

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

О. В. Волянська
А. М. Ніколаєвська

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

О. В. Волянська
А. М. Ніколаєвська

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Навчальний посібник

УДК 316.6 (075)
ББК 88.5я.73
В 72

Рекомендовано Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів вищих
навчальних закладів
(лист № 1.4/18-Г-423 від 23.02.07)

Волянська О. В., Ніколаєвська А. М.

Соціальна психологія: Навчальний посібник. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2007. – с.

Навчальний посібник містить програму та методичні матеріали, в тому числі авторські, з навчального курсу «Соціальна психологія». Посібник розрахований на студентів, фахівців з соціогуманітарних спеціальностей вищих навчальних закладів.

Рецензенти:

Головнєва І. В., кандидат психологічних наук, професор, завідувач кафедри соціальної роботи та психології Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»;

Коробкіна Т. В., кандидат філософських наук, доцент кафедри філософії Харківського національного університету радіоелектроніки;

Шевченко Л. О., кандидат психологічних наук, доцент, завідувач кафедри прикладної та загальної психології та педагогіки Науково-навчального інституту права, економіки та соціології Харківського національного університету внутрішніх справ.

© О. В. Волянська, А. М. Ніколаєвська,
2007

ЗМІСТ

Вступ

Організація курсу

Тематичний план курсу

Програма курсу

Плани семінарських занять

Література до курсу

Конспект лекцій

Розділ 1. Соціальна психологія як наука

Тема 1. Предмет та методи соціально-психологічних досліджень

Тема 2. Історія розвитку основних теоретичних шкіл та напрямів соціально-психологічних знань

Розділ 2. Соціально-психологічні проблеми аналізу особистості

Тема 1. Соціалізація особистості: поняття, кризи, агенти та механізми

Тема 2. Структура особистості та проблеми соціалізації в теоріях класиків світової психології

Розділ 3. Соціальні групи як об'єкт соціально-психологічного аналізу

Тема 1. Теоретико-методологічні аспекти аналізу та класифікації соціальних груп

Тема 2. Історія та сучасні напрями соціально-психологічного аналізу соціальних груп

Розділ 4. Спілкування як соціально-психологічний феномен

Тема 1. Структура, механізми та соціально-психологічні ефекти спілкування

Тема 2. Засоби соціально-психологічного впливу в процесі спілкування

Питання для самоконтролю

Теми контрольних (курсівих) робіт та рефератів

Тестові завдання

Питання до іспиту

ВСТУП

Курс «Соціальна психологія» є невід'ємною складовою підготовки майбутніх соціологів і входить до психологічного циклу навчального плану другого курсу соціологічного факультету Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

Метою курсу є ознайомлення студентів з основами соціально-психологічної теорії, історією становлення соціальної психології як самостійної науки та актуальними напрямками сучасного соціально-психологічного теоретизування. Основні змістовні розділи курсу присвячені загальним питанням соціально-психологічної науки, класичним та сучасним напрямкам у теорії особистості, соціально-психологічним проблемам аналізу великих та малих соціальних груп, деяким аспектам спілкування як соціально-психологічного феномена.

У процесі вивчення курсу студенти повинні засвоїти основні соціально-психологічні категорії, отримати інформацію та опанувати практичні навички щодо особливостей використання соціально-психологічних методів дослідження, отримати навички аналізу явищ повсякденного життя з позицій соціальної психології та використання отриманих знань в інших навчальних дисциплінах, що передбачені планом підготовки фахівців-соціологів.

Умовою вивчення курсу «Соціальна психологія» є попереднє знайомство з основами загальнопсихологічної теорії, з курсами «Вступ до спеціальності» та «Історія соціології» (протягом першого року навчання на соціологічному факультеті). Також, відповідно до навчального плану, передбачається паралельне вивчення курсів «Загальна соціологія» та «Психодіагностика», ознайомлення з проблемним полем яких буде сприяти більш глибокому засвоєнню матеріалу. Так, наприклад, на практичних заняттях з психодіагностики студенти, аналізуючи результати тестування, отримують емпіричне підтвердження деяких положень теорій особистості, розгляду яких присвячено третій та четвертий модулі курсу «Соціальна психологія», а знання загальносоціологічної теорії значно полегшує розуміння специфіки підходів споріднених соціогуманітарних наук до явищ соціального життя.

ОРГАНІЗАЦІЯ КУРСУ

Викладання навчальної дисципліни передбачає проведення аудиторних занять у формі лекцій (36 години) та семінарських занять (36 годин), а також самостійну роботу студентів (34 години).

Курс складається з чотирьох розділів, які подають основні теоретико-методологічні та прикладні проблеми сучасної соціально-психологічної науки. Кожен розділ передбачає виконання творчих завдань з окремих тем, написання есе, роботу на семінарських заняттях, що проводяться в тому числі у формі ділових ігор та дискусій, аналізу ситуацій, практикумів, тестування тощо.

Оцінювання знань студентів здійснюється на основі результатів поточного та підсумкового контролю з використанням різних форм такого контролю, зокрема проведенням поточного контролю, пов'язаного з оцінюванням роботи на семінарських та практичних заняттях (виступи та доповіді, участь у дискусіях, ділових іграх, аналіз ситуацій тощо), виконанням у кожному розділі поточних контрольних тестових завдань та ректорської контрольної роботи. Підсумковий контроль знань ґрунтується на результатах поточної активності та успішності (на семінарських заняттях) і письмового іспиту, завдання якого передбачають відповідь на теоретичне питання та виконання тестових завдань (тривалість іспиту 1,5 години).

Приблизна схема поточного оцінювання знань

Форми роботи та контролю	Максимальна кількість балів
Доповідь (захист реферату)	10
Творчі завдання (2)	10
Усні виступи (мінімум два протягом семестру)	5
Контрольні роботи за підсумками модулів (мінімум три протягом семестру)	10
Рецензування наукових статей	5
Наукове есе	15
Письмовий іспит	15

Сумарна оцінка з дисципліни за семестр розраховується як сума поточних оцінок та балів, отриманих за результатами підсумкового семестрового контролю. Оцінювання здійснюється за 100-бальною шкалою.

Шкала оцінювання

За національною шкалою	Екзаменаційна оцінка	Залікова оцінка
відмінно	90–100	зараховано
добре	75–89	
задовільно	65–74	
незадовільно з можливістю повторного складання	35–64	не зараховано з можливістю повторного складання
незадовільно з обов'язковим повторним курсом	1–34	не зараховано з обов'язковим повторним курсом

ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН КУРСУ

№ теми	ЗМІСТ	Кількість годин	
		Лекції	Семінари, практичні заняття
Розділ 1. Соціальна психологія як наука			
1.	Предмет та методи соціально-психологічних досліджень	6	6
2.	Історія розвитку основних теоретичних шкіл та напрямів соціально-психологічних знань	6	4
Розділ 2. Соціально-психологічні проблеми аналізу особистості			
1.	Соціалізація особистості: поняття, кризи, агенти та механізми	2	4
2.	Структура особистості та проблеми соціалізації в теоріях класиків світової психології	8	8
Розділ 3. Соціальні групи як об'єкт соціально-психологічного аналізу			
1.	Теоретико-методологічні аспекти аналізу та класифікації соціальних груп	2	2
2.	Історія та сучасні напрями соціально-психологічного аналізу соціальних груп	4	4
Розділ 4. Спілкування як соціально-психологічний феномен			
1.	Структура, механізми та соціально-психологічні ефекти спілкування	4	4
2.	Засоби соціально-психологічного впливу в процесі спілкування	4	4
		36	36
Усього:		72	

ПРОГРАМА КУРСУ

Розділ 1. Соціальна психологія як наука

Тема 1. Предмет та методи соціально-психологічних досліджень

Дискусії про предмет соціальної психології у вітчизняній науці. II Всесоюзний з'їзд психологів СРСР та підсумки обговорення проблеми предмету соціальної психології.

Місце соціальної психології в системі наук про людину та суспільство. Інтра- та інтердисциплінарні підходи до визначення предмета соціальної психології. Соціальна психологія та соціологія.

Особливості та проблеми застосування опитування, спостереження, аналізу документів і тестів у соціально-психологічних дослідженнях. Соціометрична методика та її пізнавальні можливості.

Експеримент як соціально-психологічний метод. Історія застосування соціально-психологічного експерименту. Соціально-психологічні експерименти М. Шеріфа, С. Аша та С. Мілграма. Проблеми валідності та репрезентативності експерименту в соціальній психології, екологічна валідність соціально-психологічного експерименту. Морально-етичні проблеми соціально-психологічного експерименту.

Тема 2. Історія розвитку основних теоретичних шкіл та напрямів соціально-психологічних знань

Періодизація історії соціально-психологічної науки. Осмислення соціально-психологічних явищ у системі соціогуманітарного знання (VI ст. до н. е. – середина XIX ст.). Описовий період розвитку соціальної психології: роботи М. Лацаруса та Г. Штейнтала й формування «психології народів»; внесок В. Вундта в становлення соціально-психологічної теорії; «психологія мас» у роботах Г. Тарда, Г. Лебона, Дж. Болдуїнга, У. Мак-Дугалла та ін. Європейська та американська соціальна психологія XX століття.

Розвиток соціальної психології як експериментальної науки (дослідження В. Меде, Ф. Олппорта, Н. Тріплетта, В. М. Бехтерева з вивчення феномена соціальної фасилітації та соціальної інгібіції).

Соціальна психологія в дореволюційній Росії. Внесок М. М. Ковалевського, М. К. Михайловського, В. М. Бехтерева в становлення соціально-психологічної теорії.

Біхевіоризм і необіхевіоризм та їхній вплив на розвиток соціально-психологічних знань (Е. Торндайк, Дж. Уотсон, Е. Толмен, К. Халл, Ф. Скіннер). Соціальний біхевіоризм як спроба вивчення соціалізації дітей, набуття соціального досвіду та норм поведінки і рольова концепція Дж. Міда. Основні напрями соціального біхевіоризму другої половини XX століття:

теорія навчання А. Бандури, теорія фрустрації Д. Долларда. Гештальтпсихологія та теорія «поля» К. Левіна, польова та вольова поведінка особистості. Внесок К. Левіна в розвиток досліджень малих груп, розробка типології стилів спілкування та керівництва.

Когнітивний напрям у психології особистості, дослідження Дж. Роттера та Дж. Келлі. Теорія «когнітивного дисонансу» Л. Фестінгера.

«Гуманістична психологія» як соціальний рух та теоретична перспектива (Г. Оллпорт, Г. Мюррей, Г. Мерфі, Дж. Келлі, Р. Мей, А. Маслоу та ін.).

Розвиток європейської соціальної психології. Теорія соціальних уявлень С. Московічі.

Розділ 2. Соціально-психологічні проблеми аналізу особистості

Тема 1. Соціалізація особистості: поняття, кризи, агенти та механізми

Особистість: повсякденне та наукове тлумачення. Специфіка аналізу особистості в психології, соціальній психології та соціології.

Соціалізація особистості: періоди та кризи. Історія вивчення та основні підходи до аналізу процесів соціалізації. Теорія криз соціалізації Е. Еріксона. Погляди Е. Кюблер-Росс на особливості соціалізації наприкінці життєвого шляху. Агенти соціалізації особистості в сучасному світі. Телебачення як агент соціалізації: вплив телевізійного насильства на формування особистості.

Зміст процесу соціалізації та його основні сфери. Механізми соціалізації (імітація, ідентифікація, інтеріоризація, адаптація тощо). Соціалізація дорослих, поняття «ре соціалізації» особистості.

Тема 2. Структура особистості та проблеми соціалізації в теоріях класиків світової психології

Психоаналітична теорія З. Фрейда: рушійні сили розвитку особистості, структура психіки та структура особистості. Поняття про механізми психологічного захисту (проекція, раціоналізація, витіснення, регресія, сублімація та ін.).

Стадії соціалізації особистості в теорії З. Фрейда: оральна, анальна, фалічна, латентна та генітальна. Особистісні комплекси, що виникають у процесі соціалізації (Едіпів комплекс, комплекс Електри, комплекс кастрації).

Аналітична психологія К. Юнга: структура особистості, індивідуальне та колективне несвідоме, поняття «архетипу», місце та роль архетипів у структурі особистості. Індивідуація як процес формування особистості та досягнення «Самості».

Індивідуальна психологія А. Адлера: «почуття неповноцінності», «прагнення до влади» та «соціальний інтерес» як фундаментальні характеристики особистості. Поняття «психологічний комплекс», «комплекс неповноцінності» та «комплекс вищості». Механізми компенсації, ідеї щодо формування стилю життя та «фіктивного фіналізму» в теорії А. Адлера.

«Культурно-філософський психоаналіз» К. Хорні: «корінна тривога» («базальна тривога») як базова категорія теорії, поняття внутрішньоособистісних конфліктів. Основні потреби, основний конфлікт та механізми психологічного захисту. Типи особистості залежно від домінування різних видів потреб. Прагнення особистості до самореалізації. Структура особистості: актуальне «Я», ідеалізоване «Я» та реальне «Я».

Сексуально-економічна теорія В. Райха. Структура та характер особистості, «невротичний характер» і «здоровий характер» у розумінні В. Райха. Психологія фашизму. Ідея сексуальної революції та її вплив на суспільні процеси в Європі та Америці.

Гуманістичний психоаналіз Е. Фромма. Потреба в укоріненні та потреба в індивідуалізації як рушійні сили розвитку особистості. «Свобода для» та «свобода від». Любовні та симбіотичні союзи. Екзистенціальні та історичні дихотомії людського існування. Поняття та типи «соціального характеру», продуктивні та непродуктивні типи характеру в теорії Фромма.

Міжособистісна психіатрія Г. Саллівана. Міжособистісні відносини як основа людського існування. «Неспокій» та динамізми як механізм психологічного захисту. Ілюзорний характер особистості та проблеми соціалізації.

А. Маслоу про систему особистісних потреб та особливості її функціонування. «Піраміда потреб» та поняття самоактуалізації особистості; критерії особистості, що самоактуалізувалася.

«Психологія особистісних конструктів» Дж. Келлі. Особистісні конструкти як усталений спосіб осмислення людиною певних аспектів життєдіяльності, інтерпретації життєвого досвіду. «Репертуарний тест рольового конструкта» (Role Construct Repertory Test) та «техніка репертуарної ґратки» як шлях до створення моделі особистісних конструктів, діагностики емоційних станів, вивчення закономірностей формування феномена дружби тощо.

Феноменологічна теорія особистості К. Роджерса. Я-концепція (Самість) як важливий персонологічний конструкт теорії Роджерса. «Техніка Q-сортування» як засіб валідації феноменологічної теорії. «Клієнт-центрована терапія» К. Роджерса та затвердження цілісності й унікальності людини в процесі психотерапевтичного втручання.

Новітні напрями світової персонології: теоретичні підходи та методичні розробки.

Розділ 3. Соціальні групи як об'єкт соціально-психологічного аналізу

Тема 1. Теоретико-методологічні аспекти аналізу та класифікації соціальних груп

Методологічні проблеми аналізу груп у соціальній психології. Різноманіття соціальних груп. Класифікація соціальних груп: умовні та реальні, лабораторні та природні, великі та малі, організовані та неорганізовані групи тощо. Соціальні рухи в системі великих соціальних груп та проблема лідерства.

Поняття, різновиди та характеристики великих груп. Класи, нації, соціально-професійні та соціально-демографічні спільноти як об'єкт соціальної психології.

