

Лекційний матеріал необхідно опрацювати і підготувати конспект із тезами.

Завдання практичних занять

Шановні студенти! Вам необхідно опрацювати наступні методи діагностики. Дослідження проводиться на одній особистості. Оформлюється як звіт.

1. Методи діагностики комунікативних та організаційних здібностей особистості
2. Діагностика мотиваційних орієнтацій в міжособистісних стосунках та соціального інтелекту особистості.
3. Метод дослідження комунікативно-характерологічних тенденцій (Т.Лірі)

Література

1. Коваленко А.Б., Корнев М.Н. Соціальна психологія / Коваленко А.Б., Корнев М.Н.; 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Геопринт, 2006. – 393 с.
2. Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник / Москаленко В.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
3. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Навчальний посібник / Орбан-Лембрик Л.Е. – К.: Академвидав, 2005. – 448 с.
4. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування: Навчальний посібник. – К.: Центр навч. літератури, 2005. – 335 с.
5. Філоненко М. М. Психологія спілкування: підручник / М. М. Філоненко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 224 с.
6. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування: Навчальний посібник. – К.: ВД “Професіонал”, 2004. – 304 с.

ТЕМА 2: Соціально-психологічний підхід до розуміння особистості

ОСОБИСТІСТЬ З ПОГЛЯДУ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Особливості взаємозв'язку особистості і суспільства Соціально-психологічні теорії особистості

Опановуючи та засвоюючи завдяки діяльності й спілкуванню суспільний досвід, надбання попередніх поколінь, індивід оволодіває матеріальними і духовними цінностями суспільства. Навколишнє середовище не є для нього незмінним, а сам він не пасивний продукт взаємодії спадковості й середовища. Щоб скористатися накопиченими багатствами, кожне нове покоління повинно пізнати їх 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.

Особливості взаємозв'язку особистості і суспільства

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.

Особистість — *суб'єкт власної життєдіяльності, суспільна істота, наділена свідомістю і представлена психологічними характеристиками, які є стійкими, соціально зумовленими, виявляються у суспільних зв'язках, відносинах з навколишнім світом, іншими людьми, визначають поведінку людини.*

Особистість виражає належність людини до певного суспільства, певної історичної епохи, культури, науки, традицій тощо. Поняття “особистість” має сенс лише в системі суспільних відносин — там, де може виявлятися соціальна роль чи сукупність ролей. Йдеться не про своєрідність і різноманітність цих ролей, а насамперед про специфічне розуміння індивідом своєї ролі, про внутрішнє ставлення до неї, вільне і зацікавлене чи вимушене і формальне її виконання. Нині існує дві основні концепції особистості. Одна з них трактує особистість як функціональну (рольову) характеристику людини, інша розглядає її як сутнісну характеристику людини. Погляд на особистість як функціональну характеристику людини спирається на поняття “соціальна функція людини”, “соціальна роль”. Таке розуміння особистості не дає змоги цілком розкрити її внутрішній, глибинний світ, оскільки зовнішня поведінка не завжди і не обов'язково виражає справжню сутність індивіда. Значно глибшим є намагання пізнати особистість у сутнісному плані. Йдеться про регулятивно-духовні потенції особистості, її самосвідомість, джерела волі, ядро характеру, які реалізуються у соціальному способі життя, суспільних відносинах і певним чином впливають на них. При цьому головною властивістю особистості як результату відтворення соціальної реальності є світогляд, одночасно з яким формується і характер особистості — психологічний стрижень людини, що стабілізує її соціальні форми активності. У цьому контексті особистість розглядається як міра цілісності людини. Без внутрішньої цілісності немає особистості. Водночас в особистості важливо бачити не тільки загальне, а й своєрідне. Таке розуміння її сутності передбачає погляд на неї не тільки як на соціальну, а й як на індивідуально-самобутню істоту. Особистість є унікумом, зумовленим як її спадковими особливостями, так і умовами соціального середовища, в якому вона формується і розвивається.

Для пізнання особливостей формування властивостей особистості, у тому числі й соціально-психологічних, необхідно розглядати її життя в суспільстві, її рух у системі суспільних відносин. Без колективу, групи, людських спільностей особистість в її діяльній соціальній сутності не можлива, тому охарактеризувати її можна тільки в системі міжособистісних стосунків, у колективній діяльності. Суспільство для особистості є не просто зовнішнім середовищем, а певною системою взаємозв'язків.

Суспільство — система соціальних зв'язків, сукупність усіх способів взаємодії і форм об'єднання людей за конкретними інтересами, потребами, взаємними симпатіями, відповідним типом діяльності та спілкування, що виникають у процесі соціального життя і становлять цілісність.

У суспільстві реалізується особистість кожної людини. Властиві тільки їй риси і особливості утворюють її індивідуальність, тобто психологічні особливості, що становлять її своєрідність, відмінність від інших людей. Індивідуальність особистості виявляється в рисах характеру, темпераменту, у звичках, інтересах, якостях пізнавальних процесів, у здібностях, індивідуальному стилі діяльності. Індивідуальні особливості людини не виявляються, доки не стануть необхідністю в системі міжособистісних взаємин, суб'єктом яких виступить ця людина як особистість.

Індивідуальність (лат. *individuitas* — неподільність) — сукупність особливостей і певних властивостей людини, які характеризують її неповторність і виявляються у рисах характеру, у специфіці інтересів, якостей, що відрізняють одну людину від іншої.

Індивідуальність є неодмінною і найважливішою ознакою особистості. Поняття “особистість” та “індивідуальність” не тотожні. Особистість завжди є суб'єктом відносин із конкретним соціальним оточенням. Тому структура особистості ширша від структури її індивідуальності. Поступ від людини, індивіда через індивідуальність до особистості можна розглядати і як процес соціалізації, і як внутрішнє вдосконалення людини.

Психологи, вивчаючи особистість, роблять спроби розглядати її “вростання” в культуру суспільства як суто “духовний процес”. Так, представники символічного інтеракціонізму трактують взаємозв'язок особистості і суспільства як процес засвоєння індивідом системи соціальних ролей у первинній групі шляхом “прийняття ролі іншого”. Інші теоретики вважають його своєрідним переходом від біологічних до соціальних етапів розвитку, беручи за основу процес навчання, адаптації. Суспільні відносини перетворюють природні функції на соціальні, якими послуговується суспільний розвиток. Соціальне не знищує біологічного, воно включає його в нові системи зв'язків і відносин, підпорядковуючи якісно новим законам соціальної форми руху. Соціальний рух, постаючи як особлива, вища форма саморозвитку матерії, має різні рівні, різний характер вияву. Він охоплює історичний рух суспільств, класів, національних груп. У ньому втілюється розвиток людини як головного об'єкта всього історичного процесу, розвиток суспільного індивіда. Психологія в аналізі проблем, пов'язаних із вченням про соціальний рух, виокремлює особливі аспекти. Вона зосереджується на з'ясуванні його закономірностей, наприклад, таких, як оперування ідеальними об'єктами, формування внутрішньої позиції суб'єкта, розвиток його в процесі діяльності та ін.

Наукове бачення взаємозв'язку особистості і суспільства пов'язане з розумінням особистості як цілісної системи з її професійними, національними, сімейно-побутовими, психологічними та іншими ознаками, які формуються в процесі взаємин людини з іншими людьми, соціальними групами,

суспільством. При цьому в поняття “соціальне” входять умови життєдіяльності людини, особливості суспільних відносин, виробництва, соціальних інститутів, специфіка системи виховання, поширення інформації, які визначають поведінку людини і водночас самі визначаються соціальною активністю індивіда, його творчою діяльністю. Отже, людський індивід у своєму розвитку відтворює досягнення історії людської культури та цивілізації. Цей процес є якісно своєрідним і суттєво відрізняється від онтогенезу тварин. Властивості, що сформувалися в результаті еволюції тварин, зумовлені морфологічними особливостями організму, які фіксуються спадково. Досягнення в розвитку людини виявляються в результатах її діяльності, у створених нею знаряддях виробництва, у мові, творах науки, літератури, мистецтва тощо.

Від народження людина перебуває у світі собі подібних, в соціально-економічних, політичних, соціально-психологічних умовах, серед предметів, що виконують соціальні функції. Вона використовує створені протягом історії людства предмети і засоби, володіє мовою як соціально сформованим інструментом мислення, за допомогою якого засвоює загальнолюдський досвід і спілкується з іншими людьми. У цих процесах засвоєння людиною соціального досвіду та культури задіяні всі органи і механізми її індивідуальності: зір, слух, нюх, смак, мислення, відчуття, бажання, діяльність, почуття. Здобуті людиною можливості сприймання світу в кольорах, музиці, слові засвоюються в постійній взаємодії із соціумом, з іншими людьми, в результаті вивчення явищ, предметів, у процесі творчої діяльності.

Учені, які обстоюють вирішальну роль біологічного чинника в розвитку та формуванні особистості, твердять, що предки передають нащадкам здібності, специфіку і ступінь їх розвитку через кров, гени вже сформованими. На їх погляд, психічне становлення індивіда є спонтанним, незалежним від виховання, навколишнього середовища. За їх уявленнями, це тільки зовнішній чинник, який прискорює або гальмує процес виявлення природних, спадкових психічних властивостей. Згідно з цією концепцією суспільство повинно лише допомагати самовиявленню особистості відповідно до повторюваних нею стадій розвитку людства. Як стверджує німецько-австрійський психолог Карл Бюлер (1879—1963), у процесі самовиявлення, особистість долає ступені “інстинкту”, “дресури” та “інтелекту”, умови соціального життя при цьому істотної ролі не відіграють. На думку представників соціогенетичного підходу, структуру властивостей особистості автоматично визначає її оточення. Відповідно, середовище проголошується фатальним чинником у формуванні індивіда. Усі ці концепції ігнорують власну активність людини у взаємодії із суспільством, відводячи їй лише функцію пристосування до того, що призначено їй природою або навколишнім середовищем.

З'ясовуючи проблему співвідношення особистості й суспільства, відомий німецький психолог Вільям Штерн (1871—1938) розробив теорію конвергенції (лат. *convergere* — наближатися, сходитися), згідно з якою на розвиток індивіда, з одного боку, впливають біологічні чинники, з другого — соціальне оточення. При цьому вважається, що розвиток людини визначається спадковістю, а середовище є лише зовнішньою умовою реалізації успадкованих

властивостей.

Різноманітні концепції співвідношення особистості та суспільства є методологічною платформою різних наукових шкіл, засобом визначення їх стратегії й тактики.

Прогресивні зміни механізмів соціально-психологічного відображення, способів поведінки, видів діяльності людини зумовлені єдністю соціальних впливів з її природними можливостями. Багато вчених стверджує, що вивести закономірності взаємозв'язку особистості і суспільства, умови і чинники, які впливають на цей процес, послуговуючись даними тільки психології, соціології, етнографії, медицини чи біології, неможливо. Потрібна міждисциплінарна кооперація, що дало б змогу врахувати всі наукові досягнення у вивченні людини.

Прагнучи розширювати сферу спілкування та впливу, досягати взаєморозуміння, з'ясовувати причини власної поведінки та вчинків інших, особистість вступає в активну взаємодію з оточенням, тобто виявляє активність.

Активність особистості — *здатність особистості ініціювати зміни у процесі відносин з навколишнім світом.*

Основу активності особистості становлять потреби, як рушійна сила її розвитку. Виявлятися активність у соціумі може по-різному: оптимально використовуючи природні здібності і можливості, знаходячи оптимально-індивідуальний темп життя, своєчасно залучаючись до соціальних процесів тощо. Спонукає людину до активної дії конкретна мета, що має перспективу. Саме за таких умов у неї з'являється сильна внутрішня потреба, яка й зумовлює активність. Результатом активності є формування самосвідомості особистості, власного рефлексивного “Я”, нової установки, а також потреби у нових соціальних і міжособистісних відносинах.

Вітчизняний психолог Сергій Рубінштейн (1889—1960) стверджував, що розвиток індивідуального — це здатність особистості ставати суб'єктом, досягаючи в цьому становленні найвищого рівня суб'єктивності. Внутрішня природа особистості виявляється лише через відображення зовнішнього. Отже, психічне одночасно є і реальністю, і її відображенням. В основі цих міркувань лежить теза про те, що соціальне (зовнішнє) співвідноситься з індивідуальним (внутрішнім), діє через нього і тому від нього залежить. Водночас внутрішнє має і своє безпосереднє джерело активності та розвитку, результатом чого є не тільки перетворення зовнішнього соціального середовища, а й формування специфічно цілісного, відносно самостійного внутрішнього світу індивіда. При цьому суперечність між зовнішнім та внутрішнім стає джерелом розвитку особистості в суспільстві.

У такому контексті людина мислиться одночасно і залежною від соціуму, і самодостатньою, вільною особистістю. Психологія виокремлює такі ознаки свободи психологічних феноменів: — здатність людини визначатись у своїй діяльності незалежно від зовнішніх чинників (завдяки тому, що вона може довільно обирати потреби, породжені цими чинниками);

— можливість людини створювати принципово новий для її досвіду продукт;
 — побудова програми поведінки та діяльності на основі набутого досвіду.
 За таких умов людська психіка здатна не лише підкорятися зовнішнім чинникам, а й діяти самостійно. Однак жодні зовнішні впливи не можуть спричинити активність людини, якщо вони не стануть мотивами, не будуть суб'єктно осмислені особистістю.

Отже, аналіз співвідношення особи і суспільства дає змогу розкрити в особистості суттєве, типове, що закономірно формується в конкретно-історичній системі соціальних відносин, у межах класу або соціальної групи, соціального інституту і соціальної організації, до яких вона належить.

На цьому ґрунтується сучасне бачення проблеми планування особистісного розвитку, системи становлення та формування індивіда в соціальному середовищі, урахування в цьому процесі індивідуальної своєрідності людини, можливості здійснення нею однієї і тієї самої діяльності психологічно різними шляхами, рефлексії як внутрішнього механізму розвитку особистості, ставлення до індивіда як до найвищої цінності, носія національного світогляду, суспільних інтересів і настроїв. Такий підхід дає змогу з'ясувати співвідношення особистості й суспільства, конкретизувати об'єктивні та суб'єктивні умови ефективності розвитку індивіда в суспільстві.

Активність особистості формується в умовах соціальних зв'язків і контактів людини із соціумом. Рушійною силою розвитку особистості, активного просування до вершин є суперечності, що виникають в її житті і можуть бути розв'язані завдяки активності особистості та зустрічній активності соціального середовища. Взаємодіючи із суспільством, особистість виявляє не тільки творчу, інтелектуальну, а й соціально-психологічну активність (взаємодія, обмін інформацією, вияв перцептивно-рефлексивних властивостей тощо). Опис комунікативної (соціально-психологічної) активності особистості передбачає з'ясування, як людина ставиться до соціальних та міжособистісних відносин; які її стосунки з іншими людьми (кого вона любить, поважає, кому симпатизує і чи відповідають їй взаємністю); наскільки вона здатна до саморозкриття, вияву власної активності й розуміння іншого учасника комунікативного процесу. Здобута в цьому процесі інформація є матеріалом для висновків про зміст її рефлексивного "Я", її самосвідомість, ступінь задоволення спілкуванням.

Утверджуючи свою індивідуальність і неповторність у взаємодії із соціумом, виявляючи активність, здатність до творчості, особистість намагається реалізувати себе як компетентна людина, як професіонал у діяльності та соціальних відносинах.

Компетентна (лат. *competens* — належний, відповідний) людина — індивід, який має досконалі знання у певній професійній сфері.

Компетентність пов'язують із кваліфікацією спеціаліста. Проте існують сфери, в яких багато людей вважають себе компетентними без будь-якої підготовки (спорт, політика, педагогіка та ін.). Безперечно, в деяких ситуаціях справді достатньо певного життєвого досвіду. Однак це зовсім не свідчить, що людина, яка виявила життєву мудрість, є компетентною у соціально-психологічному аспекті.

Соціально-психологічна компетентність особистості — сукупність спеціальних комунікативних, перцептивних та інтерактивних знань, які дають змогу індивіду орієнтуватися у соціальних ситуаціях, міжособистісних відносинах (взаємодія, відображення соціальних оцінок, регуляція поведінки тощо), приймати правильні рішення та досягати визначених цілей.

Розвиток соціально-психологічних властивостей особистості відбувається в єдності внутрішньої психічної та зовнішньої практичної діяльності: з одного боку, соціально-психологічні властивості особистості виявляються, формуються і розвиваються в соціумі, з другого — соціальне середовище, володіючи багатьма рівнями свободи, значною мірою визначається особистими комунікативними якостями та перцептивно-інтерактивними можливостями індивіда. Це посилює вимоги до комунікативної поведінки особистості, підвищує її комунікативну, перцептивну та інтерактивну компетентність, узалежнює успіх її діяльності від власних знань, умінь і навичок у галузі спілкування. Соціально-психологічна компетентність трактується як інтегральна якість особистості, що пронизує всі її професійно-особистісні утворення. Йдеться про оформленість індивідуальної програми поведінки в системі соціальних відносин, мотиваційну належність до певного соціального середовища, спрямованість на розвиток комунікативних здібностей, прагнення до збереження та розвитку соціально-психологічних традицій конкретного соціального інституту, групи, в якій відбувається її соціалізація загалом, тобто про сформованість комунікативного стилю життя індивіда.

Становлення та розвиток індивіда в соціумі відбувається в діалектичному поєднанні можливого та дійсного, необхідного й достатнього. У цьому процесі можуть виявлятися ствердження і заперечення; соціалізація, десоціалізація та ресоціалізація; орієнтація в основному на зовнішні регулятори і саморегуляція, самоактуалізація, саморозвиток, незалежні від зовнішньої детермінації; свобода і необхідність; творення і репродукування; індивідуалізація і деперсоналізація; поступально-прогресивне і регресивне; кризові і стабільні періоди життя індивіда як узгодження “індивідуального” і “соціального” у процесі соціалізації; почуття власної гідності як основи благополуччя соціального життя особистості в соціальній групі й утрата відчуття індивідом соціальної реальності тощо.

Взаємодія особистості і суспільства є процесом засвоєння індивідом соціально-психологічного досвіду, переходу від абстрактної можливості у реальне володіння соціальним статусом.

Соціально-психологічні теорії особистості

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, трансакційний аналіз особистості та ін.

Психоаналіз. Згідно з цією теорією рушійною силою, мотивами поведінки людини в соціумі є несвідомі біологічні потяги та інстинкти. Її засновник,

відомий австрійський психолог і психіатр Зигмунд Фрейд (1856—1939), вважав, що душевний стан людини зумовлюється співвідношенням несвідомого (інстинктів, потягів, імпульсів) і свідомого, яке є результатом впливу соціального оточення. Боротьба між ними завжди драматична і призводить до конфліктів людини із суспільством.

Розвиваючи вчення Фрейда, швейцарський психолог і психіатр Карл-Густав Юнг (1875—1961) розглядав особистість як складне структурне явище, що поєднує в собі індивідуальне несвідоме і колективне несвідоме. Змістом колективного несвідомого є *архетипи* — наділені енергетичною силою певні загальні форми уявлень, що у процесі Індивідуального життя наповнюються особистим емоційним та образним змістом.

К.-Г. Юнг запропонував типологію характерів відповідно до переважаючої функції (мислення, почуття, інтуїція), спрямованості особистості на зовнішній або внутрішній світ, запровадив поняття “екстраверсія — інтроверсія” (лат. *extra* — поза, *intro* — усередину, *versio* — обертати) Для позначення двох протилежних типів особистості. *Екстравертивний тип* характеризується зверненістю особистості до навколишнього світу, для *інтровертивного типу* властива фіксація інтересів особистості на явищах власного внутрішнього світу. Виокремлення інтроверсії та екстраверсії дало змогу розрізнити дві великі групи психологічних індивідів. Також було виявлено відмінності між індивідами однієї групи, що залежали від основних психічних функцій: мислення, емоцій, відчуттів, інтуїції.

Перевага однієї з них характеризує, відповідно, розумовий, емоційний, сенсорний та інтуїтивний типи, кожен з яких може бути інтровертивним чи екстравертивним. На підставі цього Юнг виокремлював вісім типологічних груп: дві особистісні установки — інтроверсію та екстраверсію та чотири функції (типи орієнтації) — мислення, емоції, відчуття та інтуїцію, кожна з яких може діяти інтровертивно чи екстравертивно.

Подальші дослідження навели його на висновок, що поряд з найбільш диференційованою функцією в свідомості індивіда завжди виявляє себе й менш диференційована, другорядна функція. Наприклад, мислення як головна функція може легко поєднуватися з інтуїцією як другорядною функцією або з відчуттям. Відповідно до свідомого змісту психічних функцій утворюється і несвідоме їх групування: свідомому практичному інтелекту (сенсорно-розумова установка) відповідає несвідоме інтуїтивно-емоційна установка, при цьому функція відчуття підлягає більш сильному гальмуванню, ніж інтуїція. Психологічні функції (форми психічної діяльності) Юнг поділяв на *раціональні* (мислення, емоції) та *ірраціональні* (відчуття, інтуїція).

Отже, психологічна типологія Юнга ґрунтується на таких складових: “екстраверсія — інтроверсія”, “свідоме — несвідоме”, “раціоналізм — ірраціоналізм”.

Ця модель, як і будь-яка наукова концепція, має переваги і недоліки. Її важко спростувати, оскільки вона узгоджується з експериментальною дійсністю. Як зауважував її автор, класифікація не пояснює індивідуальної психіки, однак уявлення про психологічні типи відкриває шлях до кращого розуміння

людської

психології

загалом.

Теорія відчуження німецько-американського психолога і соціолога Еріха Фромма (1900—1980) є найбільш “соціалізованим” ученням неофрейдизму. Втрату людиною зв'язків зі світом та з іншими Фромм називав відчуженням, “негативною свободою”. Такий стан пригнічує людину, адже вона прагне мати певні стосунки з іншими, вступати з ними у взаємодію та спілкування. Але такої можливості навколишній світ не дає, і тому вона стає самотньою. Це, на думку Фромма, підкреслює двоїсту природу людини, яка, з одного боку, хоче бути незалежною, а з другого — прагне позбутися цієї незалежності, що призводить до відчуження як фатальної основи міжособистісних стосунків. Воно може проявитися у формі конформізму, мазохізму, садизму, перерости в агресивність. Для подолання відчуження людям потрібно прищеплювати гуманістичні засади, основою яких є почуття любові до себе і до інших.

Неофрейдистською за своєю суттю є і теорія розвитку особистості американського психолога Еріка Еріксона (1902—1994). Згідно з нею розвиток особистості зумовлюється соціальним світом, а не біологічними чинниками, між особистістю та суспільством немає антагонізму. Центральною властивістю людини є “ідентичність особистості”, яка вказує на взаємозв'язок особи і соціального оточення та виявляється у спрямованості людини на себе, в ототожненні її з соціальною групою, у визначенні її цінності, соціальної ролі та призначення.

Біхевіоризм (англ. *behaviour* — поведінка). Згідно з цим напрямом свідомість як предмет наукового дослідження заперечується, а психіка зводиться до різних форм поведінки.

Засновником біхевіоризму є американський психолог Джон-Бродес Уотсон (1878—1958), який запропонував програму побудови нової психології, вважаючи її предметом не свідомість, а поведінку. Усі вияви поведінки людини, на його думку, можна описати, послуговуючись термінами “стимул” — зміна зовнішнього середовища і “реакція” — відповідь організму на стимул.

Його співвітчизник Беррес-Фредерік Скіннер (1904—1990) значно розширив класичну теорію умовних рефлексів, виокремивши серед них “оперантні” (від “операція”) реакції, що виробляються організмом мимовільно. їх можна підсилити чи послабити за допомогою покарання чи заохочення. Він звернув увагу на асиметрію між позитивним і негативним “підсиленням” стимулів: негативне часто зумовлює непередбачені, дивні, небажані наслідки; позитивне — викликає бажані зміни, формує поведінку, підвищує самооцінку людини.

Біхевіоризм акцентує на взаємозв'язку особи і суспільства. Його представники, ототожнюючи мислення з мовленням, емоції зі змінами в організмі, стверджують: якщо свідомість недоступна для об'єктивного вивчення, то вона не може бути реальним регулятором людської діяльності. Намагаючись з'ясувати, як людина підпорядковує свої внутрішні імпульси вимогам суспільства, англійський психолог Ганс-Юрген Айзенк (1916—1997) висунув гіпотезу, за якою моральна свідомість є відповіддю на певні типові ситуації. Вона реалізується за формулою: “стимул — реакція”. Повторюючись, реакції закріплюються і стають внутрішніми регуляторами поведінки

особистості.

Гуманістична психологія. Цей напрям у західній (переважно американській) психології протиставив себе біхевіоризму і фрейдизму як “третя сила”, наголосивши на спрямуванні особистості у майбутнє, до вільної реалізації своїх потенцій.

Згідно з поглядами її представників особистість є унікальною цілісною системою, відкритою до самоактуалізації, що притаманно тільки людині. Засновник цієї теорії американський психолог Карл-Ренсом Роджерс (1902—1987) виходив з того, що кожна людина наділена здатністю до особистісного самовдосконалення. Важливим компонентом структури особистості він вважав “Я-концепцію”, яка формується у процесі взаємодії людини з навколишнім середовищем, є інтегральним механізмом саморегуляції її поведінки і може бути позитивною, негативною та амбівалентною (суперечливою). На його думку, задоволеність людини життям залежить від того, наскільки її досвід, її “реальне Я” та “ідеальне Я” співвідносяться між собою. Якщо реальний життєвий досвід суперечить “Я-концепції”, то виникає неконгруентність (невідповідність) між уявленням про себе та актуальним досвідом. Найважливіша характеристика психологічно зрілої особистості — її відкритість для досвіду, гнучкість, вдосконалення людського “Я”.

Гуманістична психологія прагне до цілісного вивчення особистості, наголошуючи на значенні довільності поведінки, ролі справжніх духовних цінностей і переконань у процесі її становлення в суспільстві. Американський психолог Абрахам-Харольд Маслоу (1908—1970) переконував, що умовою оздоровлення суспільства є розвиток творчого начала і самоактуалізації особистості, які передбачають єднання людини із соціумом. Згідно з його вченням основна потреба людини полягає в самоактуалізації, реалізації її потенційних можливостей, здібностей і талантів. З урахуванням цього він класифікував потреби людини за ієрархічним принципом, за яким потреби вищого рівня не виступають на передній план, доки не будуть задоволені нижчі потреби. Ієрархічна структура потреб визначає поведінку людини. А.-Х. Маслоу виокремив такі характеристики особистості, яка реалізує потребу в самоактуалізації й розвитку активності: більш ефективне сприймання реальності; прийняття себе, інших, природи; спонтанність, простота, природність; концентрація уваги на проблемі (на відміну від концентрації уваги на собі); незалежність, потреба у відокремленості; автономія; незалежність від культури і оточення; свіжість сприймання; містичність і досвід вищих станів; почуття причетності, єдності з іншими; глибокі міжособистісні стосунки; демократичний стиль відносин; розмежування засобів і цілей; філософське почуття гумору; креативність (творчість); опір окультурюванню.

Тлумачення особистості з точки зору гуманістичної психології зводиться до таких положень: людину необхідно 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 і себе в ньому; життя особистості має розглядатися як єдиний процес становлення і буття людини; індивід є активною, творчою особою;

людина наділена потенціями до безперервного розвитку і самореалізації; особистість має певний ступінь свободи від зовнішньої детермінації завдяки смислам і цінностям, якими вона керується у своєму виборі.

Екзистенціальна психологія. Суть її полягає у визнанні унікальності особистого досвіду конкретної людини. Одним із своїх завдань вона вважає розв'язання проблеми відновлення аутентичності особистості — забезпечення відповідності її буття у світі внутрішній природі. Австрійський психіатр і психолог Віктор-Еміль Франкл (1905—1989) вважав, що основним прагненням людини є усвідомлення смислу свого існування. Нереалізованість цього прагнення породжує фрустрацію або екзистенціальний (буттєвий) вакуум. На його думку, пізнання сенсу життя може бути доступним кожному. Попри те, що цього не можна навчитися, людина здатна його створити і відповідати за здійснення свого унікального сенсу життя. Шукаючи його, вона спрямовує свою совість — орган смислу. Цю здатність Франкл назвав *самотрансценденцією особистості*. Почуття знайденого сенсу життя дає індивіду душевні сили для подолання життєвих негараздів.

Акмеологічний підхід до вивчення особистості. Акмеологія об'єднала зусилля багатьох учених, котрі зосередились на вивченні особистісних, психофізіологічних характеристик фізично і психічно зрілої дорослої людини, на з'ясуванні об'єктивних і суб'єктивних чинників, що дають їй змогу найкраще реалізуватися. Одним із її засновників був російський психолог Борис Ананьев (1907—1978). Спершу акмеологія досліджувала чинники, що забезпечують вищий рівень досягнень у будь-якій галузі діяльності зрілих дорослих людей. Однак подальші розвідки вчених засвідчили, що розвиток умінь і навичок, набуття соціально-морального досвіду, ціннісного ставлення до діяльності, мотиваційної готовності, які є невід'ємними показниками майстерності й професіоналізму, закладаються у людині ще в дитинстві. Зрілою людина не народжується, стан зрілості не з'являється у неї несподівано й відразу. Вияв його залежить від попередніх етапів розвитку індивіда. Наприклад, не сформована на початку професійна культура надалі важко компенсується, що негативно впливає на особистісний і професійний розвиток індивіда.

Традиційно акмеологія виконує такі завдання: обґрунтування феноменології акме; вивчення об'єктивних та суб'єктивних чинників, що визначають якісно-кількісні характеристики акме; розкриття закономірностей та механізмів, необхідних для досягнення людиною своїх висот. Йдеться про ступінь зрілості особистості і вершину цієї зрілості, яка засвідчує, наскільки людина реалізувала себе як громадянин, спеціаліст, професіонал, а також про умови й чинники, які цьому сприяли або не сприяли. Психологи найчастіше виокремлюють такі характеристики зрілої особистості: розвинуте почуття відповідальності, потреба в турботі про інших людей, здатність до активної участі у житті суспільства і до ефективного використання своїх знань і здібностей, до психологічної близькості з іншою людиною, конструктивного вирішення різноманітних життєвих проблем на шляху до самореалізації. Для акмеології показовою характеристикою зрілості є визнання у групі соціально-психологічних властивостей та якостей індивіда. Високе соціально-групове

визнання особистості не тільки компенсує, а й виправдовує її невдачі у сфері міжособистісних стосунків. Відсутність визнання породжує психологічний дискомфорт, незадоволеність людини своєю діяльністю тощо. Індивід, котрий не здобув визнання ні на груповому, ні на особистісному рівні, часто переживає психологічну кризу особистості. Здебільшого невизнаність є свідченням нереалізованості індивіда у професійній сфері.

Для суспільства надзвичайно важливо продовжити найактивніший творчий період життя людини. Досягненню цього сприяють: правильна організація часу (темп, ритм); висока етична і професійна культура, активність у виборі життєвого шляху; культура спілкування; вміння забезпечити відповідність своїх здібностей і типологічних особистісних властивостей з умовами (можливостями, обмеженнями) життя; урахування впливу етнопсихологічного середовища на розвиток і становлення особистості; уміння долати суперечності мікросередовища та особистості, що детермінують поведінку індивіда; використання науково обґрунтованого алгоритму продуктивного розв'язання завдань розвитку зрілої людини; самовдосконалення особистості, усвідомлення нею своїх можливостей, ставлення до себе як до суб'єкта, творця свого життя.

Трансакційний аналіз особистості. Як метод групової психотерапії, трансакційний аналіз особистості побудований на своєрідному уявленні про структуру людської психіки. Засновником цього методу є американський психолог Брік Берна (1910—1970), який стверджував, що в кожній людині можна знайти три типи станів власного “Я”: Дитина, Дорослий, Батько. Трансакцією він вважав одиницю спілкування, яка може бути *трансакційним стимулом* (звернення до іншої людини) або *трансакційною реакцією* (відповіддю на це звернення). На думку Берна, “незрілих особистостей” немає, а є люди, в яких Дитина невчасно та невміло бере на себе функцію управління всією особистістю тоді, як у них є і добре структурований Дорослий, якого потрібно тільки виявити і привести в дію. У так званих “зрілих людей” навпаки: контроль за поведінкою завжди здійснює Дорослий, але й у них Дитина може здобути владу. Усі три аспекти особистості важливі для функціонування та виживання, заслуговують однакової уваги, адже кожний стан по-своєму робить життя людини повноцінним і плідним. Найнеобхіднішим для життя є стан “Дорослий”, оскільки людині доводиться опрацьовувати різноманітну інформацію, долати труднощі тощо. Дорослий, будучи посередником, контролює дії Батька й Дитини.

Цікавим є міркування Е. Берна, що більшість людей основний свій час відводить на ігри, а не на саме життя, щирі людські стосунки, які й приносять справжнє задоволення.

Соціально-психологічні теорії особистості, розглядаючи її у різних ракурсах, виходять як з інтересів індивіда, пріоритетності його комунікативного, морального потенціалу в професійному зростанні, його знань, стилю і культури спілкування, так і з важливості суспільства, соціальних відносин у становленні особистості. І від того, чому надається перевага, залежить теоретичне обґрунтування конкретного типу та соціальної програми поведінки індивіда, стратегії дії, інших соціально-психологічних характеристик людини.

ТЕМА 3: Поняття «людина», «індивід», «особистість», «індивідуальність»

Поняття “людина”, “індивід”, “індивідуальність”, “особистість” і їхній взаємозв'язок.

Для того щоб визначити місце людини в сучасному світі, а також з'ясувати взаємини в системі “особистість – суспільство”, необхідно зупинитися на деяких загальних визначеннях, що характеризують людину з різних боків.

Людина, як про те вже йшлося в попередньому розділі, має біосоціальну природу. З одного боку, це жива істота з притаманними їй загальними рисами, що властиві людському роду. З другого боку, в онтологічному аспекті, людина – істота соціальна, яка розкриває свої сутнісні риси саме в колективі, у процесі спілкування. За допомогою цілеспрямованої діяльності (праця), комунікації (мова), системи оцінки (критика) і самооцінки (самокритика) людина стає “суспільною твариною”, унікальним представником біосфери, що створила, на думку Володимира Вернадського, своє власне середовище існування – ноосферу. Таким чином, людина – жива істота, яка має певні потреби, задовольняє їх у процесі виробництва завдяки спілкуванню і здатності свідомо, цілеспрямовано перетворювати світ і саму себе.

Однак, з'ясувавши амбівалентність природи людини, не можна відповісти на запитання, чому люди, які належать до єдиної етнічної

спільноти, відрізняються один від одного, чому одні люди – відомі всій країні, а про існування інших знає тільки обмежене коло. Інакше кажучи, для відображення всіх аспектів людської особистості, виходячи з того, що вона є багатогранною, використовуються різні якісні характеристики. Це



такі поняття, як індивід, індивідуальність, особистість (схема 1.).

Схема 1. Співвідношення змісту понять “людина”, “індивід”, “особистість”, “індивідуальність”

Розглянемо ці поняття більш детально. Значеннєвим містком від біологічного (людина) до соціального (особистість, індивідуальність) є поняття індивід (від. лат. *individuum* – неподільне). Під поняттям “індивід”, як правило, мають на увазі конкретну людину. Поряд із загальними рисами, які притаманні всьому людському роду, “індивід” має свої особисті якості, завдяки яким він відрізняється від інших. Тут і фізичні дані (зріст, колір очей, шкіри, волосся, особливості будови тіла), і природні задатки, і особливості його мислення і психіки (властивості пам'яті, уяви, темпераменту, характеру), а також специфічні потреби й інтереси. У цьому розумінні ми говоримо про індивідуальність людини. Отже, індивід – це окремо взятий представник людського роду із властивими йому неповторними індивідуальними рисами.

Поняттям “індивід” тісно пов'язане з поняттям “індивідуальність”. Воно, як правило, означає сукупність властивостей, здібностей, особливостей і досвіду особистості, що відрізняють даного індивіда від багатьох інших. Ця неповторність впливає із сукупності відносин конкретної людини із світом природи, суспільством, іншими людьми і залежить від її життєвої позиції, характеру діяльності і рівня оригінальності. Індивідуальні відтінки має усвідомлена діяльність людини, зокрема її судження, вчинки, культурні потреби.

І хоча вони не дуже відрізняються від тих, що притаманні й іншим людям, представникам однієї і тієї ж соціальної групи, однак в індивідуальності є щось своє, притаманне тільки їй. Наприклад, одна людина сприймає звістку про певну подію в суспільстві спокійно, друга -- з посмішкою, а третя -- з цинізмом. Таким чином, на відміну від індивіда, який характеризується одиничністю, індивідуальність вирізняється своєю особливістю.

Наступний, більш високий ступінь характеристики суспільних властивостей людини, – поняття “особистість”. Особистість – це найвищий ступінь духовного розвитку людини, що являє собою стійку сукупність соціально вагомих якостей, які характеризують індивіда як унікальну суб'єктивність, здатну освоювати і змінювати світ. Інакше кажучи, кожна особистість – людина, але не кожна людина є особистістю. Людським індивідом народжуються, а особистістю стають. Нічого образливого для людей у цьому висловлюванні немає і використовується воно лише для того, щоб у дуже короткій формі розкрити ступінь суспільної різниці між людиною й особистістю. На відміну від індивіда й індивідуальності, сутність яких формується переважно на основі біологічної природи людини, сутність особистості спирається головним чином на її соціальні якості. Поняття “особистість” містить сукупність усіх соціальних ролей даної людини, усіх суспільних відносин, найважливішими серед яких є ставлення до громадського обов'язку, а також до установок суспільної моралі.

Особистість, таким чином, являє собою системну якість. Її індивід набуває у своїй практичній діяльності, зокрема в роботі й у спілкуванні з іншими людьми. Індивід тільки тоді стає особистістю, коли він задіяний у суспільних відносинах, у спілкуванні з людьми. Тому поняття “особистість” слід розкривати через практичну діяльність, бо саме вона є основою формування і розвитку особистості. Що повніше ми вивчаємо спілкування між людьми, міжособистісні відносини, то глибше пізнаємо суть і структуру кожного, хто вступає в ці відносини. Отже, основу особистості становить стійка система суспільно-вагомих рис, що знаходять свій вияв в активній участі в суспільно-економічному і культурному житті суспільства і можливості певного впливу на події, які відбуваються в суспільстві, а іноді й у світі.

Таке розуміння особистості свідчить про складну внутрішню структуру цього феномена, що має в собі фізичну, соціальну і духовну складові (схема 2).



Схема 2. Структура особистості

Фізична складова особистості – це тіло або тілесна організація людини, найбільш стійкий компонент особистості, заснований на тілесних властивостях і самовідчуттях. До фізичної складової особистості також часто відносять одяг і домашнє вогнище, що є важливою характеристикою сутності особистості. Недаремно з цього приводу говориться в прислів’ї, що “людину стрічають по одягу”. До компонентів фізичної складової особистості можна також віднести все те, що зроблено її руками, а також інтелектом – побутові прикраси, колекції, рукописи, листи і т. д.

Соціальна структура особистості формується в процесі спілкування людей, починаючи з первинних форм спілкування матері і дитини. По суті, вона являє

собою систему соціальних ролей людини в різних групах, частиною яких вона є. Існує теорія соціальних ролей американського соціолога Толкотта Парсонса. Відповідно до цієї теорії кожна особистість у системі відносин відіграє певну роль: батька, керівника, підлеглого, сина, чоловіка і т. д. Усі форми самоутвердження в професійній, суспільній діяльності, дружбі, любові, суперництві формують соціальну структуру особистості.

Духовна складова особистості являє собою той невидимий стрижень, ядро нашого “Я”, на якому базується вся структура особистості людини. Це внутрішні, духовні стани, що відбивають спрямованість особистості до певних цінностей і ідеалів. Духовність людини не є чимось зовнішнім, її не можна придбати шляхом освіти чи наслідування кращим зразкам духовності. Історія знає багато прикладів того, як інтенсивне духовне життя (мудреців, учених, діячів літератури і мистецтва) ставало запорукою не тільки фізичного виживання, але й активного довголіття.

Названі компоненти особистості утворюють цілісну систему, і кожен з цих компонентів на різних етапах життя людини набуває домінуючого значення.

Людина не народжується особистістю, вона нею стає в ході свого індивідуального розвитку шляхом засвоєння досвіду і ціннісних орієнтацій суспільства, у якому вона живе, і це становлення і розвиток є для неї найважливішою проблемою.

Процес становлення особистості обумовлений як біологічними особливостями людини, так і соціальним середовищем. На думку деяких вчених, розумові здібності людини на 70 – 80 відсотків детерміновані біологічними особливостями людини, тобто генетично. Так, у роду Баха було 16 композиторів і 29 професійних музикантів, а Олександр Пушкін і Лев Толстой є родичами. Дослідниками встановлено, що прабабуся Пушкіна і прапрабабуся Толстого були рідними сестрами. Таких прикладів генетичного впливу на формування особистості можна привести безліч. При цьому важливе місце в процесі соціалізації відіграє виховання, приклад батьків, а також власна наполегливість у розвитку природніх задатків. Водночас важливою умовою для реалізації людиною своїх здібностей і якостей особистості є її потрібність суспільству. На жаль, в історії ми часто спостерігаємо ефект незадіяності, коли рівень розвитку особистості значно вищий за рівень розвитку суспільства в цілому.

Ще одним важливим фактором, що має істотний вплив на формування особистості, є соціальне середовище. Соціальне середовище – це сукупність економічних, політичних, духовних, інформаційних умов, у яких відбувається життєдіяльність людини. Це не тільки саме суспільство, його соціальна структура, але й родина, колективи, групи спілкування (сусіди, друзі), які впливають на розвиток особистості і формують своєрідність її духовного світу.

Важливим компонентом соціального середовища є тип політичної системи суспільства, у якому формується особистість. Відомо, що відкрите, демократичне суспільство, у якому відносини між особистістю і суспільством відбуваються на засадах соціального партнерства і взаємоповаги, більш

придатне для розвитку особистості і розкриття всіх її здібностей, ніж закрите, тоталітарне (авторитарне), у якому відносини в системі “особистість – суспільство” деформовані. Так, наприклад, якщо в США роблять ставку на ініціативних людей і практикують модель інтересу у взаєминах влади й особистості, то в СРСР цінувалися насамперед виконавські якості, слухняність і відпрацьовувалася модель примусу на рівні влада – особистість. Тому не дивно, що в змаганні цих двох протилежних соціальних систем більш життєздатною виявилася демократична модель США. Таким чином, особистість формується під впливом середовища на основі своїх індивідуальних біологічних задатків.

Індивідуальність

У ряді концепцій (С. Л. Рубінштейн, Б. Г. Ананьєв) індивідуальність трактується як вищий рівень розвитку особистості. В. С. Мерлій розглядає поняття "індивідуальність" як інтеграційну структуру будь-якої особистості. А. Г. Маклаків трактує індивідуальність як сукупність психічних, фізіологічних і соціальних особливостей конкретної людини з точки зору її унікальності, своєрідності і неповторності. Передумовою формування людської індивідуальності служать анатомо-фізіологічні задатки, які розвиваються в процесі виховання, що має суспільно обумовлений характер. Різноманітність умов виховання і природжених характеристик породжує широку варіативність проявів індивідуальності.

На рівні індивідуальності можливі найвищі досягнення людини, оскільки індивідуальність виявляється у взаємозв'язку і єдності властивостей людини як індивіда, особи і суб'єкта діяльності (В. О. Аверін). Саме ця єдність складає основу для максимально повного розвитку і виявлення людиною своїх здібностей, допомагає їй внести свій власний неповторний вклад до суспільного розвитку.

Отже, кожна людина постає одночасно як індивід, особистість і суб'єкт діяльності, але далеко не усім удається стати індивідуальністю. Також вірно і те, що кожна людина є структурним цілим, але далеко не кожна людина є цілісною особистістю, тобто досягає гармонійної взаємодії всіх якостей, властивостей, способів діяльності.

ТЕМА 4: Соціалізація особистості

Соціалізація особистості

Життєвий шлях людини, відображення нею соціально-психологічної реальності є складною двосторонньою взаємодією її та соціального життя. Процес їх взаємовпливу спричинює розвиток і становлення індивіда. З точки зору соціальної психології, активність індивіда зумовлена потребою людини належати до соціуму, сприймати, оцінювати й осмислювати його, ідентифікувати себе із своїм народом, конкретною соціальною групою. Вимоги групи до поведінки індивіда спонукають його до вироблення відповідної лінії поведінки. Соціально-психологічне розуміння соціалізації особистості визначає погляд на неї як на специфічне утворення, продукт соціально-психологічного відображення соціального життя, соціальних відносин.

Сутність соціалізації, її сфер, стадій, інститутів і механізмів

Соціально-психологічна реальність, соціально-психологічні явища виникають як відображення різних форм спілкування і взаємодії. Формування особистості відбувається за допомогою власного досвіду становлення і розвитку в безпосередніх соціальних контактах, у процесі яких людина зазнає впливу мікросередовища, а через нього — і макросередовища, його культури, соціальних норм і цінностей. Це і є соціалізація особистості.

Соціалізація (лат. *socialis* — суспільний) — процес входження індивіда в суспільство, активного засвоєння ним соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей, необхідних для успішної життєдіяльності в певному суспільстві.

У процесі соціалізації в людини формуються соціальні якості, знання, вміння, навички, що дає їй змогу стати дієздатним учасником соціальних відносин. Соціалізація відбувається як за стихійного впливу на особистість різних обставин життя, так і за цілеспрямованого формування особистості. Людина прилучається до групи, намагаючись стати її частиною, досягнути почуття "Ми" і почуття "Я" серед "Ми", що позбавляє самотності, дає відчуття сили і впевненості, спонукає до впливу на соціальне життя у групі в процесі міжособистісних контактів, сприяє набуттю індивідуального досвіду.

Формами реалізації процесу соціалізації є соціальна адаптація та інтеріоризація.

Соціальна адаптація (лат. *adaptatio* — пристосовувати) — вид взаємодії особи із соціальним середовищем, у процесі якого відбувається узгодження вимог та сподівань обох сторін.

Цей процес вказує на пристосування індивіда до рольових функцій, соціальних норм, спільностей, до умов функціонування різних сфер суспільства.

Інтеріоризація (лат. *interior* — внутрішній) — процес формування внутрішньої структури людської психіки за допомогою засвоєння соціальних норм, цінностей, ідеалів, процес переведення елементів зовнішнього середовища у внутрішнє "Я".

Двосторонній процес соціалізації передбачає засвоєння індивідом соціального досвіду шляхом входження в соціальне середовище, систему соціальних зв'язків і активне їх відтворення. Тобто людина не тільки адаптується до умов соціуму, елементів культури, норм, що формуються на різних рівнях життєдіяльності суспільства, а й завдяки своїй активності перетворює їх на власні цінності, орієнтації, установки.

Джерела сучасної концепції соціалізації містяться у працях американського психолога Альберта Бандури (нар. 1925), французького соціолога і юриста Габрієля Тарда, американського соціолога Толкотта Парсонса (1902—1979). Нині процес соціалізації наука розглядає в широкому і вузькому розумінні цього поняття. Соціалізація у широкому розумінні — це визначення походження і формування родової природи людини (йдеться про філогенез — історичний процес розвитку людства), у вузькому — процес

включення людини в соціальне життя шляхом активного засвоєння нею норм, цінностей та ідеалів. З урахуванням цього соціалізацію можна розглядати як типовий та одиничний процеси. Типовий процес визначається соціальними умовами, залежить від класових, етнічних, культурних та інших відмінностей. Пов'язаний він із формуванням типових для певної спільноти стереотипів поведінки. Соціалізація як одиничний процес пов'язана з індивідуалізацією особистості, виробленням нею власної лінії поведінки, набуттям особистого життєвого досвіду, тобто зі становленням індивідуальності.

Серед багатьох учених побутує думка, що соціалізація тісно пов'язана з адаптацією — пристосуванням організмів до навколишнього середовища. Вони трактують соціалізацію як безперервну адаптацію живого організму до оточення, як його здатність пристосовуватися до реакцій інших людей. За іншою точкою зору, адаптація є складовою соціалізації, її механізмом.

Існують певні взаємозв'язки соціалізації з вихованням — цілеспрямованим, свідомо здійснюваним впливом на особистість суспільства та його соціальних інститутів з метою організації та стимулювання активної діяльності особистості. Однак ці процеси не можуть бути ідентичними, адже соціалізація відбувається як під впливом цілеспрямованих зусиль, так і в результаті безпосереднього впливу середовища, що таїть у собі елементи стихійності, неорганізованості. Отже, соціалізація є значно ширшим процесом, ніж виховання, який може бути як організованим, так і стихійним, не завжди усвідомлюваним.

Існують спільні й відмінні ознаки між соціалізацією і розвитком — процесом, у результаті якого відбувається зміна (перехід до вищого стану) якостей особистості. Спільне полягає в їх зумовленості соціальними, зовнішніми чинниками, а відмінне — в тому, що розвитку властива і наявність внутрішніх рушійних сил (суперечностей, які виникають на межі внутрішнього і зовнішнього світу індивіда, за невідповідності потреб і можливостей, очікуваного і отримуваного, бажаного і реального тощо) та психофізіологічних змін. Поняття "соціалізація" та "розвиток" не протиставляються і не ототожнюються, а взаємодоповнюються. Саме психологічні особливості розвитку детермінують процес вибірковості особистості до різних взаємодій з оточенням. Знання цих особливостей забезпечує успішне навчання, виховання та формування соціально зрілої особистості.

Соціалізація людини розгортається в конкретних умовах її життєдіяльності. Цей процес охоплює всі аспекти залучення особистості до культури, навчання і виховання, за допомогою яких вона набуває соціальності, спроможності брати участь у соціальному житті. Успішній соціалізації сприяють такі чинники, як зміна поведінки, очікування і прагнення відповідати їм. У процесі історичної практики індивід виявляє свою соціальну сутність, формує соціальні якості, набуває особистого життєвого досвіду. Об'єктивно, формуючи та розвиваючи власне "Я", особа не може існувати без спілкування та поза діяльністю.

Процес соціалізації відбувається у конкретному середовищі, тобто у сфері соціалізації.

Сфера соціалізації — середовище дії, в якому відбувається процес розширення та примноження соціальних зв'язків індивіда із зовнішнім світом.

Основними сферами соціалізації є діяльність, спілкування та самосвідомість. У діяльності людина виражає себе як суспільний індивід, проявляє особистісні смисли, виявляє самостійність, ініціативу, творчість та професіоналізм, засвоює нові види активності. У сфері спілкування відбувається поглиблене розуміння себе та інших учасників комунікативного процесу, збагачення змісту взаємодії та сприйняття людьми одне одного. Сфера самосвідомості передбачає становлення "Я-концепції" індивіда, осмислення свого соціального статусу, засвоєння соціальних ролей, формування соціальної позиції, моральної орієнтації.

Соціалізація є тривалим процесом, у своєму розвитку вона долає кілька стадій.

Стадії соціалізації — етапи, періоди становлення особистості, засвоєння нею соціального досвіду.

Єдиної класифікації стадій соціалізації ще не вироблено, оскільки різні вчені за основу беруть різні критерії. Наприклад, з огляду на участь у трудовій діяльності Г. Андрєєва виокремлює дотрудову, трудову і післятрудову стадії соціалізації (соціологічний підхід). Дотрудова стадія охоплює дитячий, підлітковий та юнацький вік, включаючи два самостійні етапи: ранньої соціалізації (імітації і копіювання дітьми поведінки дорослих; ігрової діяльності, коли діти усвідомлюють поведінку як виконання ролі; групових ігор, під час яких діти вчаться розуміти, чого від них чекає група людей) та навчання. Трудова стадія соціалізації пов'язана із зрілістю особистості, реалізацією та поглибленням нею соціального досвіду. Специфіка післятрудової стадії соціалізації полягає в реалізації потенціалу людей пенсійного віку. Саме в поглядах на цю стадію найчастіше виникають дискусії. Одні вчені вважають; що поняття "соціалізація особистості" несумісне з періодом життя індивіда, коли всі його соціальні функції згортаються. Інші, навпаки, переконані в тому, що в пенсійний період життя людина продовжує відтворювати соціальний досвід.

Для психоаналітичного підходу особливе значення в соціалізації індивіда має період раннього дитинства. Психоаналіз пов'язує стадії соціалізації з виявом біологічних потягів, інстинктів і підсвідомих мотивів людини.

Компромісний підхід до розгляду питання про стадії соціалізації враховує як соціологічні, так і психоаналітичні погляди. Згідно з ним виокремлюють такі етапи: первинну соціалізацію (охоплює дві стадії: від народження до початку навчання; від початку навчання у школі до початку соціальної зрілості та вибору професії) і вторинну соціалізацію (засвоєння соціальних ролей дорослою людиною у процесі праці, пізнання і спілкування).

З огляду на те, що змістовий і процесуальний аспекти соціалізації характеризуються яскраво вираженими віковими особливостями, виокремлюють ознаки, за допомогою яких визначають стадії соціалізації:

- залучення індивіда до діяльності (міра засвоєння знань, умінь і навичок та способи їх відтворення);
- рівень розвитку самосвідомості людини;
- провідні інститути соціалізації, що здійснюють домінуючий вплив на процес становлення та розвитку індивіда на цій стадії;
- способи соціалізації (опосередковані провідною діяльністю стосунки з іншими людьми, котрі визначають соціальний розвиток особистості на відповідному віковому етапі);
- соціально-психологічні механізми соціалізації. Суспільство здійснює вплив на особистість через інститути соціалізації.

Інститути соціалізації — конкретні групи, в яких людина долучається до системи норм, цінностей і соціальних зв'язків (сім'я, школа, неформальні організації, засоби масової Інформації тощо).

Вони характеризуються стійкою формою організації спільної діяльності, усталеним комплексом правил, принципів, норм, що її регулюють. Водночас інститути соціалізації є різновидами особливих соціальних зв'язків, що забезпечують цілісність взаємодії особи і суспільства; заданим набором доцільно орієнтованих стандартів поведінки особи в конкретних ситуаціях.

Процес поєднання в соціально-психологічному відображенні людини умов соціуму з особливостями особистості пов'язаний із соціально-психологічними механізмами соціалізації особистості.

Соціально-психологічні механізми — психологічні впливи або засоби, за допомогою яких здійснюється соціально-психологічне відображення людиною реалій соціального життя, а отже перехід зовнішніх впливів соціального оточення у внутрішні регулятори її поведінки.

Систематичного аналізу та чіткої класифікації соціально-психологічних механізмів соціалізації у психологічній науці немає. Одні вчені до механізмів соціалізації зараховують наслідування, навіювання, переконання, зараження, інші — соціальну фасилітацію (англ. *facilitate* — полегшувати), конформізм, дотримання норм, окремі — засвоєння стандартів поведінки, прийняття групових норм, почуття сорому, самоконтроль, соціальний обмін. На думку Г. Тарда, механізм соціалізації включає в себе імітацію, ідентифікацію, керівництво.

За ознакою "організованість — неорганізованість" соціально-психологічні механізми поділяють на цілеспрямовані (навчання, виховання, інструктаж тощо) та стихійні (ідентифікація, наслідування, престиж, авторитет, лідерство тощо) впливи. Стихійні впливи переважно базуються на ефекті довіри до людини, яка здійснює вплив, заниженій самокритичності, підвищеній сугестії (лат. *suggestio* — навіювання) індивіда, невпевненості у собі тощо. За ознакою "усвідомлювання — неусвідомлювання" виокремлюють усвідомлювані (переконання, вплив авторитету та ін.) та неусвідомлювані (проявляються

здебільшого в ранньому дитинстві, виражаються через навіювання, наслідування, психологічне зараження, ідентифікацію) механізми соціалізації.

Із соціально-психологічного погляду соціалізація полягає у формуванні соціального досвіду індивіда в процесі його взаємодії з найближчим оточенням. Найповнішу і най-об'єктивнішу характеристику соціалізації можна отримати лише внаслідок міждисциплінарного її дослідження, що потребує дотримання таких методологічних принципів: соціальної детермінації (соціально-економічний розвиток суспільства детермінує умови існування найближчого оточення і впливає на процес соціалізації); самодетермінації (індивіда у процесі соціалізації розглядають як активне начало у перетворенні матеріальних і духовних цінностей); діяльнісного опосередкування (основним способом засвоєння індивідом соціального досвіду є його активна взаємодія з найближчим оточенням, що відбувається в процесі спілкування та діяльності); двосторонності процесу соціалізації (входження індивіда в систему міжособистісних стосунків і одночасне їх відтворення, що реалізується в структурі сімейних, шкільних, товариських та інших зв'язків).

Міждисциплінарний підхід до вивчення процесу соціалізації передбачає виокремлення та розмежування в ньому: змістового та функціонального аспектів, перший з яких представлений особистісними надбаннями й утвореннями, другий — характеризує те, як і під дією яких соціально-психологічних механізмів відбувається їх формування.

ТЕМА 5: Проблема спілкування у соціальній психології

1. Спілкування як потреба

Майже всі психологи, які намагаються дати класифікацію потреб (needs), включають сюди і потребу у спілкуванні. Відома класифікація Гілфорда відносить її до соціальних потреб. Р. Кеттел говорить про "інстинкт спілкування". Потреба спілкуватись у концепції А. Маслоу трактується як основна, фундаментальна потреба людини. В Маккола потреба в спілкуванні також вроджена і трактується як потяг до взаємодії. З іншого боку, О.Г. Ковалєв, класифікуючи потреби на матеріальні, духовні та соціальні, відносить потребу в спілкуванні до числа останніх. А.В. Петровський вважає її духовною потребою (за походженням — культурною).

Потреба в спілкуванні властива не лише людині, а й багатьом тваринам, які з'являються на світ безпорадними і потребують догляду. Спочатку ця потреба в маленької дитини, можливо, має деяку подібність з тваринами. Але швидко

набуває рис людського характеру. Тобто першочергово потреба у спілкуванні "тваринна", тобто не є соціальною — насправді це інша потреба. Стаючи людською, вона перестає бути лише потребою в спілкуванні, але з самого початку стає з'єднувальною ланкою між особистістю дитини та оточуючим світом. Дитина вступає в кооперацію з дорослим для досягнення тих чи інших цілей.

Спілкування необхідне людині, щоб поділитися з іншими почуттями і переживаннями, отже, щоб відчувати себе людиною. Фрустрація цієї базової потреби призводить до важких стресів. Зрозуміло, що йдеться про особливу цінність спілкування для людини, яке не можна звести до спільної діяльності.

На ґрунті потреби в спілкуванні — першої соціальної потреби дитини — виникають усі інші соціальні потреби:

1) афіліація (з'єднання, зв'язок)— це потреба в емоційному контакті, дружбі, любові. Афіліація проявляється у прагненні бути в спілкуванні з іншими людьми, взаємодіти з оточуючими, давати комусь допомогу і підтримку і приймати її від іншого;

2) соціальна підтримка — це почуття, що тебе підтримують інші. Соціальна підтримка включає чотири компоненти: по-перше, це емоційна підтримка (впевненість у тому, що про тебе хтось турбується, любить і піклується); по-друге, це оціночна підтримка (соціальне порівняння і відповідь на запитання, чи правильно я ставлюсь до того чи іншого явища); по-третє, це інформаційна підтримка (інформація про те, як сприймати явища); по-четверте, це інструментальна підтримка (отримання конкретної дієвої допомоги).

У дітей спілкування як соціальна потреба не є вродженою якістю, а формується на тлі активної діяльності дорослих і, найчастіше, виявляється до 2 місяців. Підлітки вважають, що у них не тільки є така потреба, а й у зв'язку з цим, вони можуть спілкуватися скільки захочуть. Бувають випадки, коли вони виявляють знаки протесту дорослим, коли останні прагнуть якось обмежити їх потребу в спілкуванні.

Одним з найбільш явних і очевидних ознак дефіциту спілкування є самотність. Самотність — це сукупність емоцій, які виникли у відповідь на відчутий дефіцит у кількості і якості соціальних зв'язків.

Самотність може проявлятися так:

- відчай (панічний жах, немічність, відчуття покинутості);
- депресія (почуття горя, пригніченості, спустошеності, жалості до себе і відчуженості);
- нестерпна нудьга (почуття недосконалості, нетерпіння, нудьги, неможливість зосередитись);
- нелюбов до себе (відчуття власної непривабливості, нерозумності і постійне відчуття безпеки).

Незалучення в різні взаємовідносини не тільки призводить до самотності, а може мати серйозні наслідки для здоров'я людини;

3) атракція (приваблювати) означає позитивні почуття по відношенню до іншого індивіда, прагнення перебувати в його товаристві (привабливість іншої людини, потяг до неї). У багатьох випадках люди не вибирають свідомо яку-небудь компанію. Наприклад, у спортивний клуб вступають не тому, що їм дуже подобаються члени клубу. Або, переїжджаючи на нове місце проживання, як правило, ніхто не знає заздалегідь, які будуть сусіди. Проте опинившись в одному просторі, індивіди дуже часто налагоджують стосунки, які можуть перерости в дружбу. Існують дослідження, які показують, що просторова близькість і потяг до спілкування сприяють виникненню атракції;

Дружба — форма міжособистісної взаємодії, яка характеризується вибірковыми стосунками, взаємною прихильністю учасників спілкування, високим рівнем задоволеності міжособистісними контактами, взаємними очікуваннями позитивних почуттів. Характеризується щирістю стосунків, відкритістю почуттів, взаємним інтересом до справ іншого, активною взаємодопомогою, максимальною відвертістю, взаєморозумінням, задоволенням від взаємин;

Любов — інтимні почуття людей, які супроводжуються емоціями ніжності, захоплення, ревності, взаєморозуміння, взаємопідтримкою, задоволенням від взаємного спілкування. Закохана людина виявляє стійкі почуття (за психологічною природою вони суттєво відрізняються від дружніх почуттів), які фізіологічно, емоційно і морально засвідчують її бажання всіма своїми особистісно-значущими рисами бути представленою в життєдіяльності іншого, спонукати його до відповідних реакцій і потреб.

Усі ці потреби не є вродженими. Вони як соціальні потреби складаються, як правило, в дитинстві, ранній юності, формуючи характер і накладаючись на відповідні задатки.

Наявність відносин двох індивідів, кожний з яких є активним учасником спілкування. При цьому взаємне інформування припускає налагодження спільної діяльності.

Специфіка людського обміну інформацією полягає в особливій ролі тієї або іншої інформації, її значимості для кожного учасника спілкування. Ця значимість інформації зумовлена тим, що люди не просто "обмінюються" значеннями, але прагнуть при цьому виробити загальний зміст. Це можливо лише за умови, що інформація не тільки прийнята, а й зрозуміла, осмислена. З цієї причини кожен комунікативний процес являє собою єдність діяльності, спілкування і пізнання.

Можливість взаємного впливу партнерів один на одного за допомогою системи знаків. Іншими словами, обмін інформацією в цьому випадку припускає вплив на поведінку партнера і зміну станів учасників комунікативного процесу.

Для розуміння першовитоків формування комунікативних потреб, розглянемо види потреб у спілкуванні.

1. Домінування. Людина прагне надавати якийсь вплив на інтереси, поведінку, хід думок іншої людини.
2. Престиж. Деякі люди в спілкуванні прагнуть побачити визнання їх здібностей, захоплення з боку співрозмовника.

3. Безпека. Для зняття напруги, почуття страху, люди починають шукати співрозмовника, часом навіть в особі незнайомця.

4. Індивідуальність. Потреба в спілкуванні для того, щоб показати іншим чого людина добився, наскільки оригінальна його особу.

5. Заступництво. Якщо у особистості з'являється бажання проявляти турботу по відношенню до інших, він прагне задовольнити це бажання у спілкуванні.

6. Пізнання. Потреба у спілкуванні в разі, якщо співрозмовник прагне дізнатися щось нове, те, про що може розповісти йому його партнер.

Отже, потреба у спілкуванні є у кожної людини, але деякі не так яскраво, як інші її виявляють. Варто запам'ятати, їли людина прагне вам щось розповісти, необхідно вислухати, даючи йому виговоритися.

2. Спілкування як форма вияву активності особистості

Включаючись до того чи іншого різновиду діяльності, людина завжди вступає у відносини з іншими членами суспільства, діє в умовах певних соціальних відносин. Люди, що її оточують як члени конкретних соціальних груп, є найважливішим чинником її соціальної детермінації. Дитина стає особистістю в процесі практичного безпосереднього спілкування з батьками, членами сім'ї, ровесниками, тобто у сфері тих взаємовідносин, які пронизують гру, навчання і працю.

У безпосередньому міжособистісному спілкуванні кожний із його учасників сприймає іншого як суб'єкта, реакція одного зразу ж викликає відповідну реакцію іншого. Цей взаємний обмін реакціями підкріплює або змінює поведінку партнерів, викликає двобічну активізацію їхніх зусиль для досягнення гармонії, задоволення у спілкуванні з метою ефективнішого розв'язання спільного завдання. Спілкування, таким чином, є моральним регулятором поведінки особистості.

Вступаючи у трудові відносини із собі подібними, освоюючи знаряддево-предметний зміст діяльності, людина з самого початку своєї історії вступала у

спілкування і освоювала соціально-трудоий зміст своєї діяльності. Трудові відносини одночасно виступали і як міжособистісні стосунки, і як спілкування.

Особистість, таким чином, характеризується не тільки практично-творчою і пізнавальною, а й комунікативною активністю. Ця активність виявляється не тільки зовні, як поведінка, вчинки особистості, що демонструють її ставлення до інших людей, а й як внутрішня активність.

Особистість як діяльний суб'єкт завжди прагне знати «реакцію» інших на свої дії, тобто відчуває потребу бути оціненою і співвіднести цю зовнішню оцінку із самооцінкою. Б. Г. Ананьєв цю потребу в оцінці характеризує як вияв особистістю потреби у спілкуванні й соціальній стимуляції свого розвитку.

Потреба у спілкуванні є одна з найважливіших соціальних потреб людини. З розвитком особистості вона розширюється і поглиблюється як за формою, так і за змістом. Об'єктивною характеристикою спілкування як активної діяльності є розширення і збагачення соціальних зв'язків і відносин людей.

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

Соціально активна особистість не тільки активно розвиває і примножує предметні зв'язки спілкування, а й прагне послабити або перервати відносини негативного характеру. Таким чином, творення активних зв'язків спілкування є одночасно і виокремленням особистості.

Людина постає як активна особистість тією мірою, якою вона виокремлює себе з навколишнього світу, усвідомлює свої взаємини з іншими

людьми і активно взаємодіє з ними, перетворюючи суспільство, природу і саму себе.

Порушення гармонії між спілкуванням і виокремленням особистості призводить до деформацій у її розвитку, зниження соціальної активності. У роботах американського психолога Д. Фурста показано, що обмеження або розрив соціальних зв'язків особистості, її соціальна ізоляція порушують нормальний перебіг людського життя і можуть бути однією з причин виникнення неврозів.

За умов сучасного суспільства людина стає дедалі самотнішою, нікому не потрібною, посилюється конфлікт між нею як суб'єктом спілкування і знеособленням її у цій сфері. Цьому сприяє бурхливий розвиток урбанізації і засобів масового спілкування, які не в змозі задовольнити потреби особистості в людських стосунках.

Зовнішнє, міжособистісне спілкування доповнюється й опосередковується «внутрішнім» спілкуванням із самою собою. Самосвідомість особистості, її «Я» як морально-психологічний та світоглядний стрижень, як найважливіший чинник її індивідуальності й активності неможливі поза міжособистісним спілкуванням. Міжособистісне спілкування, таким чином, може розглядатися не тільки як зовнішня детермінанта діяльності особистості, а й як внутрішнє джерело її активності, інтеріоризоване в «Я».

Рівень і характер міжособистісного спілкування значною мірою визначає і є показником рівня й спрямованості соціальної активності кожної особистості і соціальної групи загалом. Зумовлено це тим, що в первинній групі будь-яка діяльність особистості здійснюється в системі міжособистісного спілкування. Отже, чим багатший діапазон соціальних ролей, виконуваних особистістю, чим більша задоволеність її тими ролями, які вона виконує в групі, тим вищою є і її активність у спілкуванні з іншими людьми.

3. Функції спілкування

Функції спілкування. Мова йде про підхід, що виділяє три основні класи таких функцій: інформаційно-комунікативну, регулятивно-комунікативну та афективно-комунікативну.

Інформаційно-комунікативна функція спілкування охоплює все, що має відношення до передачі та прийому інформації людиною. Йдеться не лише про готову інформацію, а також й про інформацію, яка створюється.

Регулятивно-комунікативна функція спілкування забезпечує не лише пізнання, а й регуляцію поведінки суб'єктів спілкування. З цією функцією пов'язані і способи впливу людей одне на одного: переконання, навіювання, наслідування, зараження, тощо.

Афективно-комунікативна функція спілкування відноситься до емоційної сфери особистості, визначає її ставлення до явищ навколишнього світу.



ТЕМА 6: Психологічні способи впливу у процесі спілкування.

Психологічні способи впливу в процесі спілкування

Вивчення різних аспектів процесу спілкування показує, що зміст кожного із них включає в себе певні способи впливу індивідів один на одного. **Вплив**- це процес і результат зміни індивідом поведінки іншої людини, її установок, намірів, уявлень, оцінок тощо у ході взаємодії з нею.

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

Переконання як засіб соціально-психологічного впливу – це свідомо, аргументована дія щодо однієї людини або групи людей з метою змінити їхнє судження, ставлення, намір чи рішення. *Засобами переконання* є: ясні, чітко сформульовані аргументи, висунуті співрозмовнику в прийнятному для нього темпі та зрозумілій термінології (*метод розгорнутої аргументації*); відкрите визнання як сильних, так і слабких сторін рішення дає співрозмовнику змогу зрозуміти, що ініціатор впливу «володіє ситуацією» (*метод двосторонньої аргументації*); отримання згоди у відповідь на кожен доказ (*метод позитивних відповідей Сократа*).

Навіювання – це свідомий неаргументований вплив на людину або групу людей з метою змінити їхній стан, ставлення, схильність до певних дій. *Засобами навіювання* є: володіння методом гіпнозу; особливі індивідуальні якості; особистий авторитет; використання умов і оточення, які посилюють сугестію (приглушене освітлення, ритмічні звуки, ритуальні дотики та інше); вибір партнерів, які найбільше піддаються впливу.

Зараження – це передача свого стану або ставлення іншій людині, або групі, котрі якимось чином (немає пояснення яким) переймають цей стан або ставлення. Це може відбуватися як мимоволі, так і свідомо. *Засобами зараження* є: висока динаміка і ненергійність особистої поведінки; артистизм; інтеграційне залучення партнерів; поступове нарощування інтенсивності дій; прямий погляд в очі співрозмовника; дотики і тілесний контакт.

Особливою ситуацією, коли підсилюється вплив через зараження, є **паніка**, що виникає в масі людей як певний емоційний стан, різновид поведінки натовпу внаслідок дефіциту або надлишку інформації. Під час паніки спрацьовують **механізми** комунікативного, перцептивного та інтерактивного впливу, такі, скажімо, як *фасцинація, психологічний настрій та ін.* Ситуація паніки завжди супроводжується зараженням і навіюванням. Вона може виникати як у малій групі в ситуації безпосереднього спілкування, так і в натовпі, великому регіоні або в суспільстві загалом.

Дуже часто паніка ініціюється чутками, засобами масової інформації, соціальними чи політичними подіями. Люди, які були охоплені панікою, виявляли такі особливості поведінки, як неадекватну оцінку ситуації, перебільшення небезпеки, прагнення врятуватися втечею; підвищену метушливість, хаотизм поведінки, або її загальмованість; зниження дисципліни, працездатності; пошук заспокійливих засобів (ліків, алкоголю); прагнення

одержати інформацію, а отже підвищений інтерес до всіх повідомлень, чуток, новин.

Один із головних *попереджувальних методів* - це організація ефективного керівництва з одночасним формуванням довіри до цього керівництва; знання членами групи своїх функціональних обов'язків, обставин, причин ситуації, можливість одержання вірогідної інформації про них.

Наслідування – це здатність викликати бажання бути подібним до себе. Воно може виявлятися як мимоволі, так і застосовуватись свідомо. Засобами наслідування є: публічне визнання (популярність); демонстрація високої майстерності; приклад сміливої поведінки, милосердя, служіння ідеї; новаторство; особистий «магнетизм», тяжіння; «модні» поведінка та оформлення зовнішності; заклик до наслідування.

Мода (від лат. *modus* - норма, правило, міра) - це форма стандартизованої масової поведінки людей, що виникає стихійно під впливом настроїв, смаків, захоплень, які домінують у суспільстві. Мода у масштабах всього суспільства виникає тільки там і тоді, де і коли існує можливість застосування соціального статусу і наслідування одних соціальних класів і груп іншим шляхом запозичення певних культурних зразків. А.Гофман виокремлює сім соціальних *функцій* моди: створення і підтримка одноманітності і різноманітності в культурних зразках; інноваційна; комунікативна; соціальної диференціації і нівелювання; соціалізації; престижу; психофізіологічної розрядки.

Коли люди стикаються з чимось незрозумілим, але, на їх думку, важливим, вони завжди намагаються знайти відповідну інформацію, в якій було б необхідне роз'яснення. Якщо ж система офіційної пропаганди не дає пояснень, що знімають психічну напругу, то люди самі починають з'ясовувати ситуацію, яка виникла, але роблять це в межах звичних для них уявлень.

Таке зняття особистісної напруги дуже часто здійснюється за допомогою чуток. **Чутка**- це повідомлення, що надходить від однієї або більше осіб, про нічим не підтверджені події. Як правило, вони стосуються важливих для певної соціальної групи чи людини явищ, зачіпають актуальні для них потреби та інтереси. Очікування одержати задоволення потреби в інформації є головним мотивом сприймання і відтворення почутого (чутки).

Засоби протидії чуткам можна поділити на дві групи - профілактичні та активні. Профілактичні засоби пов'язані з ефективністю дії засобів масової інформації та пропаганди, наявністю обов'язкового зворотного зв'язку між керівництвом та переважною масою народу. Важливим при цьому є ефективність керівництва на всіх рівнях, довіра до нього та засобів масової інформації. Засоби активної протидії, як правило, пов'язані з контрпропагандою, яка виходить з того, що замовчування чуток призводить до їх поширення, виникнення нових чуток. Пряме спростування чуток часто викликає ефект «бумерангу». Вони знову повертаються і поширюються серед людей ще з більш недостовірними деталями.

Аналіз спілкування як складного, різнобічного процесу показує, що його конкретні форми можуть бути різними. Для того, щоб зрозуміти, як саме

особистість включена в ці процеси, необхідно простежити як конкретно розвиваються процеси спілкування в різних групах, тобто за умов різної за змістом діяльності.

ТЕМА 7: Проблема групи у соціальній психології

Людина живе, розвивається і діє у групі. Під її впливом відбувається становлення особистості – складається її спрямованість, формуються суспільна активність, воля, створюються умови для саморегуляції та розвитку здібностей.

Соціальна група – певна спільність людей, які поєднані на основі відповідних загальних ознак, що стосуються спільної діяльності, на підставі якої виникають певні психологічні утворення (соціальне почуття, інтереси та ін.).

Проблеми функціонування соціальних груп досліджуються і вивчаються соціальною психологією та педагогікою. Педагогіка використовує ці дослідження з метою навчання та виховання.

Класифікація груп

Групи класифікуються за певними ознаками.

• *За принципом формування*

Умовні (номінальні) групи – об'єднання людей за певною умовною ознакою (стать, вік, професія, освіта, етнічна, політична чи релігійна належність), в яких реальні особистості, що їх віднесли до умовної групи, не мають між собою реальних відносин та зв'язків і навіть можуть не знати один одного.

Реальні групи – реально існуюче в певному просторі і часі об'єднання людей, яке характеризується тим, що її члени поєднані між собою реальними відносинами та зв'язками.

• *За величиною*

Малі групи – від 2 до 30 – 45 осіб у групі.

Великі – більше 30 – 45 осіб у групі.

• *В залежності від умов формування*

Природні групи – створюються самі по собі, виходячи з потреб суспільства або людей, які входять в дані групи.

Лабораторні групи – створюються експериментатором з метою проведення певного наукового дослідження.

• *В залежності від форми організації*

Формальні групи – об'єднання людей на підставі загальної діяльності, в рамках офіційно визнаних організацій. Цілі, структура та діяльність формальних груп мають нормативно визначений характер.

Неформальні групи – створюються та існують поза рамками офіційно визнаних організацій. Цілі, структура та діяльність неформальних груп визначаються на основі особистих інтересів її учасників.

Серед різних видів груп окремо виділяють референтну (еталонну) групу. *Референтна (еталонна) група* – це реально існуюча або уявна група, погляди, норми та цінності якої є взірцем для особистості. Під її впливом вона формує свої життєві ідеали, вивіряє власні дії та вчинки.

Рівні розвитку груп

Групи поділяються залежно від рівня розвитку.

- ***Дифузні*** – неорганізовані або випадково організовані групи (глядачі, екскурсія, натовп тощо).

- ***Асоціація*** – група, в якій відсутня об'єднуюча їх спільна діяльність, організація та управління і в якій взаємовідносини опосередковуються особисто значимими цілями спілкування (асоціація колекціонерів марок, приятелі тощо).

- ***Кооперація*** – група з реально діючою організаційною структурою, міжособистісні стосунки в якій носять діловий, формальний характер, підпорядкований досягненню необхідних результатів у певному виді діяльності.

- ***Колектив*** – соціальна група вищого рівня розвитку, з певною організаційною структурою, що поєднана цілями спільної суспільно-корисної діяльності і має складну динаміку формальних та неформальних стосунків. Діяльність членів колективу визначається особистісно значимими і соціально визнаними цінностями.

- ***Корпорація*** – група, об'єднана на основі внутрішніх, корпоративних, егоїстичних інтересів і намагається їх реалізувати “за будь-яку ціну”, в тому числі і за рахунок інших груп. Діяльність корпорації може носити асоціальний, а інколи антисоціальний зміст (група бізнесменів, банкірів, мафія).

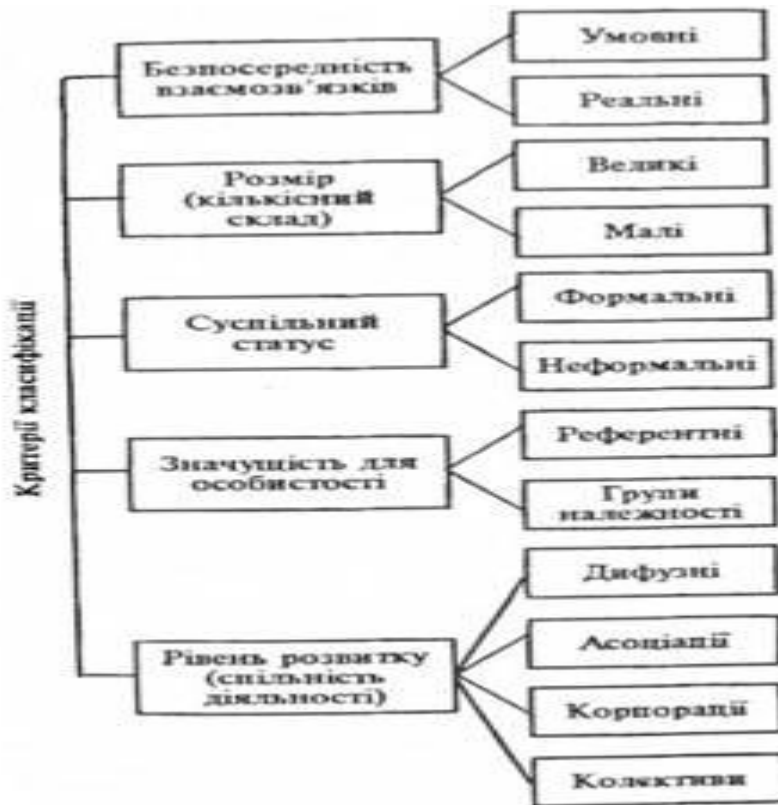


Рис. 1 Класифікація груп

Основні параметри групи

Шляхом соціально-психологічного аналізу досліджуються такі параметри групи, як її склад, структура, групові процеси, норми, цінності, санкції (табл. 1).

Таблиця 1. Параметри соціально-психологічного аналізу групи

Параметр	Характеристика
Склад групи	Чисельність, характеристика членів групи
Структура групи	Структура комунікацій, структура керівництва та підлеглості, емоційна структура, структура міжособистісних стосунків і т. ін.
Групові процеси	Процеси, що організують діяльність групи. Насамперед процеси групової динаміки, що відображають весь цикл життєдіяльності групи та її етапи: керівництво та лідерство, прийняття групових рішень, вироблення групових норм, формування структури групи
Групові норми та цінності	Певні правила, що встановлені, відпрацьовані та прийняті групою. Норми, що виконують регулятивну функцію і спираються на групові цінності

Перелік ознак для характеристики складу реальної групи залежить від типу її діяльності.

Це стосується і структури групи. Існує кілька формальних ознак структури групи: структура комунікацій, структура керівництва, підлеглості та ін. Крім того, можна виділяти емоційну структуру групи, структуру міжособистісних стосунків та її зв'язок із функціональною структурою групової діяльності. При розгляді групи як суб'єкта діяльності аналіз структури групової діяльності має включати аналіз функцій кожного члена групи. Співвідношення цих двох структур є співвідношенням "неформальних" та "формальних" взаємин у групі.

Серед групових процесів треба виділити ті, які організують діяльність групи. Це насамперед процеси групової динаміки, що відображають весь цикл життєдіяльності групи та її етапи: утворення, функціонування, розвиток і розпад. Процесами групової динаміки вважаються керівництво та лідерство, прийняття групових рішень, утворення групових норм, формування структури групи, згуртованість, конфлікти, тобто всі ті процеси, які фіксують і забезпечують психологічні зміни, що відбуваються в групі під час її існування. Важливий аспект групової динаміки - це розвиток групи, його якісно специфічні рівні, особливості різних параметрів групової діяльності на кожному з цих рівнів.

Одним з важливих параметрів функціонування групи є **групові норми**. Це певні правила, відпрацьовані й прийняті групою. Поведінка членів групи здійснюється відповідно до групових норм, які виконують регулятивну функцію щодо діяльності групи. Норми тісно пов'язані з цінностями, бо всякі правила формулюються тільки на підставі відпрацювання певного ставлення до соціальних явищ, що зумовлене місцем групи в соціальному середовищі, її досвідом в організації певної діяльності.

Цінності різних соціальних груп не завжди збігаються. Норми як правила, що регулюють поведінку та діяльність членів групи, спираються саме на групові цінності. Зміст норм групи включає в себе і загальнозначущі норми, і специфічні, відпрацьовані конкретною групою. Взаємини індивіда і групи можна зрозуміти лише за умови визначення, які норми групи він приймає, а які відкидає, і чому він робить такий вибір. Групові норми сприяють підвищенню стабільності групи, вони не тільки впливають на членів групи, а й становлять основу соціального контролю.

Соціальний контроль - це система засобів впливу суспільства та соціальних груп на людину з метою регуляції її поведінки відповідно до прийнятих норм. Соціальний контроль вирішує два завдання - підтримує стабільність соціальної структури та забезпечує її позитивний розвиток. Вплив соціального контролю найбільше відчувають особи, які демонструють

поведінку, що не відповідає нормам або відхиляється від них. Залежно від типу таких відхилень група застосовує певні санкції до своїх членів. Характер цих санкцій залежить од рівня розвитку групи. Санкції можуть бути двох типів - позитивні і негативні, вони застосовуються з метою забезпечення виконання норм.

Поведінка членів групи залежить від системи очікувань щодо виконання групових норм. Такі очікування (у соціальній психології вони мають назву експектацій - від англ. *expectation* - очікування) - це різновид соціальних санкцій, що впорядковують систему взаємин і взаємодій у групах. На відміну від офіційних регуляторів поведінки в групі експектації мають неформалізований і не завжди усвідомлюваний характер. Вони характеризуються правом очікування від оточуючих поведінки, що відповідає їх груповому статусу, та обов'язком поводитися відповідно до обґрунтованих очікувань інших людей.

Параметри, що характеризують індивіда як члена групи

Для характеристики індивіда як члена групи використовують поняття "групові норми та цінності", "групові санкції", "групові очікування", "статус особистості", "позиція особистості", "роль особистості", "ранг особистості".

Групові норми та цінності виконують регулятивну функцію у взаємодії членів групи.

Групові норми — певні правила, стандарти поведінки, вироблені групою для забезпечення спільної діяльності її членів.

Іноді групові норми усвідомлюються після їх порушення. Такими нормами найчастіше бувають так звані імпліцитні (англ. *implicit* — невисловлений, зовнішньо не виявлений), тобто неофіційні правила, котрих дотримуються у групі. Правила поведінки можуть бути і чітко визначені, формально затверджені. їх називають експліцитними (лат. *explicitus* — розплутаний, упорядкований) правилами.

Норми є координуючими елементами, основою соціального контролю у групі, сприяють її виживанню.

Соціальний контроль — нормативне регулювання поведінки людей системою засобів впливу суспільства та соціальних груп задля збереження цілісності й стійкості останніх, забезпечення їх позитивного розвитку.

У кризові періоди система соціального контролю може розбалансуватися, допускати відхилення від соціальних вимог у поведінці індивідів, груп.

Норми спираються на групові цінності. Тобто різні правила формулюються лише на підставі відпрацювання певного ставлення до навколишнього світу, соціальної реальності, яке зумовлене місцем групи у соціальному середовищі, її досвідом в організації і здійсненні діяльності. Різні соціальні групи мають неоднакові цінності, та й члени однієї групи можуть

різнитися цінностями, які сповідують. Тому норми спираються на групові цінності, зміст яких включає як загальнозначущі цінності, так і специфічні, вироблені окремою групою. Щоб зрозуміти взаємини всередині групи, а також між групою та індивідом, необхідно з'ясувати, які норми групи людина приймає, а які відкидає і чому. Не менш важливо знати, наскільки прийнятними для кожного в групі є її норми і цінності, як співвідносяться соціальні та індивідуальні норми і цінності.

Для запобігання поведінки, що не відповідає груповим нормам, заохочення позитивних відхилень використовують групові санкції.

Групові санкції (лат. *sanctio* — непорушна постанова) — сукупність механізмів та засобів, за допомогою яких група стимулює нормативну поведінку, впливає на дотримання Індивідами існуючих у ній норм і цінностей.

Санкції є психологічними формами заохочення нормативності, а також покарання ненормативності поведінки в групі. Залежно від рівня розвитку групи, типу відхилень санкції можуть бути позитивними і негативними, заохочувальними і заборонними.

Важливим компонентом характеристики індивіда в групі є групові очікування (експектації).

Групові очікування, або експектації (англ. *expectation* — очікування) — сукупність уявлень про те, як повинен поводитися член групи у певній ситуації.

Трактують їх і як різновид соціальних санкцій, що впорядковують систему взаємин у групі. Реалізуються групові очікування через систему передбачуваних взірців поведінки, використовуючи які група контролює діяльність індивідів.

Становище індивіда у групі визначають його статус, позиція, роль і ранг. Значною мірою воно залежить від відносин ширшої соціальної системи, до якої належить група, тобто статусу групи.

Вертикальні та горизонтальні структури групи

До вертикальних структур відносяться структури, які утворюються сукупністю позицій членів групи в системі офіційних відносин, які розвиваються для досягнення інструментальних цілей групи. В організованій групі, що утворена для досягнення певної цілі, можна виділити три рівні вертикальної структури:

офіційні ділові відносини, які виникають з приводу діяльності і регламентуються штатним розкладом та посадовими інструкціями;

неофіційні ділові відносини, які виникають в процесі вирішення ділових задач і змістовно пов'язані з даними задачами, але не визначаються посадовими інструкціями;

неофіційні емоційні відносини, які виникають і розвиваються на основі емоційної симпатії/антипатії, змістовно і процесуально не пов'язані з цілями сумісної групової діяльності.

Кожен член групи тією чи іншою мірою включений у взаємодію на всіх трьох рівнях вертикальної структури. А.В. Петровським розроблена модель групової структури, в якій існує три шари відносин в групі, кожен з яких створює свої феномени, процеси і ядро. Графічно ця модель представлена таким малюнком.



В якості ядра розглядається сумісна діяльність, її характеристики, що задають параметри відносин, які навколо них будуються. Це, перш за все, психологічний зміст діяльності. Тут формується і розвивається структура офіційних відносин, розгортаються психологічні феномени керівництва.

Внутрішній шар це відношення кожного члена групи до діяльності, її цілей і цінностей. Це відношення буде різним в залежності від того, якою мірою членами групи прийняті ці цілі і цінності.

Середній шар це міжособистісні відносини членів групи, які опосередковуються змістом цілей і цінностей групи. Вони подібні неофіційним діловим відносинам, бо побудовані на основі відношень кожного учасника групи до її цілей і цінностей. Саме в цьому шарі відносин формується лідерська структура.

Зовнішній шар створює міжособистісні відносини членів групи, які побудовані на емоційних стосунках симпатії-антипатії. Це той шар емоційних відносин, в якому формується і діє соціометрична структура.

Горизонтальні структури визначають позицію членів групи в системі відносин, які побудовані за різними критеріями. Так як діяльність групи є багатомірною і виникає на цій основі багато різних відносин, то, відповідно, утворюється багато структур: структура комунікацій, лідерська структура, структура статусів, структура за захопленнями і т.ін. В даному випадку основне

це аналіз структури групової діяльності, що включає в себе аналіз функцій кожного члена групи в цій сумісній діяльності.

ТЕМА 8: Соціально-психологічна характеристика малої групи

Мала група у контексті соціальної психології

Феномен малої групи безпосередньо стосується індивіда. Саме в малій групі відбувається формування людини як особистості, індивідуальності, набуття нею досвіду соціальної взаємодії, реалізується її вплив на процеси в різних ситуаціях соціуму.

Сутнісні ознаки малої групи

Соціально-психологічна наука, вивчаючи феномен міжособистісних відносин, почала досліджувати і групові взаємини. З часом її пошуковий інтерес зосередився на таких аспектах групового життя:

- сприймання членами групи окремих індивідів і групи загалом;
- групові цілі;
- безпосередність взаємин;
- частота і тривалість взаємодії між членами групи;
- мотивація представників групи;
- структурні характеристики групи;
- тривалість існування групи;
- особливості спілкування без посередників;
- спільна діяльність.

Мотивами об'єднання людей у групи є потреба у спілкуванні, інших формах взаємодії з конкретними індивідами; важливість завдань, які розв'язує певна група; дія зовнішніх чинників, що винагороджують за участь у групі.

Сутнісними ознаками малої соціальної групи є тривалі безпосередні контакти індивідів (спілкування, взаємодія). Такі контакти властиві, наприклад, сім'ї, спортивній команді, релігійній секті.

Зосереджуючись на окремих ознаках малих груп, одні вчені тлумачили їх як сукупність ідеалів, уявлень і звичок, що існують і повторюються в кожній індивідуальній свідомості (Ф. Олпорт), інші — як обмежену сукупність ("тут і тепер") індивідів, що взаємодіють (А. Донцов). Найточніше відобразити сутнісні ознаки малої групи дає змогу синтез цих підходів.

Мала група — невелика за чисельністю спільність, в якій індивіди безпосередньо контактують між собою, об'єднані спільною метою та завданнями, що є передумовою їх взаємодії, взаємовпливу, спільних норм, процесів та інтересів, міжособистісних відносин і тривалості їх існування.

Мала група розвивається на основі спільної мети, яка породжує спільну діяльність, спільні цінності і способи взаємодії, а також за безпосереднього контакту осіб у групі, що створює можливості для міжособистісного спілкування.

Дискусійним залишається питання стосовно кількісних характеристик малої групи. Одні психологи найменшою її кількістю вважають дві особи (діада), аргументуючи це тим, що більшість досліджень особливостей малої групи проведена саме на діадах. Інші доводять, що найменшою малою групою є тріада, оскільки:

— під час конфлікту група з двох осіб може легко розпастися. Третя особа може взяти на себе роль "третейського судді" або, підтримавши чийсь позицію, зберегти групу;

— діада фіксує лише найпростішу, первинну форму спілкування. В основі його — емоційний контакт, що утруднює розгляд діади як суб'єкта діяльності, оскільки в ній неможливо виокремити спілкування, опосередковане спільною діяльністю;

— у діаді більшість процесів розгортається не в повному обсязі.

Тривалий час дослідники вважали, що мала група не може об'єднувати більше семи осіб. Такі міркування мали в своїй основі обґрунтування американського психолога Джеймса Міллера "магічного числа" 7 плюс/мінус 2, що означає кількість предметів, котрі одночасно утримуються пам'яттю. Цим числом позначалась гранична кількість осіб, які безпосередньо контактують і з якими можна здійснювати спілкування без посередника. Однак реальне функціонування малих соціальних груп свідчить, що вони можуть об'єднувати десять, п'ятнадцять, тридцять і більше осіб. Тому найвдалішим щодо цього можна вважати функціональний підхід, згідно з яким критерієм максимальної кількості малої соціальної групи є існування її як реальної спільності, якій притаманні всі її сутнісні та функціональні ознаки.

Види малих груп.

Малі групи класифікують з огляду на тривалість існування, особливості взаємин, спосіб входження індивіда у групу та ін. Соціальна психологія поділяє їх на лабораторні і природні, первинні і вторинні, формальні і неформальні, тимчасові і постійні, відкриті і закриті, референтні і групи членства та інші групи.

Лабораторні малі групи спеціально створюють для виконання експериментальних наукових завдань у штучних умовах, природні групи існують у реальних життєвих ситуаціях, незалежно від волі дослідника. Вони мають усталений соціокультурний простір, сформовану структуру, рівень розвитку та ін.

Первинні групи (поняття запровадив Ч. Кулі) характеризує безпосередність контактів (сім'я, сусіди, друзі тощо). Індивіди, які належать до первинної групи, знають одне одного особисто і спілкуються між собою у процесі вирішення завдання. У вторинних групах безпосередніх контактів немає, для спілкування між індивідами використовуються різноманітні "посередники" (засоби зв'язку тощо). Одночасно людина може належати до кількох первинних груп. Наприклад, студент є учасником усіх справ студентської групи, капітаном футбольної команди, членом збірної району з шахів тощо. Контакти в первинних групах не дозовані, кожний може спілкуватися з іншим згідно зі своїм бажанням і необхідністю.

Поділ малих груп на формальні та неформальні запропонував Е. Мейо. У формальній групі чітко запрограмовані всі позиції індивідів, які підпорядковані груповим нормам. Формуються вони в умовах конкретної діяльності: виробнича бригада, студентська група, спортивна команда, відділ постачання на виробництві, штат учителів і співробітників школи та ін. Мала формальна група створюється на основі штатного розпису, статуту або інших офіційних документів. Між учасниками формальної групи встановлюються передбачені документами ділові контакти. Вони допускають супідрядність або рівність, більшу або меншу відповідальність за виконання завдання. Ділові відносини доповнюються не передбаченими інструкцією особистими. Всередині формальних груп Мейо виокремив неформальні групи, які виникають і формуються стихійно. У них відсутні структура "влади", система відносин по вертикалі та ін. Наприклад, у студентській групі можуть утворюватись дрібні угруповання з друзів, любителів спорту тощо. Неформальні групи виникають на основі симпатії, близькості поглядів, інтересів, переконань, визнання авторитетності, компетентності окремих особистостей та ін.

Поділ малих груп на тимчасові і постійні зроблено за ознакою, пов'язаною з тривалістю існування спільноти. Об'єднання індивідів, обмежене часом (наприклад, учасники групової дискусії), належить до тимчасових груп. Натомість існування постійної групи зумовлене довготривалими цілями функціонування (сім'я, трудові і навчальні колективи), стабільними і відносно постійними зв'язками.

Залежно від ступеня довільності входження людини в групу, участі в її життєдіяльності, розв'язанні спільних завдань та досягненні цілей, а також виходу з неї малі соціальні групи поділяють на відкриті (передбачають широкі можливості членства, ініціативу індивідів) і закриті (жорстко регламентують членство і внутрігрупову поведінку).

Малі групи поділяють і на референтні (лат. *refero* — доповідаю) та групи членства (реальна належність людини до малої групи), беручи за основу значущість групи, орієнтації особистості на певні цінності, норми, способи поведінки. Цю класифікацію запропонував Г. Хаймен, який у процесі експериментів відкрив феномен референтної групи. Суть його полягає в тому, що частина малої групи поділяє норми поведінки не своєї групи, а тієї, на яку вона орієнтується. Групи, до яких індивіди не належать, але норми яких сприймають, Г. Хаймен назвав референтними (еталонними) групами. В наш час це поняття використовують у значенні групи, що протистоїть групі членства, а також групи, яка виникає всередині групи членства. Сформувавшись усередині групи членства, референтна група тлумачиться індивідами як важливе коло спілкування, утворене з осіб, виокремлених зі складу реальної групи як особливо значущих для індивіда. Вона є джерелом норм поведінки, соціальних установок і цінностей, еталоном, за допомогою якого він оцінює себе й інших.

Беручи до уваги ставлення індивідів до референтних груп, їх поділяють на позитивні (групи, з якими людина ідентифікує себе і членство в яких вважає бажаним для себе) і негативні (викликають в індивіда неприйняття). Залежно від видів відносин у кожного індивіда є кілька референтних груп. Якщо вони

відстоюють протилежні норми, способи поведінки — це може спричинити проблему вибору, невпевненості у собі та ін. За допомогою референтних груп індивід, інтерпретуючи соціальні норми, встановлює для себе межі бажаного допустимого чи недопустимого, формує певний тип поведінки, здійснює соціальний контроль за цією поведінкою, коригує, нівелює, а іноді й ліквідовує окремі її особливості та прояви.

За соціальною спрямованістю виокремлюють соціально корисні і соціально небезпечні групи; за типом головної діяльності та головної функції — виробничі, політичні, військові, спортивні та ін.

Структурні характеристики малої групи.

Мала група є складною системою спілкування та взаємин як між членами групи, так і з середовищем, які визначають її структуру.

Структура малої групи — сукупність зв'язків між членами групи.

Основними сферами активності індивідів у малій групі є спільна діяльність і спілкування. На цій підставі виокремлюють структуру зв'язків і відносин, породжених спільною діяльністю і спілкуванням (рис. 12).



Рис. 1. Структура малої групи як сукупність зв'язків спільної діяльності і спілкування

Більшість малих соціальних груп виникає через необхідність розв'язання певних суспільних завдань, під час реалізації яких члени групи виконують спільну діяльність, обмінюються інформацією тощо. Такі їх відносини мають офіційний характер, оскільки фіксуються й охороняються соціальними інститутами, законодавством, інструкціями, наказами. Тому їх названо формальними. Вони утворюють формальну (ділову) структуру групи.

Формальна структура малої групи — взаємини і зв'язки між Індивідами в групі, за допомогою яких здійснюються ділові контакти, офіційні відносини, спрямовані на виконання групового завдання.

Головними особливостями формальної структури малої групи є поділ праці, спеціалізація функцій, ієрархія посад, наявність системи координації дій, стабільні лінії комунікації та схематичні способи передавання інформації.

Поступово у межах офіційної структури формується неформальна (емоційна) структура.

Неформальна структура малої групи — емоційно забарвлені зв'язки, які відтворюють неофіційні взаємини між членами групи.

За формальних відносин ці міжособистісні зв'язки є вторинними, однак за певних умов вони можуть бути консолідуючим чинником, сприяти підвищенню продуктивності праці, досягненню поставленої мети, об'єднанню людей у неформальні угруповання. Вступ індивіда до неформальної системи зв'язків зумовлюють потреби в допомозі, захисті, інформації, спілкуванні, вияві симпатії тощо. Побуває думка, що емоційні взаємини між людьми — не головне, адже життя у групі вибудовується передусім за діловими зв'язками. Заперечує її твердження, що неформальна організація є своєрідним протестом індивідів проти знеособлених принципів, породжених формальною організацією. Тому важливо максимально зблизити ці структури малої групи, що сприятиме підвищенню ефективності функціонування організації. З цим не всі погоджуються, оскільки формальні та неформальні відносини мають різну цільову та функціональну спрямованість, збіг яких може спричинити продовження спілкування за заздалегідь заданими схемами.

Спосіб співвіднесення офіційної (ділової) та неофіційної (емоційної) структури значною мірою залежать від рівня розвитку групи, реалізованих нею функцій, особливостей впливу на індивідів тощо. Співвідношення формальної і неформальної структур малої соціальної групи може мати такі варіанти:

- обидві структури відносин не суперечать одна одній, а взаємодоповнюються, тобто емоційні взаємини сприяють досягненню накреслених цілей формальної структури;

- відносно самостійний, незалежний розвиток і функціонування формальної та неформальної систем відносин;

- наявність істотних суперечностей між офіційною та неофіційною системою відносин.

Одним із перших у психології звернув увагу на емоційні взаємини та виокремив їх як важливі чинники соціальних зв'язків індивіда З. Фрейд. Згідно з його моделлю соціальних відносин група створюється, цементується і розвивається за допомогою двох видів емоційних зв'язків її учасників: первинних (зв'язки кожного індивіда з лідером групи) і вторинних (зв'язок кожного індивіда з іншими у групі) зв'язків. З ім'ям Дж. Морено пов'язане подальше дослідження емоційних взаємин. Запропонований ним метод соціометрії дотепер використовують під час вивчення неформальної структури малої групи.

Із усіх характеристик неформальної структури малої групи найбільше досліджений емоційний статус індивіда у групі. З'ясовано, що статус члена групи є стійкою величиною, яка не тільки зберігає свою незмінність у конкретній групі, а й нерідко "мандрує" з індивідом в іншу спільноту. Зумовлено це тим, що людина звикає до ролей, передбачених постійним статусним становищем, закріплюючи у своїй поведінці звичні форми реагування на дії і вчинки інших людей. З переходом в іншу групу вона

продовжує звично поводитися, а члени групи, в яку людина щойно влилася, наслідують запропоновані їм звички, манеру поведінки та ін. На статус людини в групі впливають такі психологічні та соціальні чинники: зовнішній вигляд, манера поведінки, професійні якості, успіхи в груповій діяльності, комунікабельність, стабільність нервової системи, успішність поза-групової діяльності, вміння дотримуватися групової системи норм і правил та ін.

Комунікативну структуру групи утворює мережа офіційних та неофіційних каналів, шляхів, за допомогою яких у групі відбувається обмін діловою інформацією та міркуваннями.

Комунікативна структура малої групи — відносини індивідів між собою і навколишнім середовищем, які спрямовані на актуалізацію комунікативного потенціалу групи і реалізуються в системі інформаційних зв'язків.

Офіційні канали зв'язку задані адміністрацією, вони зв'язують людей по вертикалі та горизонталі, а неофіційні — ті, що не збігаються з офіційно встановленими.

Комунікативний потенціал групи — комунікативні можливості групи, що можуть бути використані для забезпечення всіх її реальних відносин і зв'язків (внутрішніх і зовнішніх).

Комунікативний потенціал групи характеризують такі ознаки:

— єдність компонентів, які в сукупності утворюють цілісність. Ця цілісність не є сумою чи сукупністю комунікативних властивостей і можливостей окремих індивідів. Втрата чи вилучення її компонента може зруйнувати цілісність, деформувати інші її складові, перетворюючи і їх, і цілісність на іншу даність. За сумарного поєднання компонентів відсутність одного з них змінює лише їх кількість, але не впливає на інші частини;

— система психологічних властивостей та можливостей, які є основою комунікативного потенціалу особистості. Ця система зумовлена соціально-психологічними характеристиками групи, в якій особистість розвивається, формується, обмінюється інформацією, реалізує себе професійно, розкриває свої творчі здібності;

— співвідношення ідеально можливого й існуючого. Механізмом реалізації комунікативного потенціалу групи є реальні взаємини, безпосередній обмін інформацією, конкретна взаємодія. Розкриття цього потенціалу полягає у розвитку комунікативного потенціалу кожного індивіда. Отже, комунікативні можливості групи з'являються і розвиваються з розкриттям індивідуальних комунікативних можливостей кожного учасника спілкування.

На становлення комунікативного потенціалу групи впливають не лише психологічні особливості індивідів, а і її внутрішні взаємини та зовнішні зв'язки. Йдеться про формальні і неформальні відносини, усвідомлення і фіксацію індивідами свого місця в системі цих зв'язків і статусу групи в цілому. Реальне життя набагато складніше і ширше, ніж конкретна група та особливості комунікації в ній. Тому мала спільнота завжди є елементом значно ширших соціальних відносин. Це означає, що взаємини перебувають і під дією неврахованих впливів.

Психологічну основу комунікативного потенціалу групи утворюють групові норми, цінності, цілі, традиції, манера поведінки, комунікативний досвід, а соціальну — система суспільних відносин. Динамічність цього потенціалу виявляється у здатності групи змінювати правила поведінки, норми життєдіяльності, накопичувати досвід ділового спілкування, розвивати традиції взаємодії тощо.

Комунікативний потенціал групи є і певною сукупністю її психологічних характеристик у сфері спілкування, а також комунікативних можливостей, зумовлених її внутрішніми і зовнішніми зв'язками. Наявність учасників взаємодії і зв'язків — важлива умова розвитку групи, а отже й умова розвитку її комунікативного потенціалу. Відносини і зв'язки породжують нову комунікативну якість, яка відрізняється від простої суми впливів і реалізується в комунікативному потенціалі групи.

Структуру комунікативного потенціалу групи утворюють такі компоненти:

- мотивація спілкування. Відтворює стан групової мотивації спільної діяльності, мотиваційну єдність групи;

- стиль внутрігрупового спілкування. Йдеться про психологічний клімат у групі, який формують емоційно-міжособистісні взаємини, характер емоційної ідентифікації, відповідальності, керівництва, лідерства, рольової структури групи та ін.;

- соціально-перцептивні можливості групи. Ними є перцептивно-орієнтаційна єдність групи в пізнанні індивідів, точність групової оцінки особистості, групова оцінка місця і ролі особистості у структурі групи;

- соціально-рефлексивні здібності групи. До них належать адекватність групового відображення ділових і комунікативних можливостей групи та адекватність групового відображення структури групи;

- цілі, цінності та норми групи. Будучи важливим чинником регуляції міжособистісних відносин у групі, вони забезпечують вироблення загальної системи зв'язків як у групі, так і в навколишньому середовищі, створюють комунікативну енергетику групи, визначають її місце у спілкуванні, системі соціальних відносин.

Комунікативний потенціал групи реалізується у процесі досягнення її головної мети. Відповідно комунікація є засобом досягнення цієї мети. За відсутності потреби у спілкуванні комунікативний потенціал існує на рівні передбачення, гіпотетичної можливості, внутрішньої сили групи. З виникненням потреби у спілкуванні він актуалізується, а потім реалізується.

Комунікація є атрибутивною властивістю, соціально-психологічною функцією групи, у процесі якої комунікативний акт реалізує потреби індивідів і спільноти у взаємодії з іншими, підтриманні зв'язків, обміні інформацією. Спілкуючись, члени групи задовольняють свою потребу в інформації, отримують схвалення (несхвалення) своєї поведінки. Комунікативні акти є засобом реалізації багатьох інших функцій групи. Комунікативна діяльність групи здійснюється в певному соціально-психологічному середовищі, у просторі якого відбуваються внутрігрупові взаємини, реалізуються її зовнішні

зв'язки. Взаємодія та взаємозв'язок групи із соціально-психологічним середовищем реалізується у таких вимірах:

- безпосередній зв'язок і постійна залежність між групою і середовищем, що зумовлює зміст комунікативних потреб групи та індивідів;
- цілеспрямований вплив групи на середовище і середовища на групу, що спричинює зміни і розвиток кожного з них;
- суперечності та антагонізм між середовищем і групою за відсутності в соціально-психологічному середовищі можливостей задоволення комунікативних потреб групи та її учасників.

Соціально-психологічний простір організацій (простір намірів і цілей, простір відносин і позицій, простір взаємозв'язків і взаємозалежностей) є ієрархічно структурованим. Він неоднаково комфортний для окремої людини, структурної одиниці, групи тощо. Найефективніше в ньому ділове спілкування, яке забезпечує індивіду можливість швидко включитися у комунікацію та взаємодію як всередині організації, так і з представниками різних соціальних груп, носіями різних цінностей, а також своєчасно передавати інформацію, налагоджувати зв'язки. Однак ефективність ділових контактів може знизитися через надмірну регламентацію і формалізацію відносин, замовчування інформації. За таких обставин неминучим є звернення людини до неформального спілкування з метою компенсації недоліків офіційних відносин, захисту себе від формальної структури. Отримана неформальним шляхом інформація може випереджувати офіційну, іноді вона циркулює на рівні чуток.

Інформаційні групові зв'язки утворюють комунікативну мережу, яка може бути централізованою і децентралізованою. У централізованій комунікативній мережі комунікації здійснюються через одного індивіда, який займає центральну позицію. Це забезпечує мобільне управління групою, оперативне розв'язання нескладних завдань. Централізовані мережі бувають таких видів:

- фронтальна. Її учасники, не контактуючи один з одним, перебувають поруч, бачать один одного, що дає їм змогу враховувати реакції і поведінку інших учасників комунікативного процесу;
- радіальна. У такій мережі вся інформація передається через центральну особу іншим особам у групі. Ускладнений при цьому зворотний зв'язок не перешкоджає ефективній і злагодженій роботі;
- ієрархічна. Вона має два і більше рівнів супідрядності членів групи. Одні з них можуть перебувати у процесі взаємодії, інші — ні.

У децентралізованих мережах можливості Індивідів брати участь у комунікації розподілені рівномірніше. Всі учасники взаємодії наділені рівноцінними комунікативними можливостями. Тобто, вступаючи у пряме спілкування, вони однаково можуть приймати, передавати, переробляти інформацію. Найпоширенішими є такі децентралізовані мережі:

- ланцюгова. Спілкування в групі здійснюється у певній послідовності (наявна на конвеєрних виробництвах);
- кругова. Інформація циркулює в ній по колу, піддаючись аналізу, зазнаючи доповнень, уточнень, набуваючи нового значення та інтерпретації;

— повна. Відсутність перешкод для вільного міжособистісного спілкування дає змогу кожному в групі брати участь у комунікативному процесі.

Вибір комунікативної мережі залежить від цілей і способів взаємодії.

Оскільки міжособистісні відносини у групі побудовані на впливі, владі й підлеглості, соціальна психологія досліджує також структуру соціальної влади і впливу.

Структура соціальної влади і впливу в малій групі — сукупність зв'язків між членами групи, спрямованість та інтенсивність їх взаємного впливу.

У малій групі соціальна влада реалізується як лідерство і керівництво. Лідери, керівники мають різну впливовість. Залежно від способу впливу виокремлюють такі типи соціальної влади, як примус, винагорода, експертна влада тощо. Владні відносини передбачають волевиявлення; можливість однієї частини панувати над іншою, впливати на неї змінюючи її світосприймання, відносини, поведінку; здійснювати свою волю у взаємодії, за необхідності нав'язувати її іншим.

Характерною особливістю малої соціальної групи є її рольова структура, яка передбачає розподіл групових ролей.

Групові ролі — типові способи поведінки, які пропонують, очікують і реалізують учасники групового процесу.

У процесі групової взаємодії найчастіше виявляють себе ролі, пов'язані з розв'язанням завдань ("ініціатор" пропонує нові підходи, ідеї щодо вирішення проблеми, способи подолання труднощів; "координатор" спрямовує групу до її цілей, підсумовує результати; "оцінювач" критично оцінює роботу групи і пропозиції інших та ін.), і ролі, пов'язані з наданням підтримки іншим особам Групи ("натхненник" підтримує чужі ідеї, розуміє думки інших; "диспетчер" створює можливості для спілкування, спонукає до нього інших, регулює процеси спілкування; "примирник" поступається в чомусь своїми думками, намагаючись збалансувати їх із думками інших).

Адекватна рольова структура малої соціальної групи, оптимальне співвідношення ролей і особливостей групової життєдіяльності є передумовами її внутрішньої стабільності, гармонійної взаємодії з навколишнім середовищем, максимальної реалізації різноманітних можливостей та інтересів об'єднаних у ній індивідів.

ТЕМА 9: Механізми групової динаміки у малій групі

Динамічні характеристики малої групи

Динамічні характеристики малої групи відображають групові процеси, які відтворюють увесь цикл життєдіяльності групи: утворення, становлення, розвиток, функціонування, розпад, а також нормативний вплив, феномен групового тиску, групову згуртованість, лідерство і прийняття групових рішень.

Групова динаміка

Групова динаміка охоплює всі види колективної взаємодії у групі. Йдеться про такі процеси, як групова згуртованість, влада, прийняття рішення, зміна влади, спосіб реагування на інші групи та ін. Більшість з них відбувається тільки в малій соціальній групі.

Групова динаміка (грец. *dunamicos* — сильний) — сукупність процесів, що відбуваються в малій групі і характеризують її з точки зору руху, розвитку та функціонування.

Соціальна психологія звертає увагу передусім на те, як мала група формується, розвивається, досягає вершини або зникає чи модифікується.

Термін "групова динаміка" спочатку використовувався для позначення створеної К. Левіним наукової школи (школа групової динаміки), що тлумачила групу як динамічне ціле. Описуючи її властивості, вчений використовував такі закони:

1. Ціле домінує над частинами. Це означає, що групу не можна розглядати як суму індивідів, оскільки вона часто змінює їх індивідуальну поведінку. Ззовні легше впливати на групу загалом, ніж на поведінку окремих індивідів. За таких умов кожен індивід визнає свою залежність від інших належних до групи індивідів;

2. Окремі елементи об'єднуються у ціле. Отже, основою групи є взаємозалежність індивідів, які охочіше приєднуються до груп, з якими себе ототожнюють, а не до тих, від яких залежать, залишаючись серед осіб, до яких відчують свою належність, навіть якщо їх поведінка є недружньою.

Пізніше ці міркування і висновки були підтверджені емпірично, що дало змогу з'ясувати закономірності функціонування і розвитку груп різної спрямованості.

Механізми групової динаміки забезпечують збалансованість між силами розвитку і стабілізації. Залежно від сповідуваних принципів виокремлюють і класифікують різну їх кількість. За одним із підходів до психологічних механізмів групової динаміки зараховують:

— **ідіосинкразійний (грец. — особливий, незвичний і — змішування) кредит лідера.** Феномен "ідіосинкразійного кредиту" є своєрідним дозволом групи на поведінку, яка відхиляється від групових норм. Передусім його надають суб'єкту а високим статусом у групі, оскільки вважається, що він більше, ніж інші, орієнтується на групу, впроваджує інновації, найкомпетентніший. Наприклад, лідерам, які зробили вагомий внесок у життєдіяльність групи, дозволено у своїй поведінці відхилятися від групових норм, експериментувати з новими можливостями. За умови коли такі експерименти з цілями, способами їх досягнення, новими формами міжособистісної взаємодії більшість груп визнає і схвалює як позитивні, їх результати можуть стати новою груповою нормою. Цей механізм сприяє створенню передумов для переходу групи на вищий рівень розвитку;

— **розв'язання внутрішньо групових суперечностей.** Виокремлюють такі типи суперечностей між зростаючими потенційними можливостями групи та її актуальною діяльністю; між зростаючим прагненням учасників групи до

самореалізації та самоствердження і одночасно посиленими тенденціями входження особистості до групової структури, інтеграції її з групою; між реальною поведінкою лідера і очікуваннями від неї (ця суперечність зводиться до з'ясування причин розвитку групи через конфлікт між лідером і послідовниками, тобто враховується тільки один аспект розвитку групи). Внутрігруповий конфлікт є потенційною можливістю просування групи до вищих рівнів і сприяє розвитку групи за конструктивного розв'язання суперечностей;

Дослідники групового розвитку вказують на наявність кількох типів внутрішньогрупових суперечностей. Так, вивчаючи динаміку колективоутворення, А.Г.Кирпичник звернув увагу на суперечності, по-перше, між зростаючими потенційними можливостями групи і її актуальною діяльністю; по-друге, між зростаючим прагненням членів групи до самореалізації та самоствердження і одночасно тенденціями включення особистості до групової структури, інтеграції її з групою. Виявилось, що перехід групи з одного рівня розвитку на інший відбувається стрибкоподібно завдяки загостренню суперечностей та їх наступному розв'язанню.

Ще один тип внутрішньогрупових суперечностей описує Ф.Шамбо. Розвиток групи, на його думку, є результатом зіткнення суперечливих тенденцій, які періодично виникають у ній внаслідок неузгодженості поведінки лідера з очікуваннями, які пов'язують послідовники з його діями. Подібна неузгодженість веде до дестабілізації і конфлікту. Розв'язання конфлікту закінчується «фазою гармонії», яка характеризується стабілізацією відносин і оптимістичною спрямованістю міжособистісного сприймання, після чого неузгодженість системи повторюється. Лише після проходження групою серії конфліктних фаз структура групи остаточно стабілізується.

— **психологічний обмін.** Полягає у наданні групою більш високого психологічного статусу індивідам, котрі зробили вагомий внесок в її життєдіяльність. Різновидом психологічного обміну є ціннісний обмін. Відповідно корисні дії, адресовані як окремим членам, так і групі позначають поняттям "ціннісний внесок індивіда". У процесі групового функціонування активна участь індивіда (індивідів) у досягненні групової цілі, реалізації групових цінностей "обмінюється" на високий груповий статус. Розвиток групи відбувається через реальні групові дії, внаслідок чого, спираючись на оцінку вкладів у спільну справу, стає очевидною диференціація індивідуальних групових позицій (статусна диференціація).

Зовні простіша, але детальніша класифікація, що має своїми елементами дві групи протилежно спрямованих взаємозалежних механізмів групової динаміки.

1. Механізми розвитку:

— *ідіосинкразійний кредит лідера;*

— *нормативний вплив меншості.* Цей механізм розвитку сприяє зростанню пізнавальної активності членів групи, нерідко призводить до зміни групових цілей, способів їх досягнення;

— *внутрігруповий конфлікт.* Спрямований на розв'язання існуючих у групі суперечностей. Якщо його характер конструктивний, то група має потенційну

можливість розвиватися, вдосконалювати форми і методи роботи; ефекти поляризації і зсуву до ризику. Виникають у процесі прийняття групового рішення. Їх відносять до механізмів розвитку, оскільки вони сприяють обміну думками, обговоренню суперечностей, пропонують варіанти вибору під час групової дискусії.

2. Механізми стабілізації:

— *конформність* (лат. — подібний). Цей феномен тлумачиться як схильність піддаватися реальному чи уявному тиску групи. Така поступливість виявляється у зміні поглядів та поведінки індивіда відповідно до точки зору більшості. Згідно з цим трактуванням конформність — це механізм стабілізації, який забезпечує перемогу прийнятих більшістю норм, підкорення ним індивідуальних реакцій, оцінок, дій і вчинків;

— *сумісність і спрацьованість*. Породжують стійкі відносини, до яких залучені учасники спілкування і які задовольняють членів групи;

— *згуртованість*. Цей процес характеризує ступінь прихильності індивідів до групи. Як стабілізуючий механізм групової динаміки, згуртованість зумовлює подібність думок, цінностей, уявлень про цілі групи, особливості її діяльності та функціонування.

Механізми групової динаміки зумовлюють дві протилежні тенденції — інтеграцію та диференціацію групи, що мають своїм наслідком нерівномірність її розвитку.

Експерименти Соломона Аша

Дослідження конформізму. Проблема впливу на поведінку людини соціальних норм є надзвичайно актуальною і завжди цікавила психологів. Систематичне дослідження явища конформності здійснив Соломон Аш у середині 50-х років. Було отримано надзвичайно багато інформації про проблему впливу групи на поведінку індивіда.

Експериментальна ситуація, змодельована в експерименті Аша, була надзвичайно близькою до реальної ситуації спілкування людини. Друзі чи інші люди обговорюють певне питання; коли вони висловили свою думку, запитують того, хто ще не висловився. В такій ситуації людина має або погодитись з іншими, або повідомити свою точку зору. Аш мав встановити, наскільки прагнення до адаптації змінює поведінку людини.

Учений обмежив дослідження сферою сприйняття. Явище залежності від групи він вивчав у контрольованих лабораторних умовах на прикладі простих задач візуального порівняння, Аш провів добре сплановану серію експериментів за стандартною методикою.

Експеримент був досконало організований і проведений. Він продемонстрував силу дії соціально-психологічного закону, показав, наскільки сильним є чинник впливу групи. В цих простих експериментах учасники повністю усвідомлювали помилки інших людей і свою слухність, однак все-таки прагнули підлаштуватись під загальну думку.

Дослідження Аша справляють велике враження, адже вони демонструють соціально-психологічний механізм залежності людини навіть у тих умовах,

коли вона чітко усвідомлює свою слушність і помилки інших. Колізії спілкування стають драматичними у складних ситуаціях, коли особа не має певної позиції, питання, які розглядаються, є досить складні, а тиск зацікавленої групи - досить потужним. Роботи Аша стали поштовхом до дослідження механізму конформності, що триває і по сьогодні.

Варіації експерименту Аша.

Аш провів також дослідження, в якому одна особа із семи підставних давала правильну відповідь. За таких умов тільки 5 % досліджуваних погоджувались із думкою групи. Отже, соціальна підтримка знижує конформність. Коли є хоча б одна особа, що є нашим союзником, ми можемо залишатись вірними своїй позиції, здійснити опір груповому тиску та уникнути конформності.

На сьогодні визначено, що конформна поведінка зумовлена такими чинниками:

- соціальна підтримка;
- привабливість групи та зв'язок з нею. Чим привабливішою для індивіда є група, чим тісніший зв'язок індивіда з групою, тим охочіше він підлаштовує свою поведінку під загальну і поділяє позиції групи. Найбільшими конформістами будуть ті, кому група дуже подобається і хто поділяє її цінності. Чим більш референтна група для особи, тим сильніше діятиме тенденція до проявів конформності. (Тож щастя спільних цінностей і референтності коштує особі самотійності у формуванні свої позиції.);
- розмір групи. При збільшенні групи тенденція до конформності посилюється. Залежність за уточненими даними виглядає дещо складніше. Тенденція до конформності посилено діє в групі розміром 6-7 членів, за подальшого збільшення групи рівень конформності вирівнюється і навіть знижується. Як вважав Аш, у більшій групі досліджувані поступово починають сумніватись у щирості її членів та думати про змову учасників з метою чинити тиск. Усвідомивши такі особливості, люди починають протидіяти тиску.

Наступні дослідження засвідчили, що жінки більше схильні до конформності, ніж чоловіки. Деякі вчені спростували цей висновок, однак у літературі закріпилась така позиція. Сучасні дослідження, проведені більш коректно, цього не підтверджують. Дані, які були отримані раніше, сьогодні пояснюють упередженістю чоловіків-експериментаторів, які створювали більш комфортні умови для чоловіків, ніж для жінок.

Критика експерименту Аша здебільшого зводилася до того, чи можна вважати організовану експериментальну ситуацію зіставною до реальних ситуацій. Зауваження полягали в тому, що учасники легко схилялись до однастайності з групою, тому що вважали експериментальну ситуацію надто простою і мало важливою. Однак, імовірно, поведінка людей зміниться, коли йтиметься про важливі для них цінності.

Експерименти Аша не тільки були схвалені в товаристві професійних психологів, що трапляється рідко, а й багато раз повторені з варіацією різноманітних умов.

Деякі вчені вважають, що з того часу, як були проведені дослідження Аша, рівень конформності постійно знижується. В країнах із різними культурами,

наприклад, у Японії, рівень конформності значно вище, ніж у США, де заохочують індивідуалізм.

Тема 9: Психологічні характеристики великих соціальних груп.

Навчальний потік: 125 навчальна група

Психологія великих соціальних груп і масових явищ

Великі соціальні групи формуються на основі усвідомлення людьми об'єктивних умов свого буття, що живить та актуалізує їх фундаментальний інтерес. Їх справедливо вважають основними суб'єктами суспільного розвитку.

Загальна характеристика великих соціальних груп

Якою б не була роль малих соціальних груп та міжособистісного спілкування у становленні й розвитку особистості, самі по собі вони не створюють історично конкретних соціальних норм, цінностей та інших сутнісних елементів суспільної психології. Формуються ці елементи на основі узагальненого культурними та ідеологічними системами історичного досвіду великих соціальних груп, який передається індивіду через малу групу.

Великі групи — це спільноти людей, які існують у масштабах суспільства та розвиваються за соціально-психологічними закономірностями виявів масової психіки і, на відміну від малих груп, не вимагають обов'язкових особистих контактів. У великих групах, як правило, формуються загальноприйняті норми поведінки, культурні цінності і традиції, спільна думка і масові рухи. *До великих груп належать класи, соціальні прошарки, етноси (нації і народності), конфесії, іноді великі партії та громадські організації, вікові й професійні групи тощо.*

Великі соціальні групи, як правило не мають чітко вираженого кількісного визначення, а характеризуються певними специфічними ознаками, насамперед за принципами їх виникнення, формування і розвитку. Загальноприйнятим вважається розподіл великих у кількісному відношенні груп людей на два види:

- *стихійно утворені спільноти*, які характеризуються короткочасним терміном існування (натовп, публіка, аудиторія);
- *соціальні групи*, як займають певне місце в системі суспільних відносин і характеризуються чітко визначеними параметрами (етнічні групи, професійні групи, статево-вікові і т.ін.).

Перший вид великих груп в силу своєї невизначеності і стихійності формування не має детального теоретичного обґрунтування. Однак увага до існування таких спільностей з боку соціальної психології повинна поглиблюватись. Насамперед це пов'язане з потенціальними можливостями впливу таких груп на формування громадської думки і групової свідомості, що може призвести до загострення соціальної напруженості (мітингова стихія,

масова ейфорія під час рок-концертів, панічний стан в екстремальних ситуаціях та ін.).

Особливий інтерес сучасної соціально-психологічної науки становить другий вид великих груп, де існують специфічні регулятори соціальної поведінки – звичаї, традиції. Тут предметом аналізу можуть бути особливі форми спілкування, тип контактів і взаємовідносин, інтереси та потреби. В той же час кожен тип цих груп має своєрідні відмінності, наприклад, етнічна група відрізняється від професійної групи і та ін. Тому загальні характеристики великих соціальних груп повинні бути наповнені специфічним, тільки їм притаманним змістом. В зв'язку з цим для вивчення великих соціальних груп застосовують особливі методи досліджень: етнографію та етнопсихологію, порівняльні дослідження, соціологію, статистичний аналіз, психолінгвістику та ін.

Традиційно як провідну ознаку великих соціальних груп розглядають їхні потреби й інтереси. У цьому разі потреби й інтереси постають не як індивідуальні, а як групові психологічні й соціально-психологічні явища.

Ступінь задоволення потреб великих соціальних груп виявляється в коефіцієнті їхньої життєстійкості. Цей коефіцієнт визначають, враховуючи такі показники: середня тривалість життя, дитяча смертність, поширення генетичних хвороб, якість продуктів, концентрація підприємств важкої промисловості на одиницю території, відсоток бюджетних витрат на соціальні й економічні програми та ін. Коефіцієнт життєстійкості великих соціальних груп визначають за шестибальною шкалою.

Великі та малі соціальні групи різняться сукупністю ознак:

Малі групи мають:

- 1) не орієнтовані на групові цілі дії;
- 2) групові думки як постійно діючий фактор соціального контролю;
- 3) конформізм щодо групових норм.

Великі соціальні групи:

- 1) мають раціональні цілеорієнтовані дії;
- 2) рідко використовують групову думку як елемент соціального контролю, тому, що контроль реалізується переважно зверху до низу;
- 3) виявляють конформізм до політики, що проводиться активною частиною групи.

П. Блау визнає існування суттєвих відмінностей між великими та малими соціальними групами. «Складні соціальні структури, що характеризують великі колективи, суттєво відрізняються від більш простих структур малих груп. У малій групі структура соціальних відносин розвивається в напрямку міжособистісної взаємодії. А оскільки між більшістю членів великих спільнот

чи загалом суспільства немає прямої соціальної взаємодії, то структуру соціальних відносин серед них повинні замінити інші механізми».

Механізмом, який пов'язує елементи у складних соціальних структурах, є норми та цінності, які роблять можливим непрямий (опосередкований) соціальний обмін, керують процесами інтеграції, диференціації та організації.

Організована добродійність ілюструвала опосередкований обмін за типом: колектив - індивід. «Якщо раніше щедра леді приносила кошик бідним і отримувала за це їх повагу та вдячність, то в сучасній організованій добродійності немає прямих контактів і немає обміну між окремими донорами й реципієнтами. Багаті бізнесмени й представники вищих верств населення займаються добродійністю, щоб відповідати нормам свого соціального класу й заслужити суспільне схвалення рівних їм, а не для того, щоб заслужити повагу індивідів, яким вигідна їхня добродійність».

Такі великі соціальні групи, як соціальні класи та прошарки зазвичай належать до **соціальних спільнот** (за Р. Мертоном, це не групи, а радше соціальні категорії, які складаються з носіїв стійкого соціального статусу, між членами певного угруповання взаємодія дуже обмежена або відсутня зовсім*118).

Окремий вид великих соціальних груп - це статусні соціальні групи - класи, прошарки, касти, старти. Це великі соціальні групи, що виникають на основі соціальної нерівності. Вони мають низький внутрішній соціальний контроль (за винятком каст), який може підвищуватися в міру усвідомлення індивідом своєї приналежності до цієї соціальної групи та усвідомлення групових інтересів.

Класифікація великих соціальних груп

Як і будь-які соціальні суб'єкти, великі соціальні групи класифікують за різними ознаками.

За характером зв'язку розрізняють два види великих спільнот людей:

1) соціальні класи, етноси тощо. Основою їх є об'єктивні соціальні зв'язки. Належність людей до цих груп не зумовлюється їх волею, свідомістю, а є наслідком дії об'єктивних чинників;

2) партії, громадські, професійні об'єднання та ін. Людина вступає до них внаслідок свідомого прагнення до об'єднання на основі певних цілей і цінностей.

За тривалістю існування виокремлюють *більш тривалі* (класи, нації) і *менш тривалі* (мітинги, натовп тощо) великі соціальні групи.

За характером організованості великі соціальні групи поділяють на ті, що *виникли стихійно* (натовп, публіка тощо), і ті, що були *організовані свідомо* (асоціації, партії тощо).

Соціальна психологія виокремлює також умовні (статево-вікові, професійні) і реальні великі групи.

Важливою ознакою класифікації є контактність і взаємодія. Так, до реальних великих груп з тісними контактами відносять передусім мітинги і збори.

Великі групи можуть бути закритими і відкритими.

Найпоширенішим є поділ великих груп на соціальні групи, які сформувалися у процесі історичного розвитку суспільства, відіграють певну роль у системі суспільних відносин і відзначаються тривалістю, стійкістю (етнічні, професійні, статево-вікові групи та ін.), і стихійно утворені спільноти, які є Нестійкими, короточасними (натовп, публіка, аудиторія).

Загальні ознаки великих соціальних груп

Великі соціальні групи перебувають у сфері впливу специфічних регуляторів соціальної поведінки — звичаїв, традицій, моралі. Сформовані ці регулятори суспільною практикою, з якою пов'язана група. Важливою характеристикою великих соціальних груп є мова. Етнічні групи без неї не можуть існувати. Ознакою інших груп (професійних, вікових тощо) є жаргон як різновид мови.

Особливості життєвої позиції великих соціальних груп разом із регуляторами поведінки формують їх спосіб життя.

Спосіб життя великої соціальної групи — сукупність стійких типових форм життєдіяльності спільності.

Типові форми життєдіяльності народів, класів, інших соціальних груп, окремих індивідів виявляються в матеріальному і духовному виробництві, в суспільно-політичній і сімейно-побутовій сферах. *На основі способу життя можна визначити, як люди живуть, якими інтересами керуються, яким є їх мислення.* Предметом аналізу при цьому можуть бути й особливі форми спілкування, тип контактів і відносин, інтереси, цінності і потреби. Спосіб життя спільності свідчить про її ставлення до суспільства, до праці, інших спільнот та індивідів. Оскільки кожен тип великих соціальних груп наділений тільки йому притаманними властивостями, суттєво відрізняється від інших (етнічна група відрізняється від професійної), то їх загальні характеристики повинні мати специфічний зміст.

Структура психології великих соціальних груп

Структуру психології великих груп утворюють різні психічні властивості, психічні процеси і психічні стани. Точніше виокремлення найважливіших елементів психології великих груп охоплює психічний склад як стійке утворення (національний характер, традиції, звичаї, смаки) та емоційну сферу як динамічне утворення (потреби, інтереси).

Психічний склад групи і психічний склад особистостей, які до неї належать, не одне і те саме, оскільки на формування психології групи впливає колективний досвід, міра засвоєння якого зумовлена індивідуальними психологічними особливостями. Отже, *психологічні характеристики групи не є простою сумою притаманних кожній особистості рис, а виражають типові, властиві всім індивідам.*