибокого сенсу, змісту. Іноді це рівень позначають як конвенціональний (конвенція – «угода»).

Наступний рівень спілкування – інформаційний. Відбувається обмін цікавою для співрозмовників інформацією, яка є джерелом будь-яких видів активності людини (розумової, емоційної, поведінкової). Інформаційний рівень спілкування

носить зазвичай стимулюючий характер і переважає в умовах спільної діяльності або при зустрічі старих друзів.

Особистісний рівень спілкування характеризує така взаємодія, при якому суб'єкти здатні до найглибшої саморозкриття і розуміння сутності іншої людини.

Особистісний, або духовний, рівень характеризує тільки таке спілкування, яке націлене на активацію позитивного ставлення самих суб'єктів взаємодії до себе, інших людей і навколишнього світу в цілому.

Функції спілкування визначаються за різними критеріями: емоційному, інформаційному, соціалізується, сполучній, самопізнання (А. В. Мудрик); встановлення спільності, інструментальному, усвідомлення, самовизначення (А. Б. Добрович); згуртування, інструментальному, трансляційний, самовираження (А. А. Брудний); контактному, інформаційного, спонукальні, координаційному, розуміння, емотивна, встановлення відносин, здійснення впливу (Л. А. Карпенко) та ін

Якщо розглядати спілкування в певній системі відносин, то можна виділити сукупність груп функцій.

1. Психологічні функції зумовлюють розвиток людини як індивіда й особистості.

В умовах спілкування багато психічні процеси протікають інакше, ніж в умовах ізольованої індивідуальної діяльності.

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.

Концептуальна ідея такого поділу функцій лежить в поданні про взаємозв'язок людини з суспільством і світом відповідно до простою моделлю відносин: людина – діяльність – суспільство.

Враховуючи, що спілкування є досить складним феноменом, для більш ґрунтовного розуміння слід розглянути його структуру. До структури спілкування можна підійти по-різному, але найбільш поширеною є структура трьох взаємозалежних сторін: комунікативної, інтерактивної й перцептивної.

Комунікативна сторона спілкування, або комунікація у вузькому змісті слова, полягає в обміні інформацією між індивідами, що спілкуються.

Інтерактивна сторона полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються.

Перцептивна сторона спілкування означає процес сприйняття один одного партнерами по спілкуванню.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО ПИТАННЯ

На відміну від конвенційних ролей, більшості міжособистісних ролей не навчаються спеціально. Кожен розвиває свій власний тип поведінки.

Хоча немає абсолютно однакових систем міжособистісних відносин, бувають повторювані ситуації, і подібні особистості реагують однаково на один і той же вид звернення.

II. ФЕНОМЕН СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ ТА ЙОГО ІНТЕРАКТИВНІ ПАРАМЕТРИ.

Комунікативний вплив як результат обміну інформацією можливий лише тоді, коли людина, яка направляє інформацію (комунікатор), і людина, яка приймає її (реципієнт), мають єдину або подібну систему кодифікації й декодифікації. Це особливо важливо, тому що комунікатор і реципієнт у комунікативному процесі постійно міняються місцями.

Передача будь-якої інформації можлива лише за допомогою знакових систем. У соціальній психології виокремлюють два види комунікації: *вербальну і невербальну*.

Вербальна комунікація використовує у якості знакової системи людське мовлення, тобто систему фонетичних знаків. За допомогою мовлення здійснюються кодування й декодування інформації: комунікатор у процесі говоріння кодує, а реципієнт у процесі слухання декодує цю інформацію.

Невербальна комунікація включає наступні основні знакові системи:

- жести – жестові рухи окремих частин тіла;
- міміка – рухи м'язів обличчя;
- пантоміміка – моторика всього тіла і пози, постава, нахили, хода;
- дотики;
- рукостискання;
- відстань між суб'єктами;
- тривалість комунікації.

Сукупність цих засобів покликана виконувати наступні функції: доповнення мовлення, заміщення мовлення, репрезентація емоційних станів партнерів по комунікативному процесу.

В умовах комунікації можуть виникати так звані **комунікативні бар'єри** через особливі соціально-психологічні стосунки, які склалися між партнерами (антипатія, недовіра тощо), а також через своєрідний «фільтр» довіри чи недовіри.

У ході спілкування для учасників надзвичайно важливо не тільки обмінятися інформацією, але й організувати «обмін діями», спланувати спільну діяльність. В історії соціальної психології існувало кілька спроб описати структуру взаємодій, які оформилися у теорію символічного інтеракціонізму Дж. Міда і Г. Блумера.

Інтеракція може проявлятися у самому загальному вигляді як два типи взаємодії: *кооперація й конкуренція*.

Кооперація – характеризується об'єднанням зусиль учасників для

досягнення спільних цілей.

Конкуренція – характеризується досягненням індивідуальних або групових цілей і інтересів в умовах протиборства з іншими індивідами або групами. Окремим різновидом конкуренції є **конфлікт** – зіткнення протилежно спрямованих цілей.

Конфлікти можуть бути прихованими або явними, але в основі їх завжди лежить відсутність згоди. *Міжособистісний конфлікт* – важко розв’язуване протиріччя, яке виникає між людьми й викликане несумісністю їхніх поглядів, інтересів, цілей, потреб. Урегулювання конфлікту можливо за допомогою стратегій подолання.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО ПИТАННЯ

Інтерактивна сторона спілкування це умовний термін для позначення характеристики тих компонентів спілкування, які пов’язані із взаємодією людей, з безпосередньою організацією спільних дій.

ВИСНОВКИ З ТЕМИ

Кожна людина має потребу у спілкуванні, налагодженні соціальних контактів. Постає вона як необхідність у нових враженнях, почуттях, знаннях, у бажанні поділитися з кимось своїми переживаннями й думками, обмінятися певною інформацією, налагодити стосунки..

ТЕМА № 6. ТЕОРІЯ СОЦІАЛЬНИХ КОМУНІКАЦІЙ (2 години)

ПЛАН ЛЕКЦІЙ:

1. Особливості психологічних впливів в системі масових комунікацій.
2. Маніпуляція свідомістю і поведінкою людей..

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навч.посібник – К.: Академвидав, 2010.
2. Шендеровський К.С. Соціальна освіта та соціальні комунікації: Тексти лекцій/ Київ. нац. ун-т; Ін-т журналістики. — К., 2011. — с. 206.
3. Різун В. В. Теорія масової комунікації / В.В. Різун.— К.: Видавничий центр “Просвіта”, 2008.— 260 с.
4. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування. -К., 2004.
5. Сайтарли І.А. Культура міжособистісних стосунків: Навч. посіб.. – К., Академвидав, 2007. – 240 с.

МЕТА ЛЕКЦІЙ:

Метою вивчення теми є формування системи знань про технології комунікації, їх ефективність. Вивчення курсу передбачає акцентування на умовах і критеріях ефективної комунікації, формування знань про ідеальну модель ефективного спілкування в умовах соціальних комунікацій.

ВСТУП

Предметом вивчення теми є сама комунікація як соціальний феномен; технології ефективного спілкування; комунікаційні ефекти, які виникають у процесі спілкування; лінгвістичні, структурні засади комунікаційної ефективності; методи і прийоми реклами та PR; національний інформаційний простір.

І. ОСОБЛИВОСТІ ПСИХОЛОГІЧНИХ ВПЛИВІВ В СИСТЕМІ МАСОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.

Питання комунікаційного впливу на маси у наш час є надзвичайно гострим і, можливо, нетерпимим з погляду свободи поведінки людини, демократизації суспільного життя, входження України в загальноцивілізаційний, переважно європейський, контекст соціально-політичних змін вбік гуманізації, толерування, демократизації стосунків між людьми.

Для початку розглянемо, що означає вплив. **ВПЛИВ**, у, ч. 1. Дія, яку певна особа чи предмет або явище виявляє стосовно іншої особи чи предмета.

Первинне значення слова “вплив” не передбачає одіозного для багатьох процесу “вплив влади”. То є вторинне значення. Спілкування – це форма

досягнення адекватної задумові комуніканта реакції комуніката, тобто це вплив того, хто говорить, показує чи пише, на того, хто слухає, дивиться або читає. Воно завжди включене в якусь діяльність людини чи суспільства. Це може бути пропаганда ідей, агітація, виховання, інформування, формування громадської думки тощо. Формування суспільної думки теж може бути різним: нав'язливим, агресивним, диктаторським і демократичним, лояльним, толерантним. ЗМК – це структури, які мають у суспільстві владну силу: вони несуть відповідальність за процес спілкування, бо їхнє завдання – викликати певні реакції в аудиторії. Вони завжди перебувають у руках визначених осіб (редакційного колективу, партійних діячів, влади і т. д.) і виражають саме їхні інтереси. Слід боятися не впливу і не його технологій здійснення, а цілей та змісту впливу. Не так страшне формування думки, як те, якої думки. Не так страшна маніпуляція, як її наслідки, що випливають з цілей маніпулятора та смислу його діяльності. Вплив під час спілкування – це неминучість, така сама, як і спілкування під час досягнення мети,— важко уявити, як можна досягнути мети поза спілкуванням. Що ж таке масовий вплив? Під масовим впливом слід розуміти таку дію, яку певна особа, найчастіше фахівець у галузі масової комунікації, виявляє стосовно інших осіб, викликаючи в них однакові настрої та формуючи однакові думки, й на основі сформованої масової свідомості об'єднує тих осіб у масу, в якій кожна людина здатна виявляти передбачувані або й не передбачувані фахівцем однакові емоційно-вольові, інтелектуальні або фізичні реакції.

Особистість як об'єкт масового впливу. Спілкування з масами відбувається через спілкування з кожною окремою людиною. Суб'єктно-суб'єктний підхід – це шанс побачити масу не як отару чи зграю, а як вищу групову форму вияву людськості, носієм чого є індивідуум, людина розумна і мисляча. Достукатися до маси можна тільки через душу і розум конкретних людей. Передбачувана ефективність спілкування з масою є високою настільки, наскільки в людині ще не втрачене особистісне на розумовому рівні. Чим більш масифіковані люди, тим важче з ними спілкуватися. Відомо, що зомбовані групи людей важко піддаються раціональному впливові, вони погано розуміють аргументацію, не сприймають, здавалось би, простих тез. Раціональне в їхній поведінці майже відсутнє. Маса формується і переформатовується через зміни в психології окремої людини, що є частинкою публіки чи натовпу. Те масове, що живе в кожному з нас, постійно трансформується під тиском особистісного, індивідуального. І цей процес безкінечний та безупинний: ніколи Я не зникне в людині, але воно постійно тоне та виринає в океані Масового. Усі інститути масової комунікації, які створюють або руйнують маси, апелюють до особистості. Вони то пробуджують в ній масове, заховане глибоко в психіці, то навпаки – витягують на світ Божий особистісне на протигагу масовому. Протистояти “пробудженню” масового можна тільки критично налаштувавшись до комуніканта та піддаючи сказане чи написане ним ретельному аналізу. Особистість також є об'єктом впливу і для тих фахівців, які – навпаки – формують психологію людини, розвивають її особистісні

структури (увагу, пам'ять, емоції, мислення, інтуїцію тощо). Чим же відрізняється, наприклад, рекламіст від учителя музики, адже і той і той “працюють” з особистістю? Перший – нівелює особистісні структури, намагається залучити людину до певної спільноти, певного соціуму, щоб вона чинила так, як всі, хто хоче придбати товар, а другий, учитель музики, навпаки – розвиває людину, “робить” її не схожою на інших, перетворює на творчу особистість. Види, форми і методи масового впливу. Впливи бувають психологічні та фізичні. Різновидом фізичного впливу є психотропний вплив, тобто фізичний вплив на психіку через застосування спеціальних речовин, що діють на людину. Розглянемо психологічні впливи.

Масовий вплив протиставляється впливам на особистість з метою її формування і розвитку, тобто формуванню особистісних структур. Зараження, навіювання і маніпуляція є формами психологічного впливу. Ці форми, до речі, характерні для будь-якого виду впливу і на їх основі утворюються нові види. Масовий вплив відбувається або у вигляді неконтрольованого свідомістю комуніканта і непланованого, але природного акту взаємодії комунікаторів, або у вигляді відкритого, технологічно визначеного, добре усвідомлюваного, планованого процесу тиску на комуніката, не усвідомлюваного ним. Перший вид масового впливу – масове (емоційне) зараження. Другий вид масового впливу відбувається у формі актів навіювання (масової сугестії). Третій вид називається масовою маніпуляцією, тобто процесом керування комунікатом, поза його усвідомленням процесу впливу. Масовим протиставляються немасові впливи у вигляді особистісно зорієнтованих процесів розвитку індивідів – виховання, розвитку творчої особистості, навчання тощо. Навіювання і маніпуляція здійснюються за допомогою різних методів. Так, навіювання (сугестія) має різні методи – від психологічного тиску до переконування (аргументації) тощо. Маніпуляція теж має різні методи – від прихованого впливу на прийняття рішень до зомбування, тобто такої маніпуляції людиною, коли вона втрачає волю, стає автоматом, яким легко керувати, “заражається” зомбі-програмою, за якою діє всупереч логіці, волі. Власне, зомбі втрачають здатність логічно мислити, почувати, приймати рішення. Комунікаційний вплив на людей з метою їх масифікації та регулювання їхньої поведінки може називатися також масовокомунікаційною регуляцією, яка природно здійснюється шляхом зараження, навіювання, маніпуляції. Оскільки масова комунікація є формою насамперед соціального регулювання, пов'язаного з дією на особливий соціальний суб'єкт суспільної поведінки – маси, через те масовокомунікаційне регулювання слід розглядати як форму особливої дії, спрямованої професійним комунікантом “на народ”. В умовах масового спілкування неадекватна задуму комуніканта поведінка маси, яка є результатом самокерування, що здійснили індивіди всупереч масифікації і масовій свідомості на основі сприймання й усвідомлення актів своєї поведінки та власних психічних процесів приводить до масової саморегуляції. Вона сприяє розпаду маси і виходу індивідів з маси. Але саморегуляція в масі може бути і результатом самозараження (зараження одне одного в масі) та самонавіювання

(навіювання, яке здійснюють члени маси по відношенню одне до одного в стихійних, неорганізованих масах) та наслідування одне одного. Така саморегуляція властива для неорганізованих, стихійних мас.

Завданням масифікаторів є гальмування саморегуляції у людини. Неадекватну задумові комуніканта поведінку маси, яка є результатом самоаналізу, що здійснили індивіди всупереч масифікації і масовій свідомості, називають ще масовою рефлексією. Вона сприяє розпаду маси і виходу з неї індивідів. Завданням масифікаторів є гальмування рефлексії у людини. Власне завдяки рефлексії людина може саморегулювати свою поведінку. Якщо рефлексія поширюється на всіх членів маси, вона набуває статусу масової. Основний механізм поведінки мас. Основним механізмом масової поведінки (робити так, як всі!) є масове наслідування. Це особлива форма поведінки членів маси, пов'язана зі свідомим або несвідомим відтворенням тих дій, стилю, рис характеру, ідеалів, соціальних норм, ритуалів, звичаїв, правил поведінки і т. п., носіями яких є або члени маси, або її творці чи лідери. Призначення масифікатора. Кожна маса існує на двох рівнях свого перебування: рівень формування і рівень поведінки. Відповідно професійні комуніканти поділяються на дві групи: масифікатори та лідери. Так, агітатори, політики найчастіше є лідерами, рекламисти, піарники, журналісти – масифікаторами. Призначення лідерів, вождів, керівників – керувати сформованими публіками чи натовпами, вести їх за собою. Призначення масифікаторів полягає у формуванні маси, а не в тому, щоб щось нав'язати чи підкорити собі людей. Істинним призначенням вправного масифікатора є перетворення свідомих та розумних індивідів на некритичну, ірраціональну й емоційну масу шляхом пониження рівня раціоналізму в поведінці людини. Лідери працюють за законом сформованої маси: чим згуртованішою є маса, тим більше в ній переважає надособистісних ознак (більша втрата раціонального, логічного, сильніший вияв емоцій) і тим більш вона керована, оскільки особистості меншою мірою здатні аналізувати команди чи заклики лідера і готові їх бездумно виконувати. Сучасні ЗМК майже не виконують функції безпосереднього впливу на сформовану масу як вожді, лідери, вожаки. Вони займаються більш “тонкою справою”: формують маси зі “свідомих та розумних індивідів”, маси, які готові йти за справжніми лідерами. Проте в історії журналістики були періоди, коли журналісти позиціонували себе і як лідери, називаючи ЗМІ засобами масової агітації й пропаганди. Масифікатори і лідери – це не посади, а лише функції професійних комунікантів, які вони виявляють під час виконання професійних завдань. Проте можуть бути випадки, коли комунікант отримує спеціальне завдання сформувати масу або повести натовп. Аналізуючи призначення масифікаторів, слід брати до уваги не тільки формування негативно налаштованих видів мас, а й розглядати формування публік, що мають позитивний образ. Так, телепередачі для дітей, які формують позитивні образи хлопчиків і дівчаток, що є чемними, доброзичливими,— “працюють” на добро, хоч і виконують свою масифікаторську функцію: діти емоційно сприймають передачі, не вдаються до критичного аналізу їхнього

змісту і на довірі до телебачення переймають тип заданої поведінки. Роль просвітителів у системі масового спілкування. Масифікаторам і лідерам можна протиставити тільки людей, які увиразнюють індивідуальні ознаки особистості, допомагають їй знайти своє “я”, частково переборювати в собі масову людину. До таких фахівців належать учителі, наставники, якщо вони працюють не в сфері масового комунікування, а в сфері творчої реалізації особистості, індивідуального наставництва і виховання. Просвітителями можуть бути і фахівці з масової комунікації, наприклад журналісти, якщо вони своєю працею руйнують стереотипи, змушують людей замислитися, піднімають їхній рівень критичного аналізу дійсності, подій. По відношенню до маси просвітителі виступають її руйнівниками, вони “розганяють” натовпи, перетворюють публіки в соціальні групи. Просвітителі є антиподами масифікаторів. Проте кожен просвітитель має шанс стати масифікатором, якщо він перестає працювати на особистість, а виступає в ролі публіциста і використовує ЗМК як засіб впливу на маси. Викликаючи довіру до себе і руйнуючи елементарні стереотипи, просвітителі таким чином формують коло прихильників (фанів), які починають некритично, емоційно, на хвилі довіри сприймати сказане просвітителем. “Просвітлена” публіка може бути порівняно з іншою масою більш критичною, раціональною, але стосовно ідей вищого гатунку – змасифікованою. Тому просвітителі повинні працювати індивідуально, у форматі міжособистісного спілкування.

Масовий вплив на людей здійснюється в два етапи: 1) створюється атмосфера довіри між комунікаторами; 2) впроваджується у свідомість людини необхідна інформація на основі довіри за допомогою методів і технологій, зручних для досягнення цілей комуніканта. Для створення довіри до себе комунікант повинен: 1) формувати свій імідж як особливо обізнаної про події особи, що має доступ до різних, в тому числі й таємних джерел інформації; 2) зосереджувати увагу комуніката особливо на тих фактах, які замовчуються офіційними джерелами, але про які активно говорять люди; 3) передавати достовірні дані, точність яких можна легко перевірити; 4) детально висвітлювати ті факти, які становлять інтерес, якщо немає потреби їх замовчувати або змінювати; 5) створювати імідж об’єктивного й незалежного джерела інформації; 6) створювати імідж альтернативного джерела офіційним джерелам інформації; 7) бути оперативним у пошуках і поданні даних; 8) демонструвати безсторонність і толерантне ставлення до різних точок зору, але бути справедливим в оцінці й коментарях; 9) подавати різні точки зору на суперечливі питання; 10) виявляти зацікавленість у долі людини, проблемах колективу, виявляти бажання допомогти. Саме в контексті масового спілкування ці принципи комуніканта стають основою формування довіри до себе. Те масове, яке живе в кожній людині, заважає їй розгледіти в комунікантові щирість чи нещирість його поведінки і зрозуміти, чи він справді є безстороннім, правдивим і т. д., чи імітує це. Професіонали масового спілкування дуже часто розраховують на довірливість і легковажність у цьому питанні масової людини, адже, як вважав Фрейд: “Маса легковажна і дуже

легко піддається впливу, вона некритична, неправдоподібного для неї не існує. Вона думає образами, які породжують один одного асоціативно... і не перевіряються розумом на відповідність дійсності. Почуття маси завжди дуже прості і гіперболізовані. Вона, таким чином, не знає ні вагань, ні невпевненості. Маса негайно доходить до крайнощів, висловлена підозра зразу ж перетворюється у неї на непохитну впевненість, зерно антипатії – на дику ненависть”. Довірлива людина – це доступна мішень для масифікаторів, різних професійних комунікаторів. Питання лише в тому, хто і як скористається довірою. Упровадження необхідної інформації у свідомість довірливої людини перетворюється більшою мірою на процес не раціонального, а емоційного впливу на людей. В атмосфері цих роздумів природно виникає думка про відсутність щирого і правдивого інформування взагалі. Але це не зовсім так. Непотрібно ототожнювати поняття інформування і масової комунікації. Переживання правди, істинності – соціально-суб’єктивне переживання, яке дане людині її природою як соціологізованій істоті. Людина може бути стовідсотково переконана у своїй правоті і своїй правді. Фахівці, наприклад журналісти, можуть застосовувати різні методи й процедури для забезпечення більшої правдивості, точності, об’єктивності інформації, але це не знімає питання про вплив правди, в тому числі прихований, маніпулятивний, на інших у контексті масового спілкування. Тому боротьба за правдиве інформування цілком слушна і потрібна, оскільки хоч і не вдасться взагалі відмінити комунікаційний вплив, але зробити його позитивним можливість існує. Масова комунікація має від природи суб’єктно-об’єктний характер, вектор процесу завжди спрямований від комуніканта до комуніката. Демократизація стосунків між комунікаторами та самих умов спілкування у відповідній соціальній ситуації толерантності, взаємоповаги на перший план висуває суб’єктно-суб’єктні стосунки, але які попри все під час спілкування перетворюються у камуфляжну форму суб’єктно-об’єктного зв’язку між комунікаторами. Це означає ніщо інше, як імплікацію суб’єктно-об’єктних стосунків, зведення їх до рівня прихованого, а значить маніпулятивного, впливу, хоч, може, і з благородною метою. Не можна припустити, що спілкування колись стане процедурою лише самовираження без інтересу до співбесідника, до його реакції, інакше спілкування втратить сенс як цілеспрямований процес. У зоні ж комунікаційних цілей лежать завжди певного виду реакції особи, групи чи маси. Через те будь-які методи “роботи” мовця зі своєю аудиторією, включаючи наукові (збалансованої подачі інформації, статистично виправданого розподілу негативу й позитиву і т. д.), в умовах спілкування, а тим більше масового, завжди мають шанс бути вишуканими способами маніпулювання поведінкою аудиторії, якщо тільки вона не усвідомлює, що з нею роблять і на що спрямована дія мовця. Розпізнати в професійному комунікаторі чесну або підступну людину важко. Користуючись одними й тими ж методами та засобами інформування аудиторії, отримуючи той самий результат, кожен із фахівців масового спілкування у свою працю може вкладати різний смисл. Різниця тільки в тому, що один із них порядний

працівник сфери масового спілкування, а інший – махінатор. В одного є совість, а в іншого нема. Один чесно подав суперечливі точки зору на подію, а інший підставив, зімітував протилежну точку зору заради того, щоб виглядати професійно і викликати довіру.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО ПИТАННЯ

Висновок: професійні засади масового спілкування однакові для всіх фахівців, але дотримання їх не гарантує забезпечення порядності й чесності з боку професійного комуніканта стосовно своєї аудиторії. Гарантом може виступати тільки совість фахівця, яка є продуктом насамперед його виховання..

II. МАНІПУЛЯЦІЯ СВІДОМІСТЮ І ПОВЕДІНКОЮ ЛЮДЕЙ.

Найбільш розповсюдженими способами маніпулювання свідомістю і поведінкою людей в натовпі є зараження, навіювання і наслідування, оскільки для них характерною є відсутність свідомого, критичного перероблення інформації, що надходить.

Зараження. Багато дослідників констатують наявність особливої "реакції зараження", яка виникає особливо у великих відкритих аудиторіях. В цьому випадку емоційний стан посилюється шляхом багатократного "віддзеркалення" за моделлю звичної ланцюгової реакції. Ефект має місце перш за все в неорганізованій спільноті, найчастіше в натовпі, який виступає своєрідним "прискорювачем", який "розгонить" певний емоційний стан.

Навіювання. Навіювання представляє особливий вид дії, а саме цілеспрямована, неаргументована дія однієї людини на іншу або на групу. При навіюванні здійснюється процес передачі інформації, заснованої на її некритичному сприйнятті.

Наслідування. Наслідування також відноситься до механізмів, способів дії людей один на одного, зокрема в умовах масової поведінки, хоча його роль в групах, особливо в спеціальних видах діяльності, також достатньо велика. Наслідування має низку спільних рис з вже розглянутими явищами зараження і навіювання, проте його специфіка полягає у тому, що тут здійснюється не просте прийняття зовнішніх рис поведінки іншої людини або масових психічних станів, але *відтворення* індивідом рис і зразків демонстрованої поведінки.

Види масовокомунікаційного впливу.

Масове зараження. Під час масової комунікації передача емоційно-збудливих станів від комуніканта до членів маси, яка відбувається на психофізіологічному рівні контактів поза поняттєвим впливом або паралельно з ним, називається масовим зараженням (запаленням). Члени маси теж можуть запалювати одне одного. Зараження має характер неусвідомлюваної, автоматичної імітації, а також 150 Частина друга може наростати в результаті взаємної емоційної індукції (розпалювання одне одного). Зараження розглядається і як процес впливу, і як його результат. Через те воно може

супроводжувати й навіювання, маніпуляцію, і наслідування, але ототожнювати їх ні в якому разі не можна. Зараження належить до основних механізмів психології мас.

Масова сугестія. Сугестія, або навіювання (від лат. *suggestio*, *suggero* – навіюю, раджу),— це природний процес впливу однієї людини на іншу за допомогою прохання, переконування, доведення, аргументування, наказу і т. п., що має за мету змінити установки, ціннісні орієнтації, поведінку людини. Кожна людина піддатлива сугестії через те, що вона не може бути абсолютно критичною, бо не володіє всім досвідом людства і її досвід не є абсолютно повним щодо природи і життя; у людині бореться свідоме й несвідоме, увага й неухважність, довіра й недовіра, істина й омана і т. д. Усвідомлюючи сугестивний вплив на себе, людина не може стовідсотково протидіяти йому, бо їй не завжди вистачає інтелектуальних, розумових та емоційних сил відвернути той вплив; не на користь людини складаються соціально-політичні, професійно-виробничі, побутово-особистісні обставини. Людина часто чинить так, як вимагають, через інтереси колективу, громади, народу; заради збереження спокою або навіть заради ближнього вона йде на компроміс, визнає конформізм як спосіб спілкування. Отже, масове навіювання (масова сугестія, вербальна, зображальна, жестово-рухова) – психічний вплив комуніканта на членів маси у вигляді прохання, наказу, переконування, демонстрування тощо, метою якого є поширення масових настроїв, формування громадської думки, її корекція серед членів маси. Масове навіювання також пов'язане з актуалізацією, передачею чи зміною установок, ціннісних орієнтацій, соціальних норм у членів маси. Ефективність навіювання визначається ступенем або несвідомого наслідування, або рефлексії й саморегуляції членів маси на основі свідомого наслідування керівника маси чи одне одного в масі. Різновидом навіювання є переконання. Власне, будь-яке навіювання пов'язане з бажанням поставити людину на свій бік, але переконання є словесно-логічним варіантом навіювання, пов'язане з раціональною аргументацією. Навіювання визначають ще як словесне зараження. На думку російського вченого Б. Ф. Поршнева, який вивчав навіювання як складний механізм психології мас, ефективність навіювання визначається ступенем контакту між сугестором і членами маси; висока довіра до комуніканта дозволяє йому не застосовувати складних способів навіювання, впливати більше на емоційному рівні, ніж раціональному. І навпаки, зниження довіри, підвищення психологічної активності комуніката змушує сугестора “працювати” більш раціонально, вдаючись до вищої форми навіювання – переконання як словесно-логічного доказу чогось чи на користь когось.

Масова маніпуляція. Масова маніпуляція – прихований вербальний, зображальний, жестово-руховий вплив на членів маси, метою якого є поширення масових настроїв, формування громадської думки, її корекція серед членів маси. Масова маніпуляція також пов'язана з прихованою для членів маси актуалізацією чи зміною їхніх установок, ціннісних орієнтацій або вчинків. Ефективність маніпуляції визначається ступенем або несвідомого

наслідування, або рефлексії й саморегуляції членів маси на основі оманливих уявлень про причини й наслідки того, що відбувається. Велике значення для ефективної масової маніпуляції має масове зараження, яке передує маніпуляції або відбувається паралельно з нею. Не будь-яке втручання в психіку та людську свідомість треба називати маніпуляцією, або маніпуляційним впливом. Так, часто способи формування особистісних структур, поведінкових норм і виховний процес теж розглядають часто як маніпуляційні способи на тій підставі, що за допомогою них здійснюється невідконтрольне людям втручання у їхню психіку. Основою, на якій треба відрізнити маніпуляцію від інших видів впливу, є здатність адресата впливу контролювати або не контролювати цей процес, усвідомлювати чи не усвідомлювати його. Маніпуляційний вплив є неконтрольований, неусвідомлюваний, прихований для адресата процес впливу на нього, який відбувається поза його волею та бажанням. Маніпуляція відрізняється від звичайного процесу сугестії, навіювання тим, що маніпуляція має технологічно-професійну основу, планується і контролюється комунікантом. Суб'єктно-об'єктно орієнтована комунікація вже має маніпуляційний сенс, бо вона передбачає механічний характер впливу: комунікат-об'єкт не має волі та інтелекту для протистояння суб'єктові, він машинально виконує те, що йому говорить суб'єкт. Основною ознакою, яка відрізняє маніпуляцію від сугестії (навіювання) є механістичність маніпуляцій, коли світ людей і людина розглядаються як машини, якими можна керувати. При цьому передбачається, що вплив на об'єкт здійснюється поза свідомістю адресата спілкування. Учень, що навчається і усвідомлює процес навчання та виховання, не є об'єктом маніпуляційного впливу, він суб'єкт навчання, суб'єкт сугестивного впливу вчителя. Правда, це не виключає "майстерності" вчителя так впливати на учня, що він цього і не розумітиме. Чи є маніпуляційний вплив неминучістю людської взаємодії? Очевидно, так. Тим більше, коли мова йде про масу як емоційного, безвольного, неорганізованого суб'єкта поведінки. На думку С. Кара-Мурзи, "це – висхідний, фундаментальний варіант взаємодії, при якому один учасник життєвої драми змушує інших діяти в його інтересах і за його програмою так, що це не розпізнається жертвами і не викликає у них супротиву... Узагалі ж немає вичерпності способам уплинути на поведінку членів екологічної спільноти, яка оточує живе утворення. Рослина оздоблює свої тичинки й пестик розкішною привабливою декорацією – квіткою, яка виділяє до того ж ще ароматний нектар. Комахи ринуть на запах і колір, відплачуючи за нектар працею з опилення".

Уся історія людських взаємодій (і не тільки під час спілкування!) – це історія боротьби проти маніпуляцій з бажанням вирватися з об'ємів суб'єкта прихованого впливу. Успіх цієї боротьби залежав, залежить і залежатиме від соціально-психологічних та соціально-політичних умов тієї боротьби, волі, інтелектуальної сили її учасників. ЗМК володіють неперевершеною і неминучою як сугестивною, так і маніпулятивною силою, про що треба відкрито говорити людям, аби вони розуміли, жертвою чого може бути їхня психіка, і вміли протистояти ЗМК. Ці знання мають бути основною складовою

медіаосвіти для людей. Так, про телебачення як “опіум для народу” необхідно знати, що воно виконує функцію гіперкомпенсації маси, тобто замінює реальну участь у масі на віртуальну, яка породжується сидінням перед телевізорами, вгамуванням емоцій й отриманням задоволення від того, що всі це дивляться. Термін “маніпуляція” є метафорою і вживається в переносному значенні: вправність рук у користуванні речами перенесено на вправне керування людьми (лат. manus – рука; найближчим слов’янським словом до “маніпулювати” є рос. руководить, від “рука”). Звичайно, “РУКОВОДСТВО” може бути прихованим і відкритим, усвідомлюваним тими, ким керують, “РУКОВОДЯТ”. У нашій мові слово “маніпуляція” вживається в значенні “вправного і прихованого керування”.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО ПИТАННЯ

Отже, це приховане керування, факт якого не повинен бути помічений комунікатором. Успіх маніпуляції залежить від довіри комуніката і віри його в те, що все, що говорить комунікатор, є правдою. Крім того, успішна маніпуляція передбачає такі закономірності:

- Чим менше знає людина, тим більше вона маніпульована.
- Чим більше аполітична людина, тим більше вона маніпульована.
- Чим більше довірлива людина, тим більше вона маніпульована..

ВИСНОВКИ З ТЕМИ

Основним висновком для студентів з прослуханої теми має бути наступний:

Не дозволяйте комунікаторові спілкуватися з вами без з’ясування того, чого хоче від вас комунікатор. Ваша вимога “розкрити карти”, тобто озвучити мету спілкування з вами, позбавляє комунікатора можливості говорити не по суті, на побічні теми, що дуже часто є засобом прихованого впливу на вас. Дуже часто мовці починають розмову здалеку, щоб викликати симпатію до себе, роблять компліменти, щоб отримати прихильність, тобто вдаються до психологічного прихованого тиску на вас, а між іншим скажуть те, що їм потрібно. Не купуйтеся на дешеві способи маніпуляції вами. Усвідомлення мети спілкування стримує комунікатора в маніпуляції вами, бо він розуміє, що ви контролюєте хід розмови. Усвідомлення мети спілкування дозволяє вам сказати комунікаторові: “а до чого тут це...” або “а для чого ви це говорите...”, тобто поставити комунікатора “на місце”. Готуйтеся до розмови, ознайомтеся з темою заздалегідь. Відсутність знань із теми обеззброює вас і робить беззахисними перед комунікатором.

ТЕМА № 7. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ГРУП І МІЖГРУПОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ (2 години)

ПЛАН ЛЕКЦІЇ:

1. Поняття та соціально-психологічні характеристики групи.
2. Класифікація груп.
3. Специфіка і динаміка групових процесів.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА:

1. Андреева Г.М. Соціальна психологія. Навч. Посібник. – М.: Аспект-Пресс, 2008. – 507 с.
3. Гапон Н. Соціальна психологія. Навчальний посібник.– Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. – С.4 -25.
5. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. – К.: Либідь, 2008. – 301 с.
6. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2010. – 649 с.
7. Основи соціальної психології навч. посіб. / Акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політичної психології. – К. : Міленіум, 2008.
8. Психологічна енциклопедія / Авт.-упоряд. О.М.Степанов. – К.: „Академвидав”, 2006. – 855 с.
9. Філоненко М. М. Психологія спілкування. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 383 с.

МЕТА ЛЕКЦІЇ:

Вивчення класифікації та особливостей соціально-психологічних груп для напрацювання навичок спілкування та адаптації у суспільстві, що швидко змінюється.

ВСТУП

Спілкування і міжособистісна взаємодія відбуваються в соціальному контексті, тобто в конкретному соціально-історичному та соціокультурному середовищах, у різноманітних формуваннях і об'єднаннях. Існування таких угруповань та їх вплив на психіку індивіда є природним і об'єктивним результатом історичного розвитку людської цивілізації.

І. ПОНЯТТЯ ТА СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГРУПИ.

Соціальна група – будь-яка сукупність людей, розглянута з точки зору їхньої спільності.

Вся життєдіяльність індивіда в суспільстві здійснюється через різноманітні соціальні групи, значно різняться між собою.

Найбільш широке розуміння соціальної групи пов'язане з поняттями спільності і сукупності.

Наявність загальної мети робить людей здатними до узгоджених дій, хоча така узгодженість існує лише у певному аспекті їх поведінки.

Індивіди належать групі не всієї своєю особистістю, а лише тими аспектами, які пов'язані із соціальними ролями, виконуваними в даній групі.

Жодна людина не може функціонувати повноцінно тільки в одній соціальній групі. Жодна група не може забезпечити повністю умови для самореалізації особистості в різних аспектах.

Соціальна група – важлива форма об'єднання людей в процесі діяльності та спілкування. Цілі, загальні норми, санкції, групові ритуали, відносини, спільна діяльність, речових середовище і так далі – ці феномени виступають в якості особливих компонентів соціальної групи, що визначають міру її стійкості.

Менш стійкі соціальні групи не є основними в житті людини, хоча він і може перебувати в них тривалий час.

Сім'я, шкільний клас, друзі і професійний колектив – найбільш значущі для особистості соціальні групи. Вони в силу своєї стійкості впливають на характер соціального розвитку та соціальну адаптацію суб'єкта.

Основні ознаки соціальної групи:

1) наявність інтегральних психологічних характеристик, таких як громадська думка, психологічний клімат, групові норми, групові інтереси і так далі, які формуються з виникненням і розвитком групи;

2) існування основних параметрів групи як єдиного цілого: композиція і структура, групові процеси, групові норми та санкції.

Композиція являє собою сукупність характеристик членів групи, важливих з точки зору її аналізу як цілого. Структура групи розглядається з точки зору тих функцій, які виконують окремі члени групи, а також з точки зору міжособистісних відносин у ній.

До групових процесів відносяться динамічні, тобто мінливі показники групи як соціального процесу відносин;

3) здатність індивідів до узгоджених дій.

Ця ознака є ключовим, оскільки саме згода забезпечує необхідну спільність, єдність дій, спрямованих на досягнення мети;

4) дія групового тиску, який спонукає людину вести себе певним чином і відповідно до експектацій оточуючих.

Індивідуальним результатом такого тиску виступає комфортність як якість людини в нормативному або ненормативному варіанті.

Психологи фіксують наявність змін у поглядах і поведінці окремих учасників, обумовлених їх приналежністю до групи.

Існування великої кількості різних соціальних груп зумовило розробку різних типологій груп.

Основними критеріями виділення типологій можуть виступати: кількість осіб в групі, громадський статус, рівень розвитку і т. д.

За суспільним статусом групи діляться на формальні і неформальні, по безпосередності взаємозв'язків – на реальні і номінальні, за значимістю – на референтні і групи членства.

Типології виділяються за кількістю людей і за рівнем розвитку.

За кількістю членів виділяють великі групи, малі групи і мікрогрупи.

Склад мікрогруп включає три або дві особи (відповідно, тріади і діади).

У соціальній психології вони зазвичай розглядаються через міжособистісні відносини неформальної структури.

Основними факторами сполучними даних груп є почуття дружби, любові, симпатії, спільна справа.

Великі групи вивчаються з точки зору масовості явищ психіки і інтегральних психологічних феноменів, що виникають у натовпі, аудиторії, публіці.

Мала група – така група, учасники якої особисто знають один одного. Усі значимі в житті людини групи – малі групи.

Малу групу часто позначають як первинну, оскільки вона є найближчою середовищем формування особистості, що впливає на потреби, соціальну активність та психологічний стан людини.

Значимість малої групи визначається устремліннями індивіда.

Якщо він орієнтується на норми, цінності і думки членів групи, то вона відносить себе, як з еталоном, що визначає норми.

Група в даному випадку є джерелом соціальних установок і ціннісних орієнтацій суб'єкта.

Орієнтуючись на референтну групу, людина оцінює себе, свої вчинки, спосіб життя і ідеали.

Референтна група має дві основні соціальні функції: нормативну і порівняльну.

За рівнем розвитку виділяють групи неорганізовані або слабо організовані, з низьким індексом згуртованості (асоціації, дифузні групи) і групи високого рівня розвитку (колективи).

В асоціації відсутня об'єднуюча спільна діяльність, що вимагає відповідної організації, проте є певний рівень згуртованості, визначається спільним спілкуванням індивідів.

У дифузній групі відсутні і згуртованість, і організація, і спільна діяльність.

Групи розглядають з точки зору ставлення до соціуму: позитивного – просоціальні, негативного – асоціальні.

Будь колектив є добре організованою просоціальною групою, оскільки орієнтований на користь суспільству.

Добре організована асоціальна група називається корпорацією.

Корпорація характеризується звичайно замкнутістю, жорсткою централізацією і авторитарним управлінням, протиставленням своїх вузьких інтересів громадським.

Проблема індивідуалізму і колективізму пов'язана з проблемою особистісної автономії людини в групі.

У процесі соціалізації і виховання у суб'єкта розвивається характерологічна якість конформізму або нонконформізму.

Конформізм – це залежність людини від групи, її вплив на прийняті ним рішення.

Така залежність має різні ступені вираженості – від повного підпорядкування індивіда групі до особистісної автономії.

Конформізм може виявлятися не тільки в рамках конкретної групи, але і в рамках суспільства, коли його тиск сягає настільки високого ступеня, що люди бояться проявити свою індивідуальність і змінюють свій образ думок відповідно до суспільних стандартів.

Слабкий вплив групового тиску визначається як нонконформізм.

Нонконформізм не має нічого спільного з негативізмом (конформізмом навпаки), оскільки негативізм проявляється у прагненні людини обов'язково надійти всупереч правилам, і в цьому сенсі він залежить від групових норм.

Нонконформіст має свій незалежний погляд на явища навколишнього світу і довіряє своїй думці. При цьому він ставиться з повагою і до думок інших людей, але надходити буде у відповідності зі своїми уявленнями про дійсність.

Співіснування і взаємодія незалежних і вільних індивідів, нонконформістів, являє собою складне соціальне явище, яке зустрічається не так уже й рідко, оскільки чим вище рівень культури людини, тим більшою мірою він здатний бути нонконформістом.

Саме нонконформісти здатні реалізувати в своїх соціальних відносинах найбільш продуктивні стратегії взаємодії – співробітництво і компроміс, уникаючи непродуктивних стратегій пристосування та суперництва.

Щодо адекватне розуміння явищ навколишнього світу породжує правильні судження і висновки, які підтверджуються соціальним досвідом суб'єкта.

А. Маслоу пов'язував розвиток нонконформізму з такими якостями, як чесність і сміливість, оскільки бути готовим до незалежної від оточуючих позиції – це дуже нелегка поведінка, що вимагає мужності.

Більшість людей в тій чи іншій мірі залежать від групового тиску та впливу. Ступінь цієї залежності варіюється в різних ситуаціях. Можна виділити об'єктивні чинники, що визначають рівень конформізму людини в групі.

По-перше, це характеристики самого індивіда, який піддається груповому тиску: стать, вік, національність, інтелект, тривожність, сугестивність і т. д.

По-друге, це характеристики групи, яка є джерелом тиску: величина групи, ступінь однотайності, наявність членів групи, які відхиляються від загальної думки.

Третім фактором, що визначає рівень конформізму, виступають особливості взаємозв'язку індивіда і групи (статус, ступінь прихильності до групи, рівень її референтності).

I, нарешті, зміст завдання, що стоїть перед індивідом і групою, не може не позначитися на рівні його конформізму. Чим більше людина зацікавлена у виконанні загального завдання, тим більшою мірою вона буде схильна до групового тиску.

Феномен морально-психологічного клімату групи виникає не відразу.

На першій стадії розвитку колективу переважає формальна структура: працівники спілкуються відповідно до посадових і поведінковими стереотипами, придивляються один до одного, справжні почуття частіше за все переховуються, цілі і методи роботи спільно не обговорюються, колективна робота виявляється слабо.

На другій стадії відбувається переоцінка особистих і ділових якостей керівника, складається думка про колег, починається процес формування угруповань всередині колективу, можлива боротьба за лідерство.

Розбіжності обговорюються більш відкрито, робляться спроби поліпшити взаємини в колективі.

Нарешті «притирання» закінчується, чітко проглядається неформальна структура, колектив досягає певної міри координації дій своїх членів.

Виникаюча при цьому групове згуртованість може мати позитивну, негативну або конформістську направленість.

У першому випадку група відтворює кращі ділові та моральні якості своїх членів, люди пишаються своєю приналежністю до даного колективу, виникаючі проблеми вирішуються по діловому, ініціативно і творчо.

У другому випадку велика частина енергії колективу витрачається на участь в конфліктах між різними угрупованнями, неформальними і формальними лідерами, з'ясування відносин з іншими підрозділами.

Виробничі проблеми як би відходять на другий план.

Конформістська спрямованість характеризується чисто зовнішньо, показною зацікавленістю співробітників в результатах їх трудової діяльності, байдужістю до колективних зусиль.

Сфера інтересів співробітників знаходиться поза колективом: сім'я, суспільно-політична діяльність, особисті проблеми і т. д.

Соціально-психологічний клімат робочої групи істотним образом залежить від її структури.

Структура колективу, тобто реально існуюча сукупність взаємовідносин членів групи, що виникає в процесі спільної діяльності, досліджується на двох рівнях – формальному і неформальному.

Якщо формальна структура пов'язана з посадовим статусом членів групи, впорядкованими службовими відносинами, то неформальна структура складається на основі відносин, зумовлених психологічними особливостями членів колективу.

Становлення неформальної структури визначається наявністю як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів.

До першого можна віднести обумовлену характером та графіком роботи можливість контактів між членами групи, а також оптимальний за кількістю і

статево-віковою структурою складу групи, що дозволяє задовольнити потребу в міжособистісному спілкуванні.

Суб'єктивні чинники залежать від особистості керівника, індивідуальних особливостей співробітників. Уміння згуртовувати колектив, психологічна сумісність, задоволеність умовами праці, своїм статусом і роллю позначаються на утворюються стихійно дружніх зв'язках, взаємних симпатіях і антипатіях.

До проблеми груп соціальна психологія звернулася не одразу, лише у 30-х роках ХХ ст. До цього вся увага приділялась психології мас.

Група – це сукупність осіб, які певним чином взаємодіють один з одним, усвідомлюють свою приналежність один одному і розглядаються як група іншими особами.

Умовно **соціально-психологічні характеристики** можна поділити на: *групову статистику і групову динаміку*.

Групова статика включає:

- 1) композицію (склад групи);
- 2) структуру;
- 3) норми;
- 4) систему санкцій.

Найбільш вивченими вважають структуру і норми.

Композиція групи може мати такі ознаки: вікові; професійні; соціальні характеристики членів групи.

Структура групи – це система стійких відносин в групі, які склалися в результаті кристалізації (закріплення) ролей і статусів членів групи на основі групових норм і санкцій. Розрізняють структуру міжособистісних комунікацій, рольову структуру, структуру симпатії/антипатій та ін.

Норми – деякі правила, які напрацьовані групою для забезпечення суспільної діяльності її членів, колективні погляди і стандарти поведінки, які регулюють взаємодію в групі. Бувають імплицитні та експліцитні. *Імплицитні* – неусвідомлювані, неформальні групові стандарти. Усвідомлюються, коли порушуються. *Експліцитні* – формально затверджені групові норми, найчастіше виражені у вигляді статуту.

Змінити норми дуже важко.

Санкції – сукупність механізмів і способів, за допомогою яких група стимулює нормативну поведінку. Вони можуть бути „+” і „-”. Санкції не зводяться до покарання, це механізм стимулювання до змін.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО ПИТАННЯ

Групова динаміка включає сукупність процесів, які відбуваються в групі в кожен даний момент часу і які визначають її розвиток і перехід від однієї стадії до іншої (згуртованість, лідерство і керівництво, конфлікти, прийняття групових рішень та ін.).

Провідними факторами, що об'єднують групу, виступають спільна діяльність і спільна мета. Важливим показником рівня розвитку групи виступає

ціннісно-орієнтаційна єдність, яка визначається ступенем збігу позицій та оцінок її членів по відношенню до загальної діяльності і важливим цінностям групи.

II. КЛАСИФІКАЦІЯ ГРУП.

Існує велика кількість поглядів щодо класифікації соціально-психологічних груп.

За кількісною ознакою природні групи поділяються на *Великі та Малі*.

Велика група – об'єднання, члени якого не перебувають у безпосередній взаємодії. Може співпадати з умовною. Стає реальною, якщо членів поєднують структурно-формальні (комунікативні, рольові) і соціально-психологічні характеристики (цінності, норми).

Мала група – не чисельна група (3-15 чол., іноді 45) осіб, об'єднаних загальною соціальною діяльністю, які безпосередньо спілкуються, сприяють виникненню емоційних відносин, виробленню групових норм і розвитку групових процесів. Деякі дослідники виокремлюють окрім великих та малих груп ще й *Середні*.

Середня група – об'єднання людей на рівні статусів, відносини між якими опосередковані офіційною структурою організації (учбових колективів, працівники підприємств).

Великі групи також поділяються на стихійні (загалом це натовп, юрба та публіка) і стійкі (класи, етноси, народності). Малі групи представлені великим різноманіттям. Виокремлюють: *первинні і вторинні* – ті, що мають/не мають безпосередній контакт; *відкриті і закриті* – за ступенем доступності для суспільства; *формальні і неформальні* – за рівнем запрограмованості позицій членів.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО ПИТАННЯ

Впродовж життя людина може входити до різних груп, причому у кожен конкретний проміжок часу вона одночасно належить до багатьох груп.

III. СПЕЦИФІКА І ДИНАМІКА ГРУПОВИХ ПРОЦЕСІВ.

Мала група – не чисельна група людей (3-15 чол., іноді 45 осіб), об'єднаних спільною соціальною діяльністю, які безпосередньо спілкуються, що сприяє виникненню емоційних відносин, виробленню групових норм і розвитку групових процесів.

Рольові позиції в групі.

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”. Виділяють також 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 латентними.

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.

Завдання соціальної психології в контексті аналізу групи полягає, перш за все, у вивченні процесів, які відбуваються в ній. Мається на увазі групова динаміка як сукупність процесів, які відбуваються в групі в кожен даний момент часу і які визначають її розвиток і перехід від однієї стадії до іншої.

Зазвичай виокремлюють три психологічні механізми групової динаміки: розв’язання внутрішньогрупових суперечностей, ідіосинкразійний кредит, психологічний обмін. Особливість функціонування групи полягає в тому, що саме тут можливий прояв різноманітних *групових ефектів*.

Соціальна влада в групі. Соціальна влада в групі, яка реалізується через потенційне чи актуальне право на впливові дії з боку певних членів групи, може здійснюватися в різних формах, серед яких найбільш дослідженими є феномени *лідерства* і *керівництва*.

Керівництво – вплив соціально зафіксованої формальної природи, а *лідерство* – психологічний вплив одного члена групи на інших всередині групи, що виникає спонтанно.

Лідерство в малій групі – це феномен впливової дії або впливу індивіда на думки, оцінки, відношення і поведінку групи в цілому або окремих її членів.

«Великі» в кількісному відношенні утворення людей розділяються на два види:

- випадково виниклі, короткочасно існуючі спільності: *натовп, публіка, аудиторія*;
- *соціальні групи*, тобто групи, що склалися в ході історичного розвитку суспільства (до них слід віднести, перш за все, *соціальні класи, різні етнічні групи* (як їх головний різновид – *нації*), *професійні групи, статевовікові групи* (з цієї точки зору як група можуть бути розглянуті, наприклад, *молодь, жінки, літні люди тощо*).

Структура психології великої соціальної групи включає цілу низку елементів. У широкому значенні це — різні *психічні властивості, психічні*

процеси і психічні стани, подібно тому як цими ж елементами володіє психіка окремої людини.

Соціальні уявлення – інструмент групового соціального пізнання (а не індивідуального), оскільки "уявлення" виробляються на основі досвіду, діяльності групи, апелюючи до життєвських міркувань, що почерпнуті в цьому досвіді.

Механізм зв'язку групи і виробленого нею соціального уявлення представляється у такому вигляді: група фіксує деякі аспекти соціальної дійсності, впливає на їх оцінку, використовує далі своє уявлення про соціальне явище у виробленні ставлення до нього. З другого боку, вже створене групою соціальне уявлення сприяє інтеграції групи, як би "виховуючи" свідомість її членів, доводячи до них типові, звичні інтерпретації подій, тобто сприяючи формуванню групової ідентичності. Соціальні уявлення, породжені групою, достатньо довготривалі, вони можуть передаватися з покоління в покоління, хоча при певних обставинах можуть, звичайно, і мінятися з часом.

Серед стихійних груп в соціальній психології найчастіше виділяють *натовп, масу, публіку* (з них починалось вивчення груп в історії соціальної психології).

Натовп утворюється на вулиці з приводу самих різних подій: дорожньо-транспортної події, піймання правопорушника, незадоволеності діями представника влади або просто людини, що проходить поряд. Тривалість його існування визначається значущістю інциденту: натовп роззяв може розійтися, як тільки елемент видовищності ліквідований. У іншому випадку, особливо, коли це пов'язано з виразом незадоволеності яким-небудь соціальним явищем, натовп може все більш і більш збуджуватися і переходити до дій, наприклад, до руху у бік якої-небудь установи. Його емоційне напруження може при цьому зростати, породжувати агресивну поведінку учасників. У натовпі можуть виникати елементи організації, якщо знаходиться людина, яка зуміє його очолити. Але якщо навіть такі елементи виникли, вони нестабільні.

Маса звичайно описується як утворення з досить нечіткими межами. Маса може опинитися в значно більшому ступені організованою, коли певні верстви населення достатньо свідомо збираються заради якої-небудь акції: маніфестації, демонстрації, мітингу. В цьому випадку більш висока роль організаторів: вони звичайно висуваються не безпосередньо у момент початку дій, а відомі наперед як лідери тих організованих груп, представники яких взяли участь в даних масових діях. Як і натовп, маса достатньо різноманітна, в ній теж можуть як співіснувати, так і стикатися різні інтереси, тому її існування може бути нестійким.

Публіка є ще однією формою стихійної групи, хоча елемент "стихійності" тут слабкіше виражений, ніж, наприклад, в натовпі. Публіка – це теж короткочасні збори людей для сумісного проведення часу у зв'язку з якимсь видовищем – на трибуні стадіону, у великому залі для глядачів, на площі перед динаміком при прослуховуванні важливого повідомлення. В замкнених приміщеннях, наприклад, в лекційних залах, публіку часто іменують

аудиторією. Публіка завжди збирається ради загальної і певної мети, тому вона більш керована, зокрема, більшою мірою дотримує норми, прийняті у обраному типі організації видовищ. Але і публіка залишається масовими зборами людей, і в ній діють закони маси. Достатньо і тут якого-небудь інциденту, щоб публіка стала некерованою. Відомі драматичні випадки, до яких приводять невгамовні пристрасті уболівальників футболу на стадіонах тощо.

Прикладом досліджень міжгрупової взаємодії можуть бути дослідження міжгрупової агресії в концепції *Г. Лебона*, негативних установок на іншу групу в роботі *Т. Адорно*, ворожості і страху в психоаналітичних теоріях і т. д.

Експериментальні дослідження в цій області були проведені *М. Шерифом* в американському таборі для підлітків. Підліткам було запропоновано спільна діяльність з прибирання табору, в ході якої були виявлені стихійно сформовані дружні групи; на другій стадії підлітків розділили на дві групи так, щоб зруйнувати природно склалися дружні стосунки.

Було заміряні ставлення однієї групи до іншої, не містить ворожості по відношенню один до одного. На третій стадії групам була задана різна діяльність на умовах змагання, і в її ході було зафіксовано зростання міжгрупової ворожості; на четвертій стадії групи були знову об'єднані і зайнялися спільною діяльністю.

Замір відносин «колишніх» груп один до одного на цій стадії показав, що міжгрупова ворожість зменшилася.

М. Шериф запропонував груповий підхід до вивчення міжгрупових відносин: джерела міжгрупової ворожості або співробітництва відшукуються тут не в мотивах окремої особистості, а в ситуаціях **групової взаємодії**, проте були втрачені чисто психологічні характеристики – когнітивні й емоційні процеси, що регулюють різні аспекти цієї взаємодії.

В рамках цієї орієнтації і були виконані експерименти А. Тешфела.

Вивчаючи міжгрупову дискримінацію (внутрішньогруповий фаворитизм по відношенню до своєї групи і негрупово ворожість по відношенню до чужої групи), А. Тешфела розглядав причину цих явищ. Він показав, що встановлення позитивного ставлення до своєї групи спостерігається і під час відсутності об'єктивної основи конфлікту між групами.

В експерименті студентам показали дві картини художників і запропонували порахувати кількість точок на кожній картині. Потім довільно розділили учасників експерименту на дві групи: в одну потрапили ті, хто зафіксував більше точок у одного художника, в іншу – ті, хто зафіксував їх більше в іншого. Негайно виник ефект «своїх» і «чужих» і була виявлена прихильність своїй групі (внутрішньогруповий фаворитизм) і ворожість по відношенню до чужої групі.

Це дозволило А. Тешфела висновок, що причина міжгрупової дискримінації не в характері взаємодії, а в простому факті усвідомлення приналежності до своєї групи і, як наслідок, прояві ворожості до чужої групі.

Був зроблений висновок про те, що сфера міжгрупових відносин – це сфера, що включає в себе чотири основних процеси: соціальну категоризацію,

соціальну ідентифікацію, соціальне порівняння, соціальну (міжгрупову) дискримінацію. Аналіз цих процесів і повинен, на думку А. Тешфела, являти собою власне соціально-психологічний аспект у вивченні міжгрупових відносин.

Група містить у собі структуру внутрішніх міжособистісних формальних і неформальних відносин, які пов'язані із зовнішніми відносинами групи.

Зовнішні відносини впливають на внутрішні відносини групи. Ця залежність була визначена в дослідженнях М. Шерифа, що вивчає закономірності міжгрупових відносин: поділ великої соціальної групи на більш дрібні (підгрупи) сприяє формуванню соціального почуття приналежності – почуття «ми», яке породжує сприйняття соціальних феноменів через призму «своїх» і «чужих».

В умовах змагальної діяльності конфлікт інтересів провокує розвиток агресії, ворожості по відношенню до представників іншої групи. Відбувається посилення внутрішньогрупової солідарності, збільшується непроникність кордонів групового членства. Посилюється соціальний контроль у групі, зменшується ступінь відхилення індивідів від виконання групових норм. Загроза з боку іншої групи викликає позитивні зміни в структурі групи, що відчуває себе в небезпеці.

Провідним відношенням між соціальними групами є ставлення суперництва.

Найважливіший фактор впливу на міжгрупові відносини – **характер спільної діяльності**, дослідженням якого займався *В. Хановес*, учасник міжнародної експедиції. Її учасники відрізнялися один від одного за національністю, віком, культурі, релігії, політичних поглядів і т. д. За час експедиції група ділилася на підгрупи три рази. На першому етапі спільної діяльності, коли напруга була слабким, група розділилася на дві підгрупи **за ознакою товариськості**.

Міжгрупові відносини змінилися, як тільки експедиція стала стикатися з труднощами, які вимагають максимального докладання зусиль. Спостерігалось поява трьох підгруп, утворення яких було пов'язано зі **ставленням до роботи**.

Коли експедиція підходила до кінця, міжгрупові відносини знову змінилися: поділ на підгрупи **за рівнем культури**.

Конфліктні відносини виникають між групами, які мають суттєві підстави для порівняння. Висновки В. Хановеса: спільна діяльність – кращий спосіб пізнати один одного, особливо якщо діяльність протікає в екстремальній ситуації. Ні расові, ні вікові, ні соціальні відмінності не відіграють істотної ролі у відносинах між людьми. Виняток – культурний рівень.

В екстремальній ситуації група ділиться на мікрогрупи кілька разів залежно від обставин і особистісних особливостей суб'єктів взаємодії.

ВИСНОВКИ ДО ТРЕТЬОГО ПИТАННЯ

Основними функціями міжгрупових відносин є збереження, стабілізація та розвиток груп як функціональних одиниць суспільного життя. При взаємодії з

іншими групами кожна прагне до стійкого стану за допомогою збереження відносного балансу тенденцій інтеграції і диференціації. Якщо у зовнішніх відносинах групи посилюються тенденції диференціації, то внутрішні відносини будуть характеризуватися посиленням тенденції інтеграції. Суперництво, співробітництво, відносини неучасті – основні стратегії взаємодії між групами. Домінуюча стратегія – стратегія суперництва.

ВИСНОВКИ З ТЕМИ

Об'єднання людей у групи відбувається за різними ознаками, у тому числі й статусними — владними, майновими, професійними, освітніми тощо.

Особливості їх впливу на індивіда у різні епохи дослідники усвідомлювали і оцінювали неоднаково. Те, що одні визнавали як природний феномен, інші кваліфікували як явище, яке принижує індивідуальну гідність..