Тема 2. Історія та сучасні напрями соціально-психологічного аналізу соціальних груп

Регулятори соціальної поведінки та структура психології великих соціальних груп. Національна психологія, ментальність та соціальні уявлення в системі категорій аналізу великих соціальних груп.

Історія та основні етапи вивчення малих груп. Малі соціальні групи та їхня класифікація (організовані та спонтанні, відкриті та закриті, стаціонарні та тимчасові, групи членства та референтні групи тощо). Методи та дослідження малих соціальних груп. Склад та структура малих соціальних груп. Динамічні процеси в малих соціальних групах (утворення груп, лідерство та керівництво, процес прийняття рішень), групові цінності та норми, соціальний контроль та система санкцій.

Розділ 4. Спілкування як соціально-психологічний феномен

Тема 1. Структура, механізми та соціально-психологічні ефекти спілкування

Спілкування як процес сприйняття людини людиною. Типові схеми формування першого враження та помилки першого сприйняття. Психологічні механізми, що забезпечують процес сприйняття в ході спілкування (ідентифікація, емпатія, рефлексія). Ефекти міжособистісного сприйняття (каузальна атрибуція, стереотипи, соціальна установка, упередження, атракція).

Спілкування як комунікативний процес. Особливості людської комунікації. Вербальна й невербальна комунікація. Різновиди невербальної комунікації: з використанням оптико-кінетичної системи знаків (жести, мімічні рухи); пара- та екстралінгвістичної системи знаків (діапазон та тональність голосу, включення пауз, сміху тощо, темп мовлення);

просторово-часової системи знаків (розміщення співрозмовників, запізнення); візуальної системи знаків (погляди).

Спілкування як інтеракція. «Позитивна» та «негативна» інтеракція. Концепція взаємодії Ч. Бейлса, фази групової взаємодії та типи лідерства. «Інструментальний» та «експресивний» лідери. Модель «подвійного лідерства» групи.

Тема 2. Засоби соціально-психологічного впливу в процесі спілкування

Наслідування як механізм взаємодії, взаємовпливу та соціалізації. Феномени конформізму й конформності та їх експериментальне дослідження.

Навіювання як механізм соціально-психологічного впливу. Феномени сугестії, контрсугестії та самонавіювання.

Зараження як механізм впливу. Зараження та паніка.

Переконання як засіб свідомого та організованого впливу на особистість.

Використання механізмів соціально психологічного впливу в повсякденному спілкуванні, рекламній діяльності, передвиборчих кампаніях тощо. Мода як складне соціально-психологічне явище.

ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Розділ 1. Соціальна психологія як наука

Заняття 1. Предметне поле соціальної психології: історія та сучасність

Питання для обговорення:

1. Дискусії про предмет соціальної психології у вітчизняній науці.
2. Специфіка та різноманіття соціально-психологічних феноменів.
3. Місце соціальної психології в системі соціогуманітарних наук.

Практичні завдання

Завдання 1. Нижче наведено різні підходи до визначення предмета соціальної психології, а також тих теоретичних проблем, що вона вирішує. Спробуйте вибрати оптимальне, на Ваш погляд, визначення й обґрунтувати свій вибір.

1. Соціальна психологія вивчає проблеми людського спілкування в його міжособистісних (Я – Інший) і міжгрупових (Група – Група) формах, тобто спілкування людей у межах мікрогруп і між самими мікрогрупами.

2. Соціальна психологія вивчає закономірності поведінки та діяльності людей, обумовлені фактом їхнього включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики цих груп, у тому числі великі соціальні групи (народи, нації, професійні групи тощо) та малі групи (колектив, родина, група друзів тощо).

3. Соціальна психологія вивчає психологічні аспекти різних масових явищ (наслідування, зараження, чутки, паніка, мода, звичаї, традиції тощо).

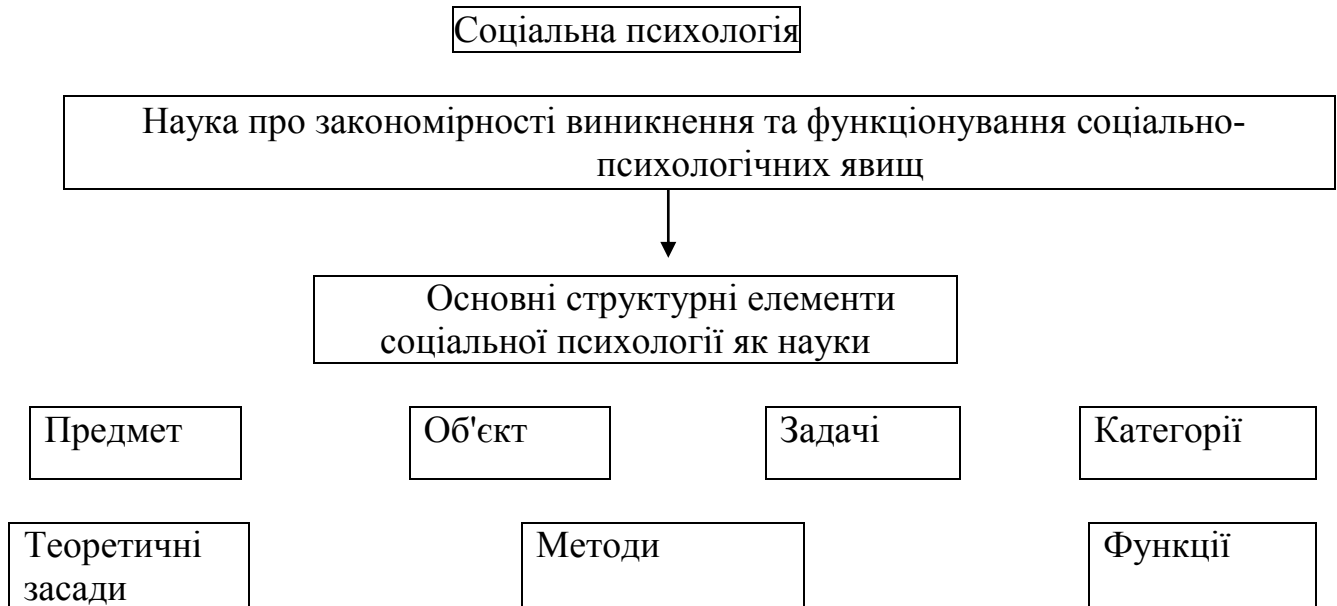
4. Предмет соціальної психології – психологічні аспекти різних форм суспільного життя: соціальна психологія ринкової взаємодії, соціальна психологія культури та мистецтва, соціальна психологія побуту тощо.

Завдання 2. Визначте, у чому особливості підходів психологів, соціальних психологів і соціологів до вивчення та аналізу перелічених нижче феноменів:

- флеш-моби;
- масові акції протесту;
- інтернет-залежність;
- конфлікти батьків і дітей;
- телевізійна реклама;
- організація фанклубів;
- влада;
- конформізм.

На Вашу думку, на прикладі яких інших соціальних явищ можна продемонструвати специфіку підходів згаданих соціогуманітарних дисциплін?

Завдання 3. Доповніть змістовно кожний з елементів схеми:



Заняття 2. Методи соціальної психології

Питання для обговорення:

1. Особливості та проблеми застосування методів опитування в соціально-психологічних дослідженнях.
2. Спостереження в соціальній психології.
3. Особливості застосування контент-аналізу в соціально-психологічних дослідженнях.
4. Методологічні та етичні аспекти соціально-психологічного експерименту.

Практичні завдання

Завдання 1. Виберіть промову будь-якого політика (рекламного агента) та проведіть контент-аналітичне дослідження.

Основні умови та вимоги:

- дослідження має описовий характер, тобто при його проведенні необхідний тільки текст;
- до звіту входить схема контент-аналізу й отримані результати;
- математична обробка отриманих результатів полягає в підрахунку суми

згадувань кожного мотиву.

Завдання 2. У літературі із соціальної психології виберіть опис експериментального дослідження та проаналізуйте його, визначивши:

- тип експериментальної схеми (інтраіндивідуальна / міжгрупова, однофакторна / багатофакторна, доекспериментальна / експериментальна / квазі-експериментальна, за послідовністю завдань);
- тип змінних (окремо залежна та незалежна) (бівалентна / багаторівнева, кількісна / якісна, одинична / комплексна);
- спосіб набору респондентів (випадковий підбір з генеральної сукупності, попарне вирівнювання, випадковий розподіл прошарків, випадковий розподіл груп, інше);
- можливі причини змішування та засоби його контролю.

Завдання 3. Оберіть опис будь-якої проблеми і складіть два варіанти плану експерименту (окремо для лабораторного та польового дослідження):

- мета дослідження;
- гіпотези дослідження;
- експериментальний план;
- характер й операціоналізація залежної і незалежний змінних, спосіб фіксації впливу незалежної змінної;
- способи контролю побічних змінних;
- спосіб набору респондентів;
- місце проведення експерименту;
- аналіз отриманих результатів.

Завдання 4. Дослідник висуває гіпотезу, відповідно до якої студенти коледжу, які переживали почуття самотності (що визначено за допомогою письмового тесту), з меншою імовірністю будуть першими розпочинати розмову з незнайомими однокурсниками, ніж ті студенти, яким це почуття практично невідомо.

Складіть короткий план проведення експерименту з метою перевірки даної гіпотези. Потім стисло опишіть кореляційні дослідження для перевірки цієї ж гіпотези. Оцініть позитивні та негативні особливості цих двох планів дослідження.

Завдання 5. Багато соціальних психологів вважає, що при проведенні психологічного дослідження іноді необхідне застосовувати обман, що цілком етично за умов дотримання певних запобіжних заходів. Інші декларують, що обман не можна виправдати, а тим більше використовувати. Оберіть точку зору, з якою погоджуєтесь і Ви, представте та захистіть її, аргументуючи

свою позицію. Які положення етичних кодексів, на Ваш погляд, можуть бути корисними в цьому випадку?

Завдання 6. У дослідженні Д. Бреймела студентів чоловічої статі примушували повірити, що їх збуджують фотографії чоловіків. А. Бергін давав піддослідним чоловікам і жінкам суперечливу інформацію про рівень їхньої маскулінності чи фемінності. В умовах одного з експериментів ця інформація представлялася його учасникам як така, що ґрунтувалася на результатах складної серії психологічних тестів. Тільки по закінченні всіх згаданих експериментів піддослідним повідомляли, що їх фактично обманювали.

На Вашу думку, які етичні проблеми поставали в цих експериментах? Чи виправданим був обман учасників експериментів? Як участь в експериментах могла зашкодити, на Ваш погляд, фізичному та психічному здоров'ю піддослідних?

Завдання 7. В одному із соціально-психологічних експериментів людина, що імітувала порушення рухового апарату, достатньо демонстративно падала у вагоні метро, при цьому з рота в неї витікала цівка «сценічної крові». Якщо хтось із пасажирів підходив до «жертви», вона дозволяла собі допомогти. Якщо ж ніхто з пасажирів не реагував, інший дослідник, який грав роль пересічного пасажиря, «допомагав жертві», і вони разом виходили на наступній зупинці.

Чи порушувались у цьому експерименті, на Вашу думку, певні моральні норми, які саме? Узагалі, чи мали дослідники моральне право на такий експеримент?

Завдання 8. Існує багато чинників, які впливають (як позитивно, так і негативно) на наше прагнення надати допомогу незнайомій людині: присутність інших людей, нестача часу, певний настрій тощо. Оберіть один із таких чинників, розробіть та опишіть процедуру спостереження, яке можна було б провести в якомусь людному місці з метою вивчення механізмів дії таких чинників.

Заняття 3. Історія розвитку основних теоретичних шкіл та напрямів соціально-психологічних знань

Питання для обговорення:

1. Які умови передували появі соціальної психології як самостійної науки?

2. Яке значення для сучасної соціальної психології мають перші теорії, що виникли в описовий період («психологія народів», «психологія мас»)?
3. Основні етапи та особливості розвитку європейської та американської соціальної психології.
4. У чому Ви вбачаєте причини своєрідного протистояння, що існує у відносинах між представниками сучасної європейської та американської соціально-психологічної думки?

Практичні завдання

Завдання 1. Гра «*Колективна розповідь*». Перед початком гри необхідно розставити стільці в аудиторії по колу. У ході гри учасникам потрібно, за пропозицією від кожного, скласти розповідь про історію соціальної психології, передаючи по колу один одному олівець. Перший учасник починає свій виступ, наприклад, фразою «Вважається, що офіційною датою початку історії соціальної психології, є 1908 рік, коли...». Другий учасник продовжує думку попереднього: «...була видана книга У. Макдугалла «Вступ до соціальної психології». Учасник, який не зможе продовжити думку колеги, повинен вийти з гри. Окрім формальної перемоги в грі того, за ким було «останнє слово», викладачем та студентами-глядачами може оцінюватися також глибина змісту відповіді кожного з учасників гри.

Завдання 2. Підготуйтеся до роботи «круглого столу» з участю представників різних теоретичних шкіл соціальної психології. Для проведення такого заходу студентам необхідно розділитися на групи, кожна з яких буде представляти ту чи іншу теорію, а саме:

- класичний біхевіоризм;
- необіхевіоризм;
- соціальний біхевіоризм;
- когнітивізм;
- гуманістичну психологію.

Спробуйте з позицій представників різних шкіл пояснити такі соціальні явища:

- альтруїстичну поведінку;
- расизм;
- агресію як наслідок перегляду телевізійних сюжетів;
- групове мислення.

Проаналізуйте особливості, переваги та недоліки кожної з теорій у поясненні означених феноменів.

Розділ 2. Соціально-психологічні проблеми аналізу особистості

Заняття 1. Соціалізація особистості: соціально-психологічні проблеми аналізу

Питання для обговорення:

1. Специфіка аналізу проблем соціалізації особистості в царинах різних соціогуманітарних наук.
2. Повсякденне та наукове уявлення про особистість.
3. Які аспекти соціалізації вивчаються у першу чергу соціологами, а які – соціальними психологами? Що дає аналіз соціалізації для представників обох наук?
4. Кризи та агенти соціалізації.

Практичні завдання

Завдання 1. Поясніть поняття «соціалізація» через поняття «адаптація» та «навчання». По допомогу можна звернутися до книги Т. Шибутані «Соціальна психологія» (Пер. с англ. В. Б. Ольшанского. Ростов н/Д: Феникс, 1998. Часть 4. Социализация. С. 396-508).

Завдання 2. Якого роду дослідження доводять, що обов'язковою умовою соціалізації є інші люди, які відіграють ролі «інструктора», «моделі для наслідування» й «джерела підкріплення»? Наведіть приклади досліджень, які б підтверджували, що відсутність тілесних соціальних контактів у ранньому дитинстві призводить до того, що дитина взагалі втрачає здатність до подальшої соціалізації. Які історії з літературних творів чи з реального життя можна вважати доказами цієї гіпотези?

Завдання 3. Назвіть основні механізми навчання агресії, що виділяє А. Бандура. Перелічіть основні агенти соціалізації, під впливом яких сучасна людина навчається моделям прояву агресивних імпульсів. Обґрунтуйте свою відповідь. Які запобіжні заходи можна вживати на різних рівнях соціальної системи для послаблення або нівелювання такого впливу?

Завдання 4. Минулий досвід кожної людини унікальний, тому як різні люди можуть мати спільні конвенціональні значення (наприклад, стереотипи сприйняття)? Поясніть з позиції соціальної психології, на основі яких принципів та під впливом яких чинників відбувається формування таких спільних значень у сучасному світі.

Завдання 5. Наведіть приклади того, як усталені орієнтації (конвенціональні значення, стереотипи) підкріплюються в соціальній взаємодії у вигляді жартів, прислів'їв та приказок.

Завдання 6. Оскільки згадувані у попередніх завданнях конвенціональні значення здебільшого набуваються шляхом взаємодії, обговоріть у своїй групі роль та основні механізми символічної комунікації. У чому відмінність егоцентричного та соціалізованого мовлення?

Завдання 7. У дослідженні телевізійних уподобань дітей виявилось, що піддослідні дошкільного віку обирають переважно гумористичні сюжети, де дійовими особами є тварини та ляльки; другий клас надає перевагу ковбойським темам; учням четвертого класу подобаються комедії та пригоди; шостий клас теж обирає комедії, пригоди, а також «страшні» історії. Поясніть з позиції теорії Жана Піаже, чому відбуваються ці зміни в уподобаннях дітей різного віку?

Завдання 8. Пригадайте основні положення теорії Е. Еріксона та дайте відповіді на такі питання:

1. Чи вважаєте Ви, що культура не може забезпечити адекватну підтримку на кожній окремій стадії соціалізації?
2. Чи доводилося Вам спостерігати які-небудь забобони, що укладаються в концепцію Еріксона щодо псевдоспецифікації?
3. Чи вважаєте Ви, що теорія Еріксона враховує специфіку соціалізації представників різної статі? Які, на Ваш погляд, існують розбіжності в шляхах розвитку статевої ідентичності в межах сучасної української культури?
4. Чи вважаєте Ви, що ранній вибір кар'єри та технічних дисциплін перешкоджає досягненню ідентичності, а відстрочений вибір дисциплін і гуманітарні науки фасилітують цей процес (як вважають Еріксон, Коту та Левін)?
5. Якщо Вам доводилося жити в іншій країні, порівняйте її культуру із сучасною українською культурою. Чи існують, на Ваш погляд, відмінності в проведенні дозвілля на будь-якій із восьми психосоціальних стадій соціалізації особистості? Які саме?

Практикум

«Тиск соціального середовища»

У цьому завданні Вам пропонується виконати одночасно дві ролі — піддослідного, на якого впливає сприятливе та несприятливе соціальне

середовище, та спостерігача, що фіксує поведінку інших учасників ситуації.

Матеріалом для спостереження повинні стати дві (чи декілька пар) однотипні установи, що передбачають високий соціальний статус відвідувачів: два відділення банку, два дорогі супермаркети, два салони з продажу автомобілів, дві туристичні фірми тощо. Виконуючи роль клієнта, необхідно звернутися до персоналу однієї установи, імітуючи високий статус відвідувача (потенційно вигідний клієнт), й іншої – з низьким статусом (малоймовірно, що він виявиться клієнтом або є потенційно малопривабливим клієнтом). Відмінності в статусі досягаються через зміну зовнішнього вигляду: дорогий чи дешевий та простий одяг, наявність чи відсутність зачіски, макіяжу (для жінок), дорогих аксесуарів (наприклад, престижна сумка, дорогий мобільний телефон та ін.) При цьому, імітуючи низький соціальний статус, Ви не повинні бути недбало одягненими, брудними чи дивно виглядати тощо.

Докладіть зусиль, щоб, за винятком зовнішнього вигляду, Ваша поведінка в обох установах була приблизно однаковою.

Предметом Вашого спостереження повинні стати відмінності в поведінці персоналу з високостатусним та низькостатусним клієнтом, а також Ваша реакція. У процесі спостереження фіксуються, а в подальшому – порівнюються, такі характеристики:

- час, що минув до того, як з Вами почали розмовляти;
- форма звертання до Вас;
- тривалість розмови;
- особливості розмови (чи ставили Вам питання, чи переривали Вас тощо);
- власне зміст розмови;
- дистанція між Вами і Вашим співрозмовником, поза співрозмовника (нахил уперед, назад, поворот голови й ін.);
- міміка та жестикуляція співрозмовника;
- як часто і довго співрозмовник дивився Вам в очі;
- інші особливості спілкування.

Питання та завдання:

1. У чому виявлялися відмінності в поведінці персоналу в двох організаціях? Чи можна їх пов'язати з особливостями Ваших статусів?
2. Як би Ви охарактеризували атмосферу взаємодії в обох випадках? Які форми поведінки її створювали?
3. Якою була Ваша реакція на поведінку персоналу? Як Ви почувалися і що переживали?
4. Якщо Ви зіткнулися з несприятливим тиском середовища, як це

- відбилося на Вашій поведінці?
5. Чи вдалося Вам перебороти тиск? Якими засобами?

Рольова гра «Культурні норми та ідентичність»

Суттєві зміни, що відбуваються в нашому суспільстві, актуалізують дослідження соціалізації, фундаментальні особливості якої традиційно аналізувалися та експериментально підтверджувалися в зарубіжній, переважно американській соціальній психології. Як Вам відомо, найбільш впливовими в цьому сенсі вважаються психоаналітичний напрям, теорія соціального навчання, символічний інтеракціонізм (соціальний біхевіоризм) та когнітивно-орієнтований підхід.

Метою гри «Культурні норми та ідентичність» є ігрове моделювання пізнавальних, практичних ситуацій, які сприятимуть більш глибокому засвоєнню понять, що пов'язані із соціалізацією, зокрема таких, як соціально-«культурна норма» та «соціальна ідентичність».

Загальна процедура гри

Студентська група розділяється шляхом жеребкування на дві однакові за чисельністю підгрупи. Кожна підгрупа отримує своє завдання та починає працювати ізольовано одна від одної, готуючи виступи.

Через певний час перша група презентує свій виступ, який обговорюється, що дає можливість зробити попередні висновки та підбити перші підсумки.

Аналогічно відбувається процедура «звітування» другої підгрупи.

На заключному етапі узагальнюються результати проведеної роботи в цілому.

Завдання для 1-ї підгрупи

«Діалог маргіналів»

Інформація. У нашому суспільстві існує значна кількість культурних норм, які можна цілком обґрунтовано вважати такими, що не є санкціонованими. Спостерігаючи їх щоденно та повсякчасно, ми рідко замислюємося над своїми вчинками. Існують ситуативні стереотипи поведінки, продиктовані культурними нормами суспільства, які прищеплюються індивідам з раннього дитинства в процесі соціалізації. Ці регулятори нашої поведінки незримі та мало відчутні, й ми практично ніколи не аналізуємо першопричини та природу багатьох повсякденних ритуалів. Лише тоді, коли зйткаємося з відхиленнями, з девіантною поведінкою, ми

можемо відрефлексувати факт існування такої норми. Інакше кажучи, для того, щоб усвідомити норму, її треба порушити?!

Подібні ідеї блискуче узагальнив відомий представник феноменологічної орієнтації в соціології – автор етнометодології американський соціолог Г. Гарфінкель, який зосередився на розгляді того, як відбуваються інтерпретація та розуміння навколишнього соціального світу індивідами. Гарфінкель виходив з гіпотетичного припущення, згідно з яким в основі соціальної взаємодії лежать буденні передумови, правила, що мають на увазі (Гарфінкель дав їм назву «фонові очікування») та визначають її перебіг. Експерименти, які проводив дослідник, спиралися на припущення про те, що порушення нормального перебігу взаємодії виявить у чистому вигляді ці фонові очікування, які лежать в основі актуальної ситуації. (За більш докладною інформацією щодо теорії Г. Гарфінкеля та феноменологічного підходу як такого можна звернутися, наприклад, до такого джерела: Соціологія: Навчальний посібник / За ред. С. О. Макеєва. К.: «Українська енциклопедія» ім. М. П. Бажана, 1999. Розділ 8. Параграф 3. «Етнометодологічні дослідження явищ повсякденного світу». С.236-253.)

Інструкція. Розіграйте будь-яку ситуацію, розподіливши між собою різні соціальні ролі. Форма Вашого групового виступу обирається довільно, але бажано, щоб вона мала характер діалогу. Виконуючи свою роль, кожен з Вас повинен продемонструвати максимальне відхилення від норм, які відповідають тій ситуації, яку Ви обрали для гри. Наприклад, тема Вашої «вистави» – спільна нарада співробітників різних рівнів (від генерального директора до помічника спеціаліста) великої компанії. Про те, як зазвичай така нарада відбувається, уявлення є, мабуть, у більшості членів групи.

Ваше завдання – наочно продемонструвати існуючі норми шляхом їх порушення. Яка саме ситуація розігрується – повинно бути зрозуміло з Ваших виступів, щоб «спостерігачам» було легше зафіксувати порушені норми в ситуаційному контексті, який обрано підгрупою. Тривалість Вашого виступу – не більше п'яти хвилин.

Рекомендації. Домовтеся щодо ситуації, визначте культурні норми, які їй притаманні, та складіть їх перелік, розіграйте ситуацію, максимально порушуючи визначені норми. Проведіть обговорення, по черзі висловлюючи свою думку. Навіть тоді, коли Ваш колега висловлює думку, протилежну Вашій, переривати його неприпустимо – це теж, до речі, норма цього практичного заняття.

Після обговорення розкажіть, будь ласка, як, на Вашу думку, проходило обговорення та планування виступу. Які нові питання, що раніше не викликали сумнівів, виникли в ході гри? Чи можна стверджувати, що Ваша участь у грі сприяла виникненню якогось іншого розуміння поняття та сутності культурних норм?

Орієнтовний перелік питань:

1. Що врешті – решт зараз відбувалося? Що це була за ситуація?
2. Яких персонажів представляли Ваші однокласники?
3. Які статуси мали ці персонажі?
4. Які культурні норми були порушені? Яким чином вони зазвичай санкціонуються?
5. Узагалі, які норми можуть існувати в межах даного ситуаційного контексту?
6. Спробуйте самі самостійно сформулювати визначення культурної норми.

Завдання для 2-ї підгрупи

«Хто я для себе?» — «А для тебе я хто?»

Інформація. Соціальну ідентичність можна тлумачити як процес осмислення індивідом свого «місця» в соціальному просторі, зміст якого визначається, з одного боку, засвоєнням усієї сукупності культурних цінностей світового рівня цивілізації, загальнолюдських якостей, а з другого – ставленням до всього цього індивіда, актуалізацією його «Я», розкриттям можливостей, потенціалу особистості, її творчої природи.

Соціальна ідентичність у нормі розглядається в співвіднесеності із соціальними нормами, соціальними категоріями, соціальною позицією чи соціальним статусом. Питання про ідентичність: «Хто я такий?» – одне з найважливіших питань у житті кожної людини. Зазвичай, відповідаючи на нього, люди оцінюють свою соціальну позицію, свій соціальний статус, наприклад: «Я – студент», «Я – українець», «Я – друг» тощо.

Варіантів відповіді на питання про ідентичність може бути дуже багато, при цьому більшість з них тією чи іншою мірою будуть відбивати певні соціальні вимоги чи відносини, які є важливими для людини. На думку багатьох сучасних авторів, навіть якщо у відповідях великої кількості людей домінують риси, що належать до рефлексивного «Я», все одно погляд індивіда на себе пов'язаний із цілою низкою соціальних чинників, зокрема, із соціальною структурою та місцем у ній.

Соціологи зацікавилися проблемою ідентичності ще на початку ХХ століття. За останні роки на Заході було проведено багато експериментальних досліджень соціальної ідентичності. Одним із завдань цього заняття буде спроба відтворити в скороченому варіанті тест «Двадцять тверджень», створений у 50-ті роки М. Куном. Складовими ідентичності можна вважати внутрішню («Хто я для себе?») та зовнішню («Ким мене вважають інші?»), причому внутрішня та зовнішня ідентичність можуть або збігатися, або – ні.

Інструкція та рекомендації. Спочатку кожному членові підгрупи по черзі пропонується п'ять разів відповісти на питання «Хто я?» та записати кожен відповідь. Далі всі учасники гри пишуть по п'ять характеристик на кожного члена групи («Хто він / вона?»). У процесі групової дискусії отримані результати обговорюються та обробляються. Наприкінці гри підгрупа готує коротку доповідь про результати.

Орієнтовний перелік питань:

1. Які види ідентичності домінують у відповідях учасників групи щодо «внутрішньої» ідентичності?
2. Які види ідентичності домінують у характеристиках другого типу («Хто він / вона?»).
3. Чи є відмінності в оцінюванні ідентичностей у юнаків та дівчат?
4. Наскільки збігаються (корелюють) «внутрішня» та «зовнішня» ідентичність учасників гри? У чому, на Вашу думку, полягають причини невідповідності (якщо вони були зафіксовані в процесі гри).

Заняття 2. Структура особистості та проблеми соціалізації в теоріях класиків світової психології (заняття проводиться у формі колоквиуму)

Питання до колоквиуму:

3. Фрейд: класичний психоаналіз

1. Чи спостерігали Ви поведінку, що відповідає характеристиці несвідомої мотивації, яку дав З. Фрейд? Опишіть її. Чи можете Ви дати інше пояснення такої поведінки, при цьому не посилаючись на несвідому мотивацію?
2. Чи має в сучасній культурі сенс ідея З. Фрейда про те, що конфлікт на сексуальному ґрунті є для особистості центральним? Як, на Ваш погляд, більш толерантне ставлення суспільства до проявів сексуальності змінює цю проблему?
3. Як би Ви могли пояснити поведінку надмірно пунктуальної та охайної людини, використовуючи певні положення теорії З. Фрейда? Які саме?
4. Перелічіть і поясніть чотири характеристики інстинктів.
5. Яку роль у психічному житті особистості відіграють механізми психологічного захисту, що описав З. Фрейд? Перелічіть основні з них і наведіть приклади.

К. Юнг: аналітична психологія

1. Як Ви вважаєте, чи може несвідоме містити в собі творчий початок? Якщо так, чому вплив несвідомого іноді приводить до творчості, а іноді – до непристосованості?
2. Які спостереження за суспільством (наприклад, події, що повідомляються в новинах) можуть бути пояснені за допомогою юнгівського поняття «Тінь»?
3. Як Ви вважаєте, чи має сенс юнгівська інтерпретація релігійної міфології, крім утвердження цінності самої релігії?
4. Чи допомогло Вам поняття психологічних типів краще пізнати себе чи когось з Вашого оточення?
5. Перелічіть три виміри, що К. Юнг використовував для визначення психологічного типу (психотипу людини). Охарактеризуйте їх.

А. Адлер: індивідуальна психологія

1. Як співвідноситься адлерівський акцент на соціальному аспекті особистісних проблем із проблемами, що виникають сьогодні?
2. Як адлерівське поняття «почуття неповноцінності» «спрацьовує» щодо людей із фізичними вадами?
3. Як Ви гадаєте, чи доречно в сучасному суспільстві використовувати термін А. Адлера «маскулінний протест»?
4. Уявіть, що Ви складаєте тест «Незакінчені речення» для проекту дослідження. Яке питання Ви поставите, щоб оцінити прояви «фіктивного фіналізму» людини?
5. Сучасні західні культури пропагують індивідуалізм. Як може теорія А. Адлера скоригувати проблеми, що породжуються занадто великою увагою людини до самої себе?

К. Хорні: культурно-філософський психоаналіз

1. Подібно до інших дослідників, К. Хорні підкреслює важливість відносин між батьками і дитиною на ранньому етапі життя. Які висновки, що стосуються догляду за дітьми, випливають із цього аналізу? Чи вважаєте Ви виправданою увагу, що приділялася раннім відносинам між батьками і дитиною?
2. К. Хорні описує перфекціонізм критично, стверджуючи, що він може служити захисним механізмом. Чи згодні Ви зі ставленням дослідниці до цього феномена?
3. Як пояснює К. Хорні розбіжності між здоровою і невротичною особистістю з позиції невротичних потреб чи тенденцій?

4. Який тип батьківських настанов у теорії К. Хорні загрожує потребі дитини в безпеці чи послаблює? Чи вважаєте Ви, що більшість сучасних батьків із розумінням ставляться до потреби своїх дітей у безпеці?
5. Проаналізуйте роль культури в детермінації індивідуального розвитку особистості. Що К. Хорні називає найважливішим конфліктом свого часу?

Е. Фромм: гуманістична теорія особистості

1. Який конфлікт, на думку Е. Фромма, є основною мотиваційною силою в житті людей? Опишіть п'ять основних екзистенціальних потреб людини.
2. Чи погоджуєтесь Ви з думкою Е. Фромма про те, що більшість людей сьогодні насолоджуються значною волею й автономією, але розплачуються за це самотністю, відсутністю почуття безпеки й відчуженістю?
3. Чи вважаєте Ви, що «ринкова орієнтація» характеру є домінуючим типом особистості в нашому суспільстві? Якщо ні, то яка чи які орієнтації характеру, на Вашу думку, найбільш поширені сьогодні? Аргументуйте Вашу позицію.
4. Порівняйте і вкажіть розбіжності в поглядах Е. Еріксона, Е. Фромма та К. Хорні щодо впливу подій раннього дитинства на формування структури особистості.
5. Як Е. Фромм характеризує людську агресію, її причини та прояви?

Г. Олпорт: теорія особистісних рис (диспозиційна теорія)

1. Як Г. Олпорт визначає особистість? Поясніть значення цього визначення для розвитку теорії особистості.
2. З яких джерел беруться докази наявності тих чи інших рис? Обговоріть, зокрема, олпортівській аналіз цінностей.
3. Згадайте яку-небудь людину, яку Ви добре знаєте, і перелічіть її сутнісно важливі індивідуальні характеристики. Чи є ці характеристики тим, що Г. Олпорт називав «центральними диспозиціями»? Наскільки ефективною, на Ваш погляд, може вважатися концепція кардинальних диспозицій для опису особистості повсякденною, розмовною мовою.
4. Перелічіть ті риси особистості, які Ви вважаєте своїми власними основними рисами. Чи повністю цей список репрезентує Ваше власне інтуїтивне почуття індивідуальності (Ваше суб'єктивне відчуття того, ким Ви є як цілісна особистість)? Чи Ви також вважаєте корисною концепцію пропріуму для повного опису Вашої індивідуальності? Що конкретно додає концепція пропріуму для повного опису Вашої

індивідуальності? Чого не вистачає у Вашому списку індивідуальних рис?

5. Що Ви думаєте про концепцію «функціональної автономії»? Чи можуть люди насправді розірвати свої мотиваційні зв'язки з минулим, чи ця концепція є черговою «теоретичною ілюзією»?

Ф. Скіннер: радикальний біхевіоризм

1. Узагальніть основні принципи оперантного обумовлення. Як підкріплення, покарання та згасання впливають на частоту реагування?
2. Поясніть розходження між позитивним підкріпленням, негативним підкріпленням і покаранням.
3. Що б Ви зробили, якби збиралися застосувати принципи оперантного обумовлення для поліпшення якогось аспекту життя? Опишіть моделі поведінки, які Вам хотілося б змінити, та стимули, що могли б наблизити Вас до цієї мети.
4. Уявіть, що в експерименті з використанням незнайомої ситуації спостерігач стежить за немовлятами та їхніми матерями. Що міг би спостерігати біхевіорист, звертаючи увагу і на поведінку матері, і на поведінку дитини? Як це мало б допомогти розумінню розвитку особистості немовляти?
5. Чи доводилося Вам спостерігати застосування оперантного обумовлення в освіті? Якщо ні, то як би Ви запропонували його використовувати?

Дж. Доллард і Н. Міллер: психоаналітична теорія навчання

1. Прокоментуйте ідею Долларда та Міллера про те, що у вивченні особистості можна враховувати соціально-культурні фактори – такі, наприклад, як соціальний клас. Назвіть деякі культурні фактори, що, на Ваш погляд, необхідно обов'язково враховувати. Як ці фактори впливають на особистість?
2. Використовуючи концепцію ієрархії реакцій і результуючої ієрархії, проаналізуйте навчання, що відбувається, коли студент, який «провалився» на першому іспиті, вирішує підготуватися до перезаліку не з друзями, а наодинці, у бібліотеці.
3. Двоє друзів одягаються практично однаково. Як Ви гадаєте, який психологічний феномен проявляється у цьому випадку: аналогічна поведінка, копіювання чи погоджена залежна поведінка?
4. Використовуючи поняття градієнта наближення і градієнта уникання, проаналізуйте конфлікт, що є в житті дорослої людини, яка переживає

двоїсті почуття при відвідуванні будинку, у якому вона провела своє дитинство.

5. Чим будуть відрізнятися діти, яких годували за розкладом, від дітей, яких годували на їхню вимогу?

А. Бандура: когнітивне соціальне навчання

1. Чи вважаєте Ви, що за допомогою теорії соціально-когнітивного навчання можна описати найважливіші особистісні характеристики? Чи не вважаєте Ви, що ця теорія занадто сфокусована на пізнанні?
2. Як Ви гадаєте компетенції та очікування є причинами поведінки чи її наслідками?
3. Чи вважаєте Ви, що насильство, яке тиражується засобами масової інформації, сприяє поширенню агресії в суспільстві? Якщо так, чи існують засоби зменшення цього негативного впливу?
4. З урахуванням процесів, що відбуваються у навченні через спостереження, поясніть, чому іноді на людей упливають не бажані, а небажані моделі?
5. Як родина та школа впливають на дитяче почуття самоефективності? Що б Ви порадили у зв'язку з цим батькам та вихователям-педагогам?

К. Роджерс: феноменологічна теорія особистості

1. Поясніть, що мав на увазі К. Роджерс під «тенденцією актуалізації»?
2. Обговоріть ідею Роджерса про одвічну доброту людей і критику, яку породив цей оптимізм.
3. Обговоріть ставлення Роджерса до суб'єктивного переживання.
4. Поясніть, як Роджерс використовував концепцію «Я» для розуміння особистісного росту.
5. Чи вважаєте Ви за можливе зменшити напругу політичних конфліктів за допомогою груп зустрічей чи інших терапевтичних технік? Чи це припущення свідчить про політичну наївність?

А. Маслоу: гуманістична психологія та ієрархія потреб

1. Серед 3000 студентів А. Маслоу знайшов тільки одного, який самоактуалізувався. Скільки, на Ваш погляд, їх було б сьогодні – менше, більше чи стільки ж, якщо врахувати зміни в студентській популяції (наприклад, те, що все більше студентів прагнуть до отримання другої вищої освіти, сплачують за навчання тощо).
2. Обговоріть значення висновків, що випливають з теорії А. Маслоу, для сучасного суспільства. Чи є в ньому фактори (наприклад, бідність чи

злочинність), які можна інтерпретувати з позиції дефіцитарної мотивації?

3. А. Маслоу вважав, що сексуальність є почасти фізіологічною потребою, а почасти – потребою в приналежності. Чи релевантні інші рівні в ієрархії потреб для розуміння сексуальності в умовах сучасного суспільства? Поясніть свою точку зору.
4. Поясніть, що мав на увазі А. Маслоу під креативністю як характеристикою самоактуалізованої людини. Чим ця характеристика відрізняється від характеристики музичного чи художнього обдарування?

Розділ 3. Соціальні групи як об'єкт соціально-психологічного аналізу

Заняття 1. Малі соціальні групи

Питання для обговорення:

1. Теоретико-методологічні проблеми вивчення малих груп: історія та сучасний стан.
2. Динамічні процеси в малих групах.
3. Проблеми керівництва малою групою.

Практичні завдання

Завдання 1. Ознайомтеся з класифікацією груп (за Г. М. Андрєєвою), що наведена нижче, дайте кожній з них характеристику та наведіть по одному прикладу на кожен різновид груп:

- умовна;
- реальна;
- лабораторна;
- формальна;
- неформальна;
- природна;
- велика;
- мала;
- дифузна;
- номінальна;
- колектив;
- професійна;
- референтна.

Завдання 2. Ознайомтесь з таким визначенням колективу: «Колектив – група людей, які об'єднані спільними цілями і задачами і які досягли в процесі соціально–цінної спільної діяльності високого рівня розвитку».

Чи можна застосувати це визначення, наприклад, для характеристики організованої банди, що давно існує? Як вирішити певне протиріччя, що виникає за таких умов, адже за рівнем внутрішньогрупових зв'язків вона те ж саме, що колектив, але за соціальною спрямованістю, спільною діяльністю її членів протилежна йому? До якого різновиду малої групи ви віднесли б подібні групи антисоціальної спрямованості?

Завдання 3. На прикладі студентської групи (екіпажа космонавтів, дружньої компанії) опишіть і проаналізуйте структуру малої групи, функції групових норм, що існують у подібних об'єднаннях людей.

Завдання 4. Назвіть основні фактори, за умов існування яких група скоріше схильється до введення надалі ролі лідера, ніж до того, щоб при відсутності лідера досягти мети й однаковою мірою скористатися результатами.

Завдання 5. Наведіть приклад соціальних лінощів, соціальної фасилітації та соціальної компенсації. Дайте пояснення можливих причин виникнення таких феноменів.

Завдання 6. Чи може одна і та ж сама група бути одночасно віднесена до референтної, професійної, великої, природної, соціальної, неформальної, номінальної. Якщо так, то обґрунтуйте свою відповідь. Якщо ні, то яку (які) з названих груп треба виключити з наведеного переліку?

Завдання 7. Р. Берон та ін. (1993) вивчали розбіжності між «соціальними лінощами», які викликані неможливістю врахувати внесок кожного, та «паразитизмом», коли людина вважає, що не обов'язково робити свій внесок. Поясніть, як Діл і Штребе досліджували соціальні лінощі. Як би Ви досліджували «паразитизм» під час «мозкового штурму»?

Завдання 8. Як ми можемо пояснити, чому піддослідні в експериментах Стенлі Мілграма були такими слухняними та залежними? Поясніть, як соціальний тиск, дію якого було встановлено в дослідженнях конформізму, можна розуміти в термінах інформативного впливу, а також у термінах нормативного впливу.

Завдання 9. Обговоріть, чому в критичних ситуаціях так часто виникає потреба в централізованому керівництві. Які наслідки передбачаються в таких випадках для членів групи, що розташовані на периферії групової структури?

Заняття 2. Великі соціальні групи

Питання для обговорення:

1. У чому принципова психологічна відмінність між великою та малою групою?
2. Назвіть основні риси масових суспільств за характеристиками, наданими Т. Шибутані. Запропонуйте декілька найбільш актуальних, на Ваш погляд, тем для досліджень масових суспільств під кутом зору сучасної соціальної психології.
3. Проблема структури психології великих соціальних груп.
4. Сутнісні характеристики етнічних груп: національний характер чи ментальність?

Практикум

«Поведінка натовпу»

Виконання цього завдання передбачає спостереження за натовпом з оцінкою деяких характеристик його поведінки. Групами для спостереження можуть бути: публіка на концерті (класичної, рок- чи поп-музики) чи на дискотеці, уболівальники на спортивному змаганні, мітингуючі, черга. Бажано порівняти дві різні ситуації. Під час спостереження необхідно вибрати три моменти, коли поведінка і настрої натовпу будуть суттєво відрізнятися (наприклад, для концерту це може бути виконання твору, оплески після закінчення твору і пауза, пов'язана зі зміною виконавця чи настроюванням апаратури; під час футбольного матчу — порівняно спокійний момент гри, забитий гол, закінчення матчу тощо). Оцініть за 5-бальною шкалою такі особливості поведінки натовпу:

- кількість розмов;
- кількість вигуків;
- кількість рухів;
- кількість контактів і доторкань;
- ступінь активності аудиторії (наприклад, спів, танці, змахи руками, скандування та ін.)

При спостереженні зафіксуйте такі моменти:

- наскільки натовп є однорідним за статтю, віком, стилем одягу тощо?
- наскільки натовп є однорідним за поведінськими проявами? Які можна виділити варіанти поведінки?
- чи можна виділити людей, що відрізняються від натовпу своїм зовнішнім виглядом та/чи поведінкою?
- зафіксуйте варіанти поведінки (окремі слова чи вигуки й ін.), що

запам'яталися вам найбільше.

- охарактеризуйте інші зафіксовані Вами особливості поведінки.

Питання і завдання:

1. Які моделі поведінки найбільш характерні для натовпу в ситуаціях, які Ви порівнювали?
2. Які розбіжності в поведінці людей Ви зафіксували в різних ситуаціях? У чому, на Вашу думку, їхні причини?
3. Які розбіжності в поведінці людей Ви зафіксували в різні моменти спостереження? З чим вони пов'язані?
4. Як би Ви охарактеризували настрій чи «групове почуття» натовпу? Як вони виявляються в поведінці?
5. Як Ви вважаєте, які форми поведінки з відзначених Вами були б неможливі в іншій ситуації? Чому?
6. Запропонуйте заходи впливу на натовп і профілактики агресивних та інших негативних проявів.

Розділ 4. Спілкування як соціально-психологічний феномен

Заняття 1. Специфіка та структура спілкування як соціально-психологічного процесу

Питання для обговорення:

1. Основні структурні компоненти спілкування.
2. Помилки першого сприйняття та шляхи їх подолання.
3. Соціально-психологічні механізми та ефекти спілкування.

Практичні завдання

Завдання 1. Спробуйте розв'язати такі психологічні задачі:

- Дванадцять бурлак мовчки тягнуть баржу. Спілкування це чи ні? Якщо так, то до якого різновиду його можна віднести?
- Мати колисає місячне немовля. Спілкування це чи ні?
- Глядач дивиться по телевізору балетний спектакль. Спілкування це чи ні? Якщо так, то в чому в цій ситуації полягає обмін інформацією?
- Лектор читає лекцію в режимі монологу, аудиторія при цьому не ставить питань, не подає жодної репліки, не записує, але слухає, а чи чує, чи розуміє — сказати важко. Чи можна це вважати спілкуванням між лектором і аудиторією?

Завдання 2. У літературі розрізняють пряме і непряме спілкування, безпосереднє й опосередковане (через письмові чи технічні засоби), міжособистісне та масове. Поверніться до задач (завдання № 1) і спробуйте відповісти знову: чи можна вважати задачу № 3 такою, що описує опосередковане спілкування? Якщо так, то де в цьому випадку обмін інформацією?

А до якого виду можна віднести дії бурлаків: до непрямого спілкування через відчуття руху баржі чи обміну діяльностями в безпосередньому спілкуванні?

Завдання 3. До функцій спілкування дослідники найчастіше відносять такі:

1) об'єднувальна; 2) формуюча; 3) «підтверджуюча»; 4) міжособистісна (організація та підтримання взаємин між індивідами); 5) внутрішньоособистісна (діалог із самим собою).

Наведіть приклади, до чого може призвести невиконання цих функцій. Приклад недотримання об'єднувальної функції — біблійна легенда про невідале будівництво Вавилонської вежі (Вавилонське стовпотворіння) тощо.

Завдання 4. Психологія націй (етносів, народностей) — існуюча в реальності система почуттів, настроїв, думок, традицій, звичаїв, сподівань тощо, які відрізняють одну націю чи народність від іншої, а також особливості її мови та культури, господарського та побутового укладу.

Для чого, з якою метою у практичній діяльності людини необхідне вивчення, знання й урахування національної психології? Чи потрібне спеціальне вивчення психології корінної нації керівником (вихователем, організатором, менеджером, психологом тощо) — представником цієї ж нації (наприклад, українцю, що працює з українцями, вивчати українську національну психологію)? Чи може нормальне (ефективне) спілкування у такому випадку відбуватися «автоматично»?

Завдання 5. Згадайте історію життя та злочинів героя роману Патріка Зюскінда «Парфумер» та спробуйте відповісти на наступні питання, аргументуючи свої відповіді:

1. Що, на Вашу думку, в цій історії є художньою вигадкою письменника, а що може бути пояснене з точки зору сучасної науки, в тому числі — психологією?
2. Дія якого з ефектів міжособистісного сприйняття описана в романі?
3. Які події з життя героя, на Ваш погляд, визначили специфічні риси його особистості та поведінки?
4. За яких характеристик макро- та мікросередовища соціалізації Жана-Батиста Гренуа риси його особистості могли б бути принципово іншими?

Практикум

«Вивчення соціальних стереотипів та упереджень за допомогою шкали соціальної дистанції Е. Богардуса»

Методика вимірювання генералізованої установки індивіда щодо ставлення до певної етнічної групи та виявлення ступеня прийнятності іншого індивіда як представника національної групи була розроблена американським дослідником Е. Богардусом у 1925 році. У 1959 році Богардус запропонував спеціальний бланк шкали соціальної дистанції (за національною ознакою).

В оригіналі пропонувалося визначити, за кого людина здатна прийняти представника різних національних груп. Зокрема, пропонувалися такі позиції близькості:

- близьке родичання через шлюб (The close kinship by marriage);
- членство у клубі як особистого друга (To my club as personal chums);
- проживання на одній вулиці як сусіда (To my street as neighbours);
- колеги по спільній роботі (To employment in my occupation);
- громадянство однієї країни (To citizenship in my country);
- гість (турист) у країні (As a visitor only to my country);
- жодна з ролей (Would exclude from my country).

Питання були представлені в таблиці, в якій необхідно було зробити позначку в кожному рядку:

	The close kinship by marriage	To my club as personal chums	To my street as neighbours	To employment in my occupation	To citizenship in my country	As a visitor only to my country	Would exclude from my country
Canadians	1	2	3	4	5	6	7
Chinese	1	2	3	4	5	6	7
English	1	2	3	4	5	6	7
French	1	2	3	4	5	6	7
Germans	1	2	3	4	5	6	7
Hindus etc.	1	2	3	4	5	6	7

Після адаптації до наших умов було запропоновано декілька варіантів шкали, зокрема найпоширенішою формою став такий перелік варіантів соціальної дистанції:

1. чоловік / дружина;
2. член сім'ї / близький родич;
3. друг;
4. сусід;
5. колега;
6. мешканець міста;
7. громадянин країни;
8. іноземець.

Залежно від мети дослідження до переліку національно-етнічних утворень можна додавати й інші соціальні групи (наприклад, за політичною орієнтацією, за віковою та статевую приналежністю, за культурними уподобаннями тощо). Оберіть ті групи, які у першу чергу цікавлять присутніх на практичному занятті студентів, проведіть методику, вирахуйте індивідуальні та середні по групі показники.

Питання та завдання:

1. Які групи отримали найвищі, а які – найнижчі показники?
2. Чим, на Вашу думку, обумовлені такі результати? Які стереотипні та упереджені уявлення «спрацювали» у цьому випадку?
3. Чи мали Ви особистий контакт з тими групами, що отримали найвищі та найнижчі показники?
4. Наскільки виявлені після проведення методики позиції, на Ваш погляд, є об'єктивними та обґрунтованими?
5. Поміркуйте, як можна було б скоригувати Ваші позиції, пов'язані з необ'єктивним ставленням до певних соціальних груп.

Заняття 2. Засоби соціально-психологічного впливу в процесі спілкування

Питання для обговорення:

1. Історія виникнення та основні види соціально-психологічного впливу.
2. Практичні проблеми та етичні аспекти використання засобів соціально-психологічного впливу.

Практичне завдання

Завдання 1. Проаналізуйте будь-який загальновідомий телевізійний рекламний ролик з точки зору використання в ньому охарактеризованих на практичному занятті методів соціально-психологічного впливу:

1. Чи поєднуються в ньому різні методи? Які саме?
2. Який вплив, на Вашу думку, має на телеглядачів особистість героя (героїв) цього рекламного продукту?
3. Чи можна назвати, на Вашу думку, цю рекламну продукцію вдалою (такою, що бути впливати на поведінку споживачів, визначати їхній вибір тощо)?

Завдання 2. Ваша мета – аналіз інформації про те, як, звертаючись до людей, можна впливати на їхні переконання, зокрема, за допомогою телевізійної реклами (Див.: Пайнс Э., Маслач К. Практикум по соціальной психологии. СПб.: «Питер», 2000. С. 104-105). Для цього Вам необхідно буде переглянути протягом, наприклад, кількох годин певну кількість рекламних роликів, фіксуючи результати свого спостереження в таблиці, зразок якої наведено нижче.

Рекламний ролик	Товар (послуга), що рекламується	Основні діюві особи, які рекламують товар (послугу)	Типи звернень, що спрямовані на переконання глядача
1			
2			
3			
4			
5			
...			
15			

Рекомендації. По-перше, запишіть, що саме пропонується в рекламі. По-друге, охарактеризуйте діюву особу, яка пропонує товар (послугу), для чого вкажіть, зокрема, її стать, вік, соціальний статус тощо. По-третє, спробуйте визначити, до якого типу належать звернення, спрямовані на переконання глядача. Наприклад, рекламні ролики можуть експлуатувати бажання людини бути популярною та багатою, мати привабливу зовнішність і подібатися іншим, легко спілкуватися, мати багато друзів і міцне здоров'я тощо. Треба пам'ятати, що реклама переконує не лише за допомогою слів, якими супроводжується реклама (вербальний вплив), а й шляхом візуального пред'явлення товару.

Коли всі студенти виконають індивідуальні завдання, починайте порівняльний аналіз результатів, отриманих у Вашій групі в цілому. Спробуйте відповісти, наприклад, на такі питання:

1. Чи можна стверджувати, що певний тип звернень переважав над іншими? Якщо так, то яку конкретну назву можна йому дати?
2. Чи враховувались у зверненнях цього типу особливості потенційної аудиторії, наприклад, її гендерні, вікові або освітні характеристики?
3. Які методи соціально-психологічного впливу використовувались у проаналізованих Вами рекламних роликах?
4. Які з виділених Вами типів рекламних звернень, на Ваш погляд, є найбільш ефективними з точки зору впливу на аудиторію? За рахунок чого?

Рекомендована література

Основна література

1. Варій М. Й. Соціальна психіка нації. Львів : СПОЛОМ, 2002. 184 с.
2. Волянська О. В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія : навч. посіб. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2007. 160 с.
3. Волянська О. В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія : навч. посіб. Київ : Знання, 2008. 275 с. (Вища освіта ХХІ століття).
4. Волянська О. В., Коробкіна Т.В., Ніколаєвська А. М. Соціальна психологія : навч. посіб. 3-є видання, доповнене. Харків : ХНУРЕ, 2012. 220 с.
5. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : підручник: У 2 кн. - Кн. 1 Соціальна психологія особистості та спілкування. Кн. 2 – Соціальна психологія груп. Прикладна психологія. Київ : Либідь, 2010.
6. Основи соціальної психології : підруч. для закл. вищ. освіти / П. П. Горностай, П. І. Бублик, М. О. Литвин, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова ; за ред. чл.-кор. НАПН України М. М. Слюсаревського ; Нац. акад. пед. наук України, Ін-т соц. та політ. психології. Київ : Талком, 2018. 578 с. URL:<https://ispp.org.ua/wp-content/uploads/2021/02/Osnovy-socpsych.pdf>
7. Скворчевська Є. Л. Прокрастинація як типова соціально-психологічна проблема. *Практична психологія та соціальна робота*. 2020. Вип. 1 (51). С. 165-177.
8. Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня бакалавра / Н. Ю. Волянчук, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Москаленко, О. І. Боковець, Б. В. Андрійцев ; КПП ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2019. 254 с. URL:<https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/27765/1/Social-psychology.pdf>
9. Франкл В. Людина в пошуках справжнього сенсу. Психолог у концтаборі. Київ : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2018. 160 с.
10. Фройд З. Вступ до психоаналізу. Нові висновки. Київ : Навчальна книга - Богдан, 2021. 552 с.
11. Фройд З. Тлумачення сновидінь. Харків : Фоліо, 2019. 608 с.
12. Юнг К. Г. Архетипи і колективне несвідоме. Київ : Астролябія, 2018. 608 с.
13. Юнг К. Г. AION. Нариси щодо символіки Самості. Київ : Астролябія, 2016. 432 с.

Допоміжна література

1. Берн Е. Ігри, у які грають люди / пер з англ. Київ : Книжковий клуб «Клуб Сімейного Дозвілля», 2022. 256 с.

2. Гримич М. Два виміри національного характеру. *Наука і суспільство*. 1991. № 8. С.207-301.
3. Донченко О., Романенко Ю. Архетипи соціального життя і політика: Глибинні регулятиви психополітичного повсякдення. Київ : Либідь, 2002. 447 с.
4. Зюскінд П. Запахи, або Історія одного вбивці (Парфуми). URL: <https://www.ukrlib.com.ua/world/printit.php?tid=123>.
5. Карпа І. Фройд би плакав. Харків : Фоліо, 2007. 238 с.
6. Козлова О.А. Соціальна психологія особистості та спілкування : практикум для студентів спеціальності 6.030101 «Соціологія». Харків : НТУ «ХПІ», 2017. 172 с.
7. Мід Дж. Голосовий жест і значимий символ. *Дух, Самість і Суспільство*. Київ, 2000. С. 54-67.
8. Орвелл Дж. 1984. Пер. с англ. Київ : Видавництво Жупанського, 2015. 312 с.
9. Павлюк С. Особливості та динаміка сучасного процесу етнічної самоідентифікації українців: до питання теорії етносу. *Слово і час*. 2002. № 6. С. 3-7
10. Савенко С. О. Проблеми психологічної захищеності суспільства від впливу медіа-реклами. URL: <https://ispp.org.ua/2020/05/25/savenko-s-o-problemi-psixologichno%d1%97-zaxishhennosti-suspilstva-vid-vplivu-media-reklami/>
11. Семеніхіна Г. В. Соціально-психологічні чинники вибору шлюбного партнера та вступу молоді у шлюб. URL: <https://ispp.org.ua/2020/05/25/syemyenixina-g-v-socialno-psixologichni-chinniki-viboru-shlyubnogo-partnera-ta-vstupu-molodi-u-shlyub/>

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

Розділ 1. Соціальна психологія як наука

Тема 1. Предмет та методи соціально-психологічних досліджень

1. Основні підходи до визначення предметного поля соціально-психологічної науки.
2. Місце соціальної психології в системі соціогуманітарних наук.
3. Загальна характеристика методів соціально-психологічного дослідження.
4. Соціально-психологічний експеримент: історія розвитку та моральні проблеми застосування.

У вітчизняній психології дискусія про предмет соціальної психології розпочалася ще в 1959 році зі статті відомого ленінградського психолога А. Г. Ковальова й мала продовження на II Всесоюзному з'їзді психологів СРСР (1963 р.). Підсумком цієї дискусії було формування чотирьох точок зору щодо предмету соціально-психологічної науки.

Перша з них знайшла багато симпатиків серед соціологів і представляла соціальну психологію як науку про масовидні явища психіки, предметом якої повинна стати суспільна психологія як рівень суспільної свідомості, притаманної окремим соціальним групам, передусім класам.

На думку прибічників другої точки зору (серед них, зрозуміло, переважали психологи), предмет соціально-психологічного аналізу – особистість, її позиція в групі, типологія особистостей тощо.

Своєрідним компромісом між цими позиціями була ідея про те, що соціальна психологія одночасно є наукою як про групову, масову психологію, так і про особистість та її поведінку в групі, що передбачало дуже широке трактування предмета цієї психологічної дисципліни.

Особливе місце в дискусії посіла позиція, згідно з якою предметом соціальної психології слід було вважати таке предметне поле, яке не вивчалось жодною наукою – спілкування та його особливості.

Не менш неоднозначною є ситуація з визначенням предмета соціально-психологічної науки і в зарубіжній психології. Звернімося до деяких тлумачень цього питання, які пропонуються авторитетними західними вченими. Так, на думку відомого американського психолога Д. Майєрса, соціальна психологія – це наука, що вивчає, як люди думають один про одного, як впливають один на одного і як ставляться один до одного. Його не менш шанований колега – професор Каліфорнійського університету Т. Шибутані, характеризуючи соціальну психологію, зазначає, що це лише ще одна наука, яка спеціалізується на вивченні людської поведінки, й тому

окреслює її проблемне поле через поняття «дія», «значення», «роль», «особистість», «група» тощо. На думку популярного сьогодні в Америці соціального психолога – професора державного університету в Аризоні Роберта Чалдіні, соціальна психологія – це наука, яка досліджує, як впливають на думки, почуття та поведінку людини інші люди. Відомий представник французької гуманітарної думки С. Московічі ще в роботах 70-х років минулого століття визначав соціальну психологію як науку про поведінку, маючи на увазі специфічний тип людської поведінки – символічний.

У чому полягає причина такої невизначеності? Звичайно ж, це й відносно недавня інституціоналізація соціальної психології, але головне – це різноманіття тих явищ, що можна назвати соціально-психологічними й осмислити в межах цієї науки.

Ідеї західних дослідників, які намагаються наблизитись до вирішення цього питання й визначити місце соціальної психології в системі сучасних наук про людину й суспільство, об'єднуються у два підходи, що отримали назву «інтрадисциплінарного» та «інтердисциплінарного». Перший підхід на практиці реалізується насамперед через розуміння соціальної психології або як частини соціології, або як складової психологічної системи знань. Прикладом інтердисциплінарного підходу, представники якого намагаються знайти місце соціальної психології на межі наук (і не тільки соціології та психології), може слугувати точка зору американського вченого Дж. Девіса, який називає соціальну психологію «гібридною» дисципліною.

Разом з тим авторитетні західні дослідники, зокрема європейські, теж відзначають невизначеність ситуації щодо предметного поля сучасної соціальної психології та її міждисциплінарних зв'язків. Професор Гейдельберзького університету Карл Ф. Грауманн підтверджує факт існування двох свого роду «галузей» цієї науки, для окреслення яких навіть існують загальноприйняті та всім зрозумілі аббревіатури – психологічної соціальної психології (ПСП) та соціологічної соціальної психології (ССП). Вони існують абсолютно самостійно одна від одної, а їхні симпатии із середовища вчених читають і пишуть різні підручники та монографії, працюють як викладачі за різними навчальними планами, по-різному тлумачать історію своєї науки, мають різні уявлення про пріоритетні напрями дослідницької діяльності та її практичне застосування. Якщо психологи, за зауваженням Грауманна, фокусують увагу на психічних (наприклад, пізнавальних) процесах, то соціологи схильні розглядати функції індивідів у контексті соціальних структур.

У чому все-таки полягає зв'язок між соціальною психологією та соціологією? Звичайно ж, у спільності предмета аналізу, бо в деяких дослідженнях іноді навіть важко буває означити межу між ними; дуже схожими є й методи, які використовують обидві науки. У той же час треба зазначити, що закономірності, які вивчає соціологія, мають більш

опосередкований характер і пояснюються дією об'єктивних соціальних законів, у соціологічних дослідженнях фіксуються зміни в структурі суспільства та їхнє відображення у свідомості людей. Соціально-психологічні зв'язки мають явно безпосередній характер (симпатії та антипатії, сприйняття та розуміння людьми один одного тощо), тому вивчаючи суб'єктивно-психологічні якості людей (установки, цінності, мотиви, групові норми й т. ін.), соціальна психологія не прагне розглядати їх як наслідок змін у суспільній структурі чи свідомості, а сприймає насамперед як результат безпосереднього спілкування людей тощо. У певному сенсі можна вважати, що соціальна психологія є своєрідним «містком» між психологією з її акцентом на індивідуумі та соціологією з її увагою до соціальних структур.

Д. Майєрс з цього приводу зазначає, що люди взагалі часто плутають соціальну психологію та соціологію. Представники цих наук дійсно мають спільні інтереси, досліджуючи, як поведуть себе люди в групах. Але відмінності між цими двома науками, на його думку, полягають у тому, що соціологи переважно вивчають групи (від малих до великих), а соціальні психологи – індивідів, цікавлячись при цьому, впливом групи на окремих людей та індивіда – на групу. Пам'ятаєте його точку зору щодо предмету соціальної психології? Так, «що думає людина про інших, як ці інші на неї впливають, як ми ставимося до інших...».

Учений наводить декілька прикладів, які ілюструють ці відмінності. Наприклад, розглядаючи подружні відносини, соціологи фокусують свою увагу на тенденціях розвитку шлюбів як таких, розлученнях, проблемах сумісності тощо, в той час як психолог буде досліджувати, чому певні індивіди приваблюють один одного. Інший приклад – соціолог міг би провести дослідження того, яким чином расові установки представників середнього класу як соціальної спільноти відрізняються від расових установок нижчого класу, в той час як соціального психолога буде цікавити процес формування расових установок як таких.

Змінюється суспільство – змінюються й завдання, які стоять перед соціальною психологією як наукою. Особливої актуальності питання відповідності тематики та нових напрямів досліджень мають для психологів пострадянських країн. На думку Г. М. Андрєєвої, у сьогоdnішній ситуації такою проблемою є, наприклад, глобальна зміна соціальних стереотипів, які в радянському суспільстві мали суттєву специфіку: виключну тривалість свого формування й затвердження, значну поширеність практично в усіх соціальних групах, сильну підтримку не тільки панівною ідеологією, а й усіма інститутами суспільства.

Не менш нагальним є питання зміни системи цінностей, зокрема, під кутом зору співвідношення групових та загальнолюдських цінностей. Й нарешті, йдеться про цілий блок проблем, пов'язаних із кризою ідентичності, оскільки руйнування та зникнення певних соціальних утворень (груп, спільнот) змінило традиційні схеми та механізми ідентифікації, ускладнило

цей процес як такий, зробило його характер невизначеним та безсуб'єктивним. У такій ситуації мало лише однієї зміни чи оновлення проблематики (наприклад, виключення з переліку соціально-психологічних проблем особливостей соціалістичного змагання); недостатньо вже просто зафіксувати зміни в психології соціальних груп. Необхідно шукати принципово нові підходи до аналізу соціально-психологічних явищ, нові стратегії досліджень.

Соціальна психологія повинна насамперед позбавитися від нормативного характеру, тобто меншою мірою вважати своєю функцією в суспільстві надання певних зразків поведінки, а надавати людям інформацію, яка б залишала їм право самим обирати правильні рішення.

Основними методами, які використовують сучасні соціальні психологи, є опитування, спостереження, аналіз документів та експеримент. Розглянемо деякі особливості та проблеми їх застосування в соціальній психології.

Хоча опитування достатньо поширене в соціальній психології, його використання викликає велику кількість нарікань, оскільки потрібна інформація в цьому випадку отримується зі самозвітів та самоспостережень людей, а під час інтерв'ю до цих проблем додається ще й вплив дослідника, який проводить бесіду, оскільки починають діяти закони сприйняття людьми один одного. У той же час соціологи, які традиційно завдяки використанню опитування та його різновидів отримували практично три чверті інформації, налаштовані більш оптимістично та вважають, що репрезентативна вибірка сукупність і дотримання вимог методики та техніки проведення опитування дозволяють отримати якісну та об'єктивну інформацію.

Спостереження – один із перших методів, який почали використовувати соціальні психологи, конкурувати з ним може хіба що експеримент, оскільки трапляються ситуації та явища, дослідити які можна лише за допомогою спостереження. Проблеми, з якими стикається дослідник, застосовуючи цей метод, у цілому відомі, винайдені й «засоби боротьби» з ними. Це питання вибору одиниць спостереження, способів фіксації інформації, тривалість спостереження. Як і в соціології, найпоширенішими різновидами цього методу є так звані «невключене» та «включене» спостереження. В першому випадку дослідник не приховує своїх намірів та самого факту спостереження, у другому – прагне усіма шляхами більш органічно «включитися» в життя тієї групи людей, за якими ведеться спостереження, приховує свою мету й власне те, що він проводить наукове дослідження.

Аналіз документів як метод отримання наукової інформації в соціальній психології має велике значення, оскільки з його допомогою можна здійснювати аналіз продуктів людської діяльності. Щодо проблем його застосування, то в першу чергу фахівці звертають увагу на можливу суб'єктивність інтерпретацій та здатність дослідника взагалі до розуміння матеріалу, зокрема тексту. Почасти ці проблеми «знімаються» завдяки

використанню такого різновиду цього методу, як контент-аналіз, який особливо незамінний у дослідженнях у галузі масових комунікацій.

Основним методом у соціальній психології справедливо вважають експеримент, оскільки в усьому світі три чверті соціально-психологічних досліджень базуються саме на ньому, причому два експерименти з трьох проводяться в умовах соціально-психологічних лабораторій. У той же час використання експерименту та його пізнавальні можливості (останнє стосується насамперед лабораторного експерименту) – одне з дискусійних питань у сучасній соціальній психології. По-перше, виникають певні заперечення щодо коректності переносу закономірностей поведінки людей, які перебувають в умовах лабораторії, на повсякденну поведінку. Викликає сумніви й репрезентативність навіть класичних соціально-психологічних експериментів, оскільки більшість з них проводилася з добровольцями (дуже часто ними були молоді люди – студенти університетів та коледжів), позиції та поведінка яких можуть не відображати відповідних характеристик усієї генеральної сукупності.

Серйозною проблемою, на думку фахівців, є й так звані «ефекти експериментатора». Вплив психолога, що проводить експеримент, є стороннім чинником, який може суттєво змінювати результати дослідження, приховуючи або деформуючи роль інших важливих факторів. На основі вивчення та узагальнення багатьох експериментальних ситуацій було виділено кілька таких ефектів. Так, наприклад, може йтися про вплив на поведінку учасників експерименту в напрямку певних очікувань дослідника. Цей феномен відомий тепер під назвою «помилка експериментатора» (experimenter bias): дослідник робить ненавмисні підказки через зміни виразу обличчя та тональності голосу. Для того, щоб зменшити подібний вплив, психологи намагаються максимально обмежити взаємодію з учасниками дослідження, наприклад, даючи інструкцію з використанням аудіозапису або звертаючись по допомогу на окремих етапах експерименту до особи, яка не ознайомена зі змістом гіпотез, кінцевою метою, умовами проведення дослідження тощо. Інша категорія ефектів експериментатора концентрується навколо уваги дослідника (скільки та якого типу) тим чи іншим групам або окремим особам, що беруть участь в експерименті. Тому завдання дослідників полягає в тому, щоб максимально пропорційно розподілити увагу одного й того ж типу між усіма учасниками експерименту.

Найвідомішими соціально-психологічними експериментами вважають дослідження трьох американських психологів – Музафера Шеріфа, Соломона Аша та Стенлі Мілграма, які вивчали, відповідно, особливості формування групових норм, тиск групи та підкорення авторитету.

Експеримент М. Шеріфа полягав у тому, що одна людина або група з двох чи трьох осіб перебувала в абсолютно темній кімнаті, в якій на відстані приблизно п'яти метрів знаходилось невелике стаціонарне джерело світла. За таких умов, як відомо, виникає ілюзія сприйняття, що має назву

«автокінетичний ефект» та знаходить прояв у тому, що за відсутності орієнтира нерухома лампа сприймається як така, що блукає. Шеріф просив піддослідних, які, звичайно ж, не знали про існування автокінетичного ефекту, дати точну оцінку ступеню руху джерела світла. Половина учасників експерименту зробила свої перші висновки, перебуваючи в ізоляції від інших, хоча в подальшому вони працювали над тим же завданням у невеликій групі. Друга половина добровольців спочатку зазнавала групових випробовувань, а на наступному етапі давала відповіді самостійно.

Виявилося, що перша половина піддослідних достатньо швидко розвивала стандартну оцінку (певну норму), навколо якої коливалися їхні відповіді. Цей стандарт був стабільним, але значною мірою варіювався між окремими особистостями. На груповій фазі експерименту, коли зустрічалися люди з різними особистими нормами, думки учасників експерименту зводилися до однієї більш-менш спільної позиції – групової норми. Ті ж піддослідні, які спочатку працювали в умовах групи, дотримувалися групових норм в оцінках ілюзорного руху джерела світла навіть тоді, коли (на другій фазі експерименту) вони ставали одноосібними учасниками експерименту. Таким чином, М. Шеріф установив, що люди, опиняючись перед неоднозначними та неясними стимулами, все ж таки розвивають усталену внутрішню систему координат, завдяки якій оцінюють подразник. Але співставляючи власну думку з чужою, вони швидко відмовляються від цієї системи задля того, щоб пристосуватися до позиції інших людей. З другого боку, загальна система координат, яка сформувалася в присутності інших, продовжує впливати на особисту думку й тоді, коли джерело впливу (інші люди) вже відсутнє.

Природно, що виникало питання: чи впливатиме і як саме думка інших (групи) тоді, коли більшість буде давати таку оцінку того чи іншого явища, яка може вважатися дуже неточною або навіть абсурдною? Це й намагався з'ясувати в своєму дослідженні Соломон Аш.

С. Аш на початку 50-х років минулого століття провів серію експериментів з вивчення феномена конформізму як зміни особистої думки в бік думки, що висловлюється більшістю членів групи, до якої належить певна людина. В експерименті брали участь сім студентів, яких попереджали, що з їх допомогою будуть вивчатися особливості зорового розпізнавання. Вісімнадцять разів учасники експерименту повинні були визначати, яка з трьох порівнювальних ліній дорівнювала за довжиною стандартній. Лише один із учасників експерименту («шостий») був справжнім піддослідним, іншим же попередньо пояснювали необхідність давати помилкові відповіді (у дванадцяти серіях експерименту) і поводитися при цьому якомога формально та спокійно. Під впливом навмисне помилкових оцінок «колег» лише чверть піддослідних змогли уникнути власних помилкових відповідей, у той час як у серії контрольних замірів (коли оцінки давались одиничними піддослідними) чисельність такої групи дорівнювала 95 %. І хоча вплив групи був достатньо

сильним й очевидним, джерело впливу (експериментальна група та власне експериментатор) не намагалося в цьому експерименті безпосередньо контролювати та санкціонувати опір нечисельної «незалежної групи» піддослідних, а відповіді «шостого» ніколи не викликали негативних реакцій з боку більшості.

Особливості поведінки в умовах, коли джерело впливу має високий статус, явно диктує людині поводитися так, щоб доводилося чинити всупереч своїм повсякденним переконанням, вивчав у своїх експериментах С. Мілграм (70-ті роки ХХ століття). Експериментатор пояснював добровольцям – учасникам експерименту, що має за мету вивчення впливу покарання на процес навчання. «Учня» (професійного актора) прив'язували до крісла, приєднавши до його зап'ястків електроди, пояснивши, що його завдання полягає в тому, щоб запам'ятати список попарно з'єднаних слів, а у випадку помилок його буде покарано електрошоком, сила якого буде зростати. «Вчитель» розміщувався за пультом електрогенератора, на якому було 30 кнопок, що позначали розряди електричного струму силою від 15 до 450 вольт, а також словесні визначення міри покарання, зокрема, «легкий шок», «середній шок» тощо й нарешті – «смертельно небезпечний шок». «Учителю» давалася настанова послідовно давати завдання «учню», у разі помилки – карати електрошоком, поступово збільшуючи дозу. Дослідників цікавило, до якої межі може дійти піддослідний («учитель»), завдаючи болю іншій людині, чи відмовиться слухатися експериментатора? Незважаючи на «страждання» «учня», експериментатор, який був для піддослідного авторитетом, наполягав на тому, щоб експеримент продовжувався. Урешті – решт С. Мілграм з'ясував, що 63 % піддослідних доводили «виховання» до найвищого рівня, хоча під час попередніх бесід, прогнозуючи як власну поведінку у таких ситуаціях, так і поведінку інших людей, абсолютна більшість опитаних заперечувала можливість підкорятися експериментатору за межею 180 вольт.

Подальші численні інтерпретації результатів експерименту С. Мілграма та дослідження, що здійснювалися іншими вченими, були достатньо суперечливими (як, до речі, й документальний фільм, знятий на основі цього експерименту), сам же Мілграм зміг установити, що ступінь підкорення залежав від багатьох ситуаційних чинників (місця проведення експерименту, спілкування з експериментатором з допомогою телефону або безпосередньо, статусу учасників експерименту тощо), хоча в цілому він залишався достатньо високим і в інших країнах, де повторювалася схема експерименту (у Мюнхені дослідниками було зафіксовано найвищий рівень підкорення – 85 %).

Але, мабуть, найгострішою проблемою, що виникає у зв'язку з використанням соціально-психологічного експерименту, є етичні питання. Вони стосуються, зокрема, змісту попередніх інструкцій учасникам експерименту (йдеться про те, що, як правило, справжня мета експерименту

від піддослідних приховується), моральних і психологічних наслідків осмислення власної поведінки учасників деяких експериментів (особливо гостро вони постали, наприклад, після згаданого експерименту С. Мілграма) та впливу результатів дослідження на їхнє психологічне та психічне здоров'я тощо.

З цими проблемами стикнулися свого часу й організатори ще одного відомого експерименту, який залишився в історії соціальної психології як «тюремний експеримент Філіппа Зімбардо». Студентам-добровольцям було запропоновано «відсидіти» в імпровізованій в'язниці, створеній на факультеті психології Стенфордського університету. Дослідників цікавило питання: чи є тюремні знущання породженням патологічних злочинців та злобних охоронців, чи самі ролі охоронця та в'язня ламають і роблять жорстокими навіть співчутливих людей? Приносять ці люди самі жорстокість у подібні заклади чи жорстокими їх ці заклади й роблять?

Після ретельної перевірки щодо кримінального минулого та серйозного тестування, студентів, відповідно до результатів жеребкування, поділили на охоронців та ув'язнених. Учасникам експерименту видали відповідний одяг, проінструктували щодо правил поведінки, зокрема, «охоронцям» розповіли, як підтримувати дисципліну. Після першого веселого дня, коли всі «вживалися» в ролі, стали помічатися деякі зміни в ситуації: охорона почала принижувати в'язнів, останні на знак протесту спочатку збунтувались, потім впали у відчай. Так, за словами Зімбардо, виникла невідповідність, яка постійно зростала, між реальністю та ілюзією, між виконанням ролі та самоідентичністю. В'язниця, яку створили дослідники, почала поглинати й учасників експерименту, й їх самих. І хоча дослідження було розраховане на два тижні, вже за кілька днів його довелося припинити. Усі були шоковані, ніхто з учасників експерименту не міг пояснити тих змін, які виявилися в їхній поведінці вже на другий день експерименту, дехто явно потребував кваліфікованої психологічної допомоги.

Тому спеціальні документи – Етичні кодекси, розроблені на Заході асоціаціями соціальних психологів, вимагають від дослідників, які проводять соціально-психологічні експерименти, дотримання цілої низки вимог. Насамперед достатньо повно інформувати потенційних учасників експериментів для того, щоб отримати згоду поінформованого піддослідного (informed voluntary consent). Ця вимога є центральним етичним принципом психологічного дослідження, тому для його дотримання психолог повинен чітко поінформувати майбутнього учасника як мінімум щодо таких моментів:

- які процедури й з якою метою будуть використані саме в цьому дослідженні;
- які ризики та просто незручності можливі у зв'язку з цим;
- чи є обмеження щодо відповідей експериментатора на питання, які виникають у піддослідних;

- повідомити, що учасники експерименту можуть припинити свою участь у ньому в будь-який момент без будь-яких умов.

Також необхідно бути правдивими, використовувати обман лише в тому випадку, коли його можна виправдати значимою метою або коли немає альтернативи; захищати людей від можливих травм та суттєвого дискомфорту; використовувати інформацію про кожного з учасників конфіденційно; після завершення експерименту повністю розповісти про його мету та структуру, не виключаючи використаних обманних слів та дій. Якщо учасниками експерименту є діти, то дослідник повинен отримати згоду на їхню участь у батьків чи інших дорослих, які ними опікуються.

Одним із громадянських прав, яке може порушуватись у процесі соціально-психологічного експерименту, є право на недоторканість приватного життя (right to privacy), що в контексті такого дослідження пов'язане з трьома проблемами: ступінь закритості інформації, використання певних методів її збору та нерозголошення отриманої інформації.

У найбільш визнаному принципі дослідницької етики декларується, що дослідник не має права зашкодити піддослідним, а навпаки, останні можуть навіть розраховувати на те, що будуть мати певну вигоду. Обов'язок дослідника – зробити все можливе для мінімізації ризику там, де він може виникнути. Так, до участі у потенційно небезпечних за психологічними наслідками експериментах не слід запрошувати уразливих людей, а в ситуаціях, де виникає очевидний дистрес, заздалегідь необхідно забезпечити медико-психологічну допомогу, відстежуючи можливі негативні наслідки участі в експерименті й певний час після його завершення. Щодо вигод, то вони можуть мати форму грошових виплат учасникам дослідження; це може бути задоволення від участі у вирішенні важливої соціальної проблеми; іноді йдеться про так звану «клінічну користь», коли людина, завдяки участі в психологічному експерименті вирішує якусь свою проблему; й нарешті, можна ставити питання про задоволення від особистого сприяння науковому прогресу.

До середини ХХ століття більшість соціально-психологічних експериментів мала характер лабораторних. Поступово дослідницька діяльність в цій галузі знань про людину почала орієнтуватись на експериментальні розробки, що проходили апробацію в природних, так званих «польових» умовах. Це було викликано двома основними причинами: по-перше, досить обґрунтованими сумнівами щодо можливості перенесення результатів експериментів (наприклад, із вивчення атит'юдів, конформності тощо) з лабораторних умов у повсякденне життя, по-друге – необхідністю вивчення ефектів широкомасштабних соціальних програм, які принципово не могли бути експериментально перевірені в штучних умовах психологічної лабораторії.

В арсеналі сучасної соціології також є всі згадані методи, але, наприклад, експеримент як метод отримання інформації соціологами

використовується дуже рідко, оскільки здійснювати маніпуляції з певними чинниками в масштабах великих соціальних груп одночасно і важко, й дуже часто просто неетично.

У деяких дослідженнях можуть використовуватись тестові методики, але лише як додаткові засоби, оскільки вони не є власне соціально-психологічним методом. Для діагностики груп часто використовується так звана «соціометрична методика» (автор – американський психолог та психотерапевт Дж. Морено), яка дозволяє всебічно висвітлити систему зв'язків у групі, що ґрунтуються на емоційному ставленні її членів один до одного, проаналізувати рівень згуртованості групи, дослідити проблеми лідерства тощо. В технічному, власне процедурному, плані соціометрія — це співвідношення опитувальної методики й алгоритмів спеціальної математичної обробки первинних вимірів. Сутність її полягає у визначенні різноманітних персональних та групових індексів.

Питання соціометричної анкети (соціометричні критерії) вербально формулюються, наприклад, так: «Кого б Ви обрали...?», «Чий думці Ви віддасте перевагу в ситуації...?», «Хто зумів би Вас переконати...?» тощо. Соціометричні критерії повинні націлювати учасників дослідження на вибір або відхилення іншого члена групи під час розв'язання завдання спільної діяльності; бути зрозумілими та цікавими для учасників дослідження; включати пропозиції щодо вибору або відхилення; сформульовані так, щоб це викликало в членів групи емоційно-психологічний ефект; не допускати обмежень індивідуального та змістовного характеру щодо вибору одних та відхилення інших членів у межах однієї групи.

Соціометричні критерії поділяються на комунікативні («соціометричні тести») та гностичні («тести соціальної перцепції»). Комунікативні критерії використовуються для того, щоб виміряти та описати реальні або уявні відносини в групі, виявити, яким кожен член групи бачить своє безпосереднє оточення. Гностичні критерії спрямовані на відображення уявлень людини про те, якою вона бачить свою роль, свою позицію в групі, хто, на думку самого суб'єкта, може обрати його для розв'язання конкретної задачі, а хто — відхилити. Завдяки гностичним критеріям можна визначати як закономірності розуміння людиною взаємовідносин у групі, так і бачення нею процесів спілкування між членами групи.

Соціометричні критерії поділяють також на офіційні та неофіційні. Офіційні дають можливість вимірювати міжособистісні відносини на рівні формальної структури групи, виробничих та службових обов'язків, неофіційні – відкривають перед дослідником «вхід» до сфери неформальних відносин, емоційно-психологічних контактів, симпатій та прихильностей.

У ході соціометричного дослідження будується соціограма – графічне вираження математичної обробки результатів, отриманих за допомогою соціометричного тесту. Соціограма наочно показує «сплетіння» взаємних симпатій та антипатій, наявність соціометричних «зірок» (членів групи, яких

обирає більшість опитуваних), «паріїв» (членів групи, від яких усі відмовляються) та ієрархію проміжних ланок між цими полюсами. Соціограма також дає можливість представити структуру відносин у групі, зробити припущення щодо стилів лідерства, міру організованості групи в цілому. В процесі побудови соціограми користуються поняттями: вибір, взаємний вибір, очікуваний вибір, відхилення, взаємне відхилення, очікуване відхилення

Останнім часом, у першу чергу під впливом соціологів, у соціальній психології застосовують метод активного впливу на спостережувані процеси. Інша назва цього методу – «активне дослідження» (Action research), а його введення в практику ще з часів студентських революцій 70-х років пов'язують з ім'ям французького соціолога А. Турена. Цей метод передбачає вивчення певного об'єкта завдяки активному втручання шляхом організованих дій, які провокуються дослідником, подальше вивчення ситуації та повторний вплив.

Активне дослідження деякою мірою перегукується ще з одним методом, що не є поширеним у соціальній психології, – так званим симуляційним методом, використання якого теж пов'язане з цілою низкою моральних проблем. Насамперед вони викликані тим, що в цих умовах усі учасники експерименту стають непоінформованими, що порушує вже згадуваний етичний принцип «поінформованої згоди».

Тема 2. Історія розвитку основних теоретичних шкіл та напрямів соціально-психологічних знань

1. Періодизація історії соціальної психології як самостійної науки.
2. Описовий етап розвитку соціальної психології.
3. Становлення соціальної психології як експериментальної науки.
4. Упливові психологічні та соціально-психологічні школи XX століття.

Історія соціальної психології загалом тісно пов'язана з історією психології, а, отже, і філософії. Як відомо, становлення психологічної науки відбулося приблизно в середині XIX століття, а соціальна психологія як спеціалізований напрям психології оформлюється у самостійну науку лише у 20-ті роки минулого століття. Так само, як становленню психології в самостійну науку передували два етапи – накопичення психологічних знань у межах філософії та виділення описової психології, протягом декількох етапів відбувалося народження соціальної психології, історію якої фахівці поділяють на три періоди:

- накопичення соціально-психологічних знань у сфері філософії та загальної психології (VI ст. до н. е. – середина XIX ст.);
- виділення описової соціальної психології з філософії та загальної психології в самостійну галузь знань (50–60-ті роки XIX ст. – 20-ті роки XX ст.);
- оформлення соціальної психології в експериментальну науку (20–30-ті роки XX ст.) та її сучасний розвиток.

Але слід також пам'ятати, що цим трьома етапами передував тривалий період активного практичного використання соціально-психологічних феноменів у повсякденному житті. Так, перші релігійні обряди ґрунтувалися на знанні механізмів зараження та навіювання; ораторська майстерність удосконалювалася з урахуванням соціально-психологічних закономірностей спілкування та особливостей сприйняття людьми один одного тощо.

Спробуємо коротко охарактеризувати кожний зі згаданих періодів становлення соціально-психологічних знань. Їх філософське осмислення почалося, мабуть, зі спроб створення типології людей, опису особистісних рис (якостей) з урахуванням соціально-професійних та соціально-класових характеристик чи національно-етнічної приналежності (Геракліт, Платон, Аристотель). На важливу роль мови як засобу спілкування звертали увагу, наприклад, софісти та стоїки. У подальшому проблеми спілкування осмислювались у роботах Т. Гоббса, Дж. Локка, М. Ломоносова, Л. Фейєрбаха. Психологічні особливості людей досить своєрідно вивчалися Г. Гегелем та І. Кантом. Яскраві характеристики носіїв різних темпераментів, представлені останнім, не втратили своєї актуальності й сьогодні.

Формування соціальної психології як самостійної описової дисципліни в середині XIX століття було підготовлено й деякими особливостями та труднощами розвитку інших соціогуманітарних наук. Зокрема, знання, накопичені в мовознавстві, антропології, етнографії, археології та інших науках, потребували й соціально-психологічного аналізу, а, головне – осмислення встановлених закономірностей. Психологія цього періоду розвивалась як психологія індивіда, але ціла низка явищ вимагала врахування впливу на свідомість і поведінку окремого індивіда інших людей. У системі соціології, яка на цей час почала формуватися як самостійна наука, спроби пояснити низку соціальних явищ з допомогою законів інших наук примусили деяких дослідників звернутися, зокрема, до законів психології (Л. Уорд, Ф. Гіддінгс). Таким чином, у розвитку соціології та загальної психології позначився зустрічний рух, що повинен був закінчитися формуванням певного кола граничних проблем, яким судилося в недалекому майбутньому стати предметом нової науки.

Виникнення соціальної психології як самостійної описової науки більшість дослідників датує 1860 роком, коли німецький філософ Моріс Лацарус (1824–1903) та його співвітчизник – мовознавець Герман Штейнталь (1823–1893) почали видавати часопис з етнічної психології та мовознавства

під назвою «Журнал психології народів та мовознавства». Їхня перша спільна стаття мала назву «Вступні міркування щодо психології народів», а ідеї, що в ній викладалися, заклали підвалини однієї з найперших соціально-психологічних теорій, яка отримала назву «психологія народів». Фахівці з історії соціальної психології зазначають, що із самого початку не було сумнівів у тому, що цей науковий напрям був тісно пов'язаний з політичним рухом задля створення єдиної німецької держави. І хоча М. Лацарус та Г. Штейнталь ставили багато питань із царини соціальної психології, підґрунтя їхньої теорії було національним, а не власне соціальним, тому ці питання суттєво відрізнялися від тих, які висувала французька наукова школа, розробляючи «психологію мас» як теоретичний напрям психологічної науки цього періоду.

На розвиток «психології народів» були зорієнтовані й зусилля засновника першої в світі експериментальної психологічної лабораторії – видатного німецького вченого Вільгельма Вундта (1832–1920). З проблем «психології народів» або, як її тоді називали, «колективної психології», Вундт написав десятитомну працю (1900–1920 роки), стислий виклад ідей якої під назвою «Психологія народів» був виданий російською мовою вже в 1912 році. На думку В. Вундта, психологія народів – це наука про душу народу, яка не менш реальна, ніж душа окремого індивіда. Ця наука повинна займатися порівняльним історичним дослідженням реальних продуктів суспільної (чи колективної) взаємодії – мови, міфів, звичаїв тощо. Важливість вивчення мови обумовлена тим, що жоден вид людського досвіду та діяльності не може й не повинен відділятися від соціокультурного середовища. Також завданням психології народів повинно було стати вивчення відносин між людьми в процесі їхніх дій та взаємодії, результати цієї взаємодії, що збагачують людське світосприйняття, спонукають до нових досягнень людського розуму. Звичайно ж, з позиції сучасного дослідника, психології народів бракувало практичних методик та емпіричних досліджень, але за масштабами культурального поля нинішня соціальна психологія (особливо, американська) суттєво поступається їй.

Іншою впливовою теорією, що виникає у цей період, є так звана «психологія мас». Історики соціальної психології називають кілька джерел виникнення цього теоретичного напрямку. По перше, це розвиток концепції, техніки та прийомів гіпнотичного впливу, який став найважливішою моделлю соціального навіювання й на перших етапах використовувався теоретиками для пояснення ірраціональності, емоційності та примітивності натовпу. Другу медичну модель було запозичено з епідеміології, зокрема, психічне зараження вважалося відповідальним за поширення афектів та аномії (за Е. Дюркгеймом) у великих соціальних неорганізованих групах. Свій вплив спричинила й криміналістика: те, що в межах медичної інтерпретації мало статус підсвідомого та афективного, з юридичних позицій презентувалось як знижена відповідальність індивіда, включеного до натовпу

– чи навіть до «злочинного натовпу». Основним положенням медико-правового підходу стало твердження про те, що в натовпі людина стає більш примітивною та інфантильною, а тому – менш розсудливою, такою, що діє менш обґрунтовано і практично безвідповідально.

Серед найбільш авторитетних представників цього напрямку треба згадати в першу чергу Габріеля Тарда (1843–1904) – одного із фундаторів соціальної психології, представника психологічного напрямку в соціології. Як відомо, Тард усі суспільні процеси пояснював дією психологічного механізму наслідування, на якому будуються людські взаємовідносини, а свої основні ідеї виклав у таких відомих роботах, як «Закони наслідування» (1893) та «Соціальна логіка» (1895). Г. Тард здійснив важливу диференціацію між натовпом і публікою: якщо функціонування першого передбачає фізичні контакти та обмеженість місця для індивіда, то публіка не перебуває в просторовій близькості і може створювати «громадську думку» завдяки сучасним засобам масової комунікації.

Дещо інший аспект психології мас представлений у роботах ще одного французького вченого – Гюстава Лебона (1841–1931) («Психологія натовпу», 1895), центральним поняттям яких і був термін «психічне зараження». У центрі його уваги теж була «нормальна» людина, яка ставала «ненормальною» під впливом натовпу. Під категорію «натовп» Лебон підводив банди та присяжних засідателів, масові демонстрації та парламенти, злочинні та релігійні організації тощо, хоча сучасна наука більш-менш чітко відокремлює та інтерпретує поняття власне натовпу, соціального руху, аудиторії чи соціального інституту.

У натовпі, на думку Лебона, зтираються індивідуальні досягнення окремих людей, і тим самим зникає їхня своєрідність. Незважаючи на індивідуальні особливості (спосіб життя, основне заняття, характер, ступінь інтелігентності), одним лише фактом свого перетворення на масу люди здобувають колективну душу, через існування якої вони зовсім інакше, ніж поодиночки, відчують, думають та діють. Узагалі існують ідеї та почуття, котрі виявляють себе або перетворюються на дію лише в індивідів, які поєднані з масою інших індивідів.

У масі людина переживає відчуття неймовірної міці, опиняється під впливом первинних потягів, з якими вона зазвичай, будучи одна, вимушена боротися. В умовах же анонімності, й тим самим – безвідповідальності мас, абсолютно зникає почуття відповідальності, яке завжди стримує поведінку ізольованого індивіда. До того ж у масі починає діяти феномен зараження, тому в натовпі кожна дія, кожне почуття легко передається, причому настільки, що індивід так же легко жертвує своїм особистим інтересом на користь інтересу спільному. І хоча ця риса є протилежною його натурі, як частина маси людина стає здатною й на таке. Ще однією рисою людини натовпу, майже не сумісною з природою індивіда ізольованого, є

навіюваність, наслідком якої, до речі, на думку Г. Лебона, є вже згадуване зараження.

До того ж стан людини в натовпі дуже нагадує стан загипнотизованого, оскільки в неї зникає свідомість і домінують елементи підсвідомого, орієнтація думок і почуттів має певний, спрямований настроєм натовпу характер, а також виникає прагнення до негайного здійснення ідей, що були навіяні. Тому індивід більше не є самим собою, а стає безвольним автоматом.

Лише одним фактом своєї приналежності до маси, стверджує Лебон, людина спускається на декілька сходинок нижче по шаблях цивілізації, оскільки стає варваром, істотою, що керується первинними імпульсами. Тепер їй притаманні спонтанність, поривчастість, а також ентузіазм і героїзм примітивних істот. Сама ж маса при цьому є імпульсивною, змінною, збудливою, нею керує виключно підсвідоме. В масі існують два види емоційного зв'язку: між масовими індивідами як такими й емоційний зв'язок з вождем мас. Подальший аналіз цього аспекту функціонування мас, здійснюваний, наприклад У. Мак-Дугаллом і З. Фрейдом (зокрема, на прикладі церкви та війська), засвідчував, що другий вид цього зв'язку частіше відіграє більш визначальну роль, ніж той, що об'єднує в масу окремих індивідів.

Фахівці погоджуються, що на зміст основних теоретичних положень «психології мас» значною мірою вплинули події соціально-політичного життя Франції (низка революцій, поразка країни у франко-прусській війні 1871 рік, профсоюзний, соціалістичний та деякі інші суспільні рухи тощо), які несли загрозу основам буржуазного суспільства. «Маси» сприймалися як першопричина всіх неприємностей, а наука повинна була детально аналізувати зв'язки між «феноменом мас» та суспільними негараздами. Деякі з головних тем психології мас увійшли до сучасної соціальної психології після того, як вони були чітко визначені, й тому стали доступні для експериментального дослідження. В ідеях соціального впливу, які активно вивчаються соціальними психологами сьогодні, можна побачити продовження того, що колись інтерпретувалось як ефекти навіювання, зараження, наслідування. Пізніше ключові проблеми духу та поведінки натовпу активно досліджувалися та інтерпретувалися, зокрема, відомим французьким ученим Сержем Московічі.

Щодо ситуації у дореволюційній Росії, то одне з перших систематичних згадувань терміна «колективна (соціальна) психологія» було запропоновано в публікації М. М. Ковалевського, виданій на основі курсу лекцій із соціології, які він читав у Петербурзі в Психоневрологічному інституті. Встановлюючи взаємозв'язки соціології з іншими науками, Ковалевський особливу увагу приділяв її відносинам із психологією, детально аналізуючи, зокрема, концепцію Г. Тарда, яку він згадує як «психологію колективну, або групову». Полемізуючи з Тардом з приводу окремих положень його концепції, російський учений разом із тим погоджується щодо загального визначення предмета цієї

дисципліни, її безсумнівної важливості для соціального пізнання та зазначає, що єдиним засобом пізнання психології має є вивчення всієї сукупності вірувань, переконань, норів, звичаїв та звичок через аналіз народних казок, билин, прислів'їв, юридичних формул, писаних та неписаних законів тощо.

Паралельно з обговоренням проблем колективної психології в академічних дисциплінах (соціології, праві, власне психології), її питання починають активно розроблятися російськими публіцистами, що було пов'язано з ідейною боротьбою, що точилася в Росії наприкінці XIX століття. Насамперед треба згадати роботу «Герой і натовп» М. К. Михайловського, написану в 1896 році, яка викликала тривалу дискусію, зокрема, з марксистами. Інтерес Михайловського до соціальної психології був обумовлений прагненням обґрунтувати погляди народництва. Саме в зв'язку з цим він підкреслював необхідність виділення цієї проблематики (колективної психології) в самостійну галузь науки, оскільки жодна з існуючих не займалася вивченням масових рухів як таких. Для становлення нової галузі психології, на думку Михайловського, важливим є аналіз механізмів змін психічного стану й поведінки великих соціальних груп.

Неможна не згадати й публікації В. М. Бехтерева, зокрема такі його праці, як «Суспільна психологія» та «Навіювання в суспільному житті». В першій публікації обговорювався власне предмет нової галузі психологічної науки – психічне життя не лише індивідів, а й «груп осіб» (натовпу, суспільства, народів); у другій – всебічно аналізувався найважливіший механізм впливу – навіювання, яке розглядалося не лише на індивідуальному, а й на колективному рівні. Таким чином були сформульовані ідеї розробленої в подальшому концепції «колективної рефлексології», окреслені напрями й способи експериментального дослідження відносин між особистістю та колективом, впливу спілкування на суспільні процеси, залежності розвитку особистості від організації різних типів колективів. В. М. Бехтереву належить заслуга в організації першого університетського курсу з соціології в Психоневрологічному інституті, де в лекціях з цієї дисципліни також уперше у вищій школі було поставлено проблему співвідношення соціології та соціальної психології.

Під впливом теорій Г. Тарда та Г. Лебона в Америці активно поширюються ідеї соціальної психології, одним із перших пропагандистів яких стає Дж. Болдуїн. Свою теорію він вибудовує на ідеї існування двох видів спадковості: природної та соціальної. Придатність людини до суспільного життя визначається, на його думку, здібністю до навчання, основним методом якого є наслідування. Саме завдяки наслідуванню відбувається засвоєння традицій, цінностей, досвіду тощо, накопичених суспільством та таких, що передаються індивіду через навіювання, оскільки в соціумі постійно відбувається «обмін навіюваннями». Роль наслідування настільки значна, що навіть відчуття власної особистості у дитини

формується поступово, через наслідувальні реакції на особисте середовище, що її оточує.

Власне початок становлення соціальної психології в США пов'язують із роботою У. Мак-Дугалла (англійського психолога, який переїхав до Сполучених Штатів) «Вступ до соціальної психології» (1908), що стала першим підручником для студентів американських коледжів. Він визначав психологію як позитивну науку про поведінку (conduct) живих істот, прирівнюючи термін conduct (поведінка, що підкоряється певним принципам) до поняття «behavior» - як поведінки в широкому сенсі. Мак-Дугаллу належить розробка теорії інстинктів соціальної поведінки, яка ще відома під назвою «гормічної психології»: термін «гормічний» походить від грецького слова «спонука (потяг, імпульс)» до досягнення певної мети. Мак-Дугалл уважав цілеспрямовану поведінку ядром психології всіх живих істот, підкреслюючи інстинктивну природу прагнення до мети, хоча й не заперечував певного внеску навчання.

Важливою складовою теорії Мак-Дугалла є міркування щодо ролі інстинктів. Учений використав поняття «інстинкт» для пояснення соціальної поведінки людини, при цьому досить своєрідно розкриваючи його зміст. Під інстинктами Мак-Дугалл розумів внутрішні вроджені здібності до цілеспрямованих дій. І загальні запаси внутрішньої життєвої енергії, і шляхи її розрядки обумовлені обмеженням «репертуаром» інстинктів як єдиного рушія вчинків людини як соціальної істоти. Все, що відбувається в межах нашої свідомості, безпосередньо залежить від цих позасвідомих джерел, зовнішнім відбиттям інстинктів є емоції, які чітко співвідносяться з ними.

У. Мак-Дугалл нарахував дванадцять інстинктів людини (голод, статевий потяг, материнський-батьківський інстинкт, допитливість, забіякуватість, самоствердження, підкоряння, стадність, інстинкт будівництва та придбання та ін.), а пізніше збільшив їх перелік до сімнадцяти. Комбінації інстинктів, спрямовані на один і той самий об'єкт, учений назвав «почуттями» й стверджував, що в основі більшості проявів соціальної поведінки людини лежать саме комбінації інстинктів. Мак-Дугалл не заперечував, що людина наділена деякими вродженими здібностями, такими як інтелект, музичні, образотворчі чи здібності до занять спортом, але для того, щоб ці вроджені здібності виявилися, необхідне втручання певного інстинкту як їх рушійної сили, без якої потенціал людини ніколи не буде реалізований.

Цікаво, що приблизно в цей же період виходить інший підручник із соціальної психології, автором якого був соціолог Е. Росс. Ця публікація стала відображенням його попереднього захоплення аналізом колективної поведінки фактично без звертання до особливостей поведінки індивіда в соціальному контексті. На відміну від цього, Мак-Дугалл насамперед зосереджувався на аналізі саме індивідуальної поведінки, широко трактуючи її механізми та основні тенденції.

Фахівці з історії соціальної психології зазначають, що саме в цей час окреслилося своєрідне протистояння двох напрямів теоретичної соціальної психології, про які вже згадувалось. Так, відповідно до однієї теоретичної орієнтації, завданням соціальної психології як психологічної дисципліни є вивчення особистості та її внутрішньоособистісних процесів; з інших позицій – як соціальна дисципліна – вона замість процесів особистості повинна вивчати соціальний (структурний) контекст. «Вступ до соціальної психології» Мак-Дугалла може розглядатися як «теоретична робота про природні схильності та можливості індивідуального людського розуму», яка репрезентує індивідуалістський підхід до соціальної психології крізь призму теорії інстинктів (у сучасному розумінні – теорії мотивації). Е. Росса, який у своєму підручнику зосереджувався на «задумах і прагненнях, які виникають у людей як результат їхнього співробітництва», найчастіше згадують як основоположника іншого (більш пов'язаного із соціологією) напряму соціально-психологічного теоретизування.

Період становлення соціальної психології як експериментальної науки асоціюється з іменами німецького психолога В. Меде, американців Ф. Оллпорта та Н. Тріпплетта, російського дослідника В. М. Бехтерева. Спільний об'єкт їхнього інтересу – соціально-психологічне явище, що отримало назву «соціальна фасилітація», сутність якої полягає в поліпшенні результатів діяльності людини, що виконує цю діяльність у присутності інших людей, зайнятих тією ж справою. Ефект «соціальної фасилітації», найчастіше має місце при виконанні звичних, заучених дій, у випадку ж виконання нових і складних завдань спостерігається протилежне явище, що знаходить прояв у придушенні, гальмуванні індивідуальної активності (феномен «соціальної інгібіції»). В експериментах з вивчення соціальної фасилітації в присутності інших людей піддослідні легше витримували біль, у них активізувалась довгострокова пам'ять, зростала швидкість розумових операцій, але при цьому, наприклад, зменшувалась глибина та оригінальність ідей, які вони висували.

Але активний розвиток експериментальної соціальної психології не міг замінити процес створення соціально-психологічних теорій. Охарактеризуємо ті загальнопсихологічні теорії, які суттєво вплинули на формування соціально-психологічного знання. По-перше, треба згадати такі напрями психологічного теоретизування, як біхевіоризм та необіхевіоризм.

Біхевіоризм, який визначив сутність американської психології в ХХ столітті, радикально реформував свого часу всю систему уявлень про психіку. Його кредо репрезентувала формула, відповідно до якої, предметом психології повинна бути не свідомість, а поведінка, рухові поведінкові реакції – суто об'єктивний феномен, який можна, відповідно, й вивчати за допомогою об'єктивного методу – експерименту (а не шляхом інтроспекції, як це було тривалий час у випадку з феноменами свідомості).

Першу главу в літописі біхевіоризму «написав» американський психолог Е. Торндайк (1874–1949) серією експериментів з тваринами. У докторській дисертації «Інтелект тварин. Експериментальне дослідження асоціативних процесів у тварин» (1898) Торндайк довів, що природа інтелекту та його функції можуть бути вивчені й оцінені без звертання до ідей або інших явищ свідомості, тому повноправною сферою психології може стати взаємодія між організмом та середовищем.

Теоретичним лідером біхевіоризму вважають його співвітчизника Дж. Уотсона (1878–1958), який виклав ідеї біхевіоризму в 1913 році в статті під назвою «Психологія, якою її бачить біхевіорист». «Стимул – реакція» – так прозвучав своєрідний девіз цього теоретичного напрямку. Програма біхевіоризму зводилась до кількох чітко сформульованих тез:

- предмет психології – поведінка;
- поведінка побудована із секреторних та м'язових реакцій, детермінованих зовнішніми стимулами;
- аналіз поведінки повинен мати суто об'єктивний характер та обмежуватись, як і в природничих науках, феноменами, що можуть спостерігатися ззовні.

Незважаючи на свою тривалу популярність, концепція біхевіоризму викликала багато заперечень, у тому числі пов'язаних із певним спрощенням людської психіки та поведінки, що було неминучим за умов перенесення на них закономірностей, виявлених в експериментах з тваринами. Намагаючись утримати свої позиції, біхевіористи спробували включити до базової (уотсонівської) програми такі категорії, що отримали назву «проміжні змінні» – образ, мотив, психосоціальні відносини тощо, що свого часу привело до появи нового варіанта теорії – необіхевіоризму.

Центральними фігурами необіхевіоризму вважають американських дослідників Едварда Толмена (1886-1959), Кларка Халла (1884–1952) та Фридеріка Скіннера (1904–1990). Кожен із них залишив після себе оригінальну теорію (Е. Толмен є автором так званого «когнітивного біхевіоризму», К. Халл – «гіпотетико-дедуктивного біхевіоризму»), але найбільш популярною з них є «оперантний біхевіоризм» або теорія оперантного навчання Ф. Скіннера, якого цікавив у першу чергу процес керування поведінкою. Він визнавав два основні типи поведінки: так звану «респондентну» як відповідь на знайомий стимул (подразник) та «оперантну» поведінку, яка визначається та контролюється результатом, що виникає після нього. Оперантна реакція, за якою виникає позитивний результат, прагне до повторення, в той час як реакція, пов'язана з негативним результатом, підкоряється протилежній тенденції. В історію науки Ф. Скіннер увійшов як теоретик навчання, що розробив різні програми для навчання (у тому числі й програмованого) та корекції поведінки.

Спроби ввести соціальні детермінанти (соціальні проміжні змінні) людської поведінки викликали появу різних варіантів соціального

біхевіоризму, одним із яких є теорія американського соціального психолога та соціолога Джорджа Герберта Міда (1863–1931). У центрі його уваги був процес соціалізації дітей, набуття ними соціального досвіду та засвоєння норм поведінки того кола людей, до якого вони належать. Особистість дитини, на думку Дж. Міда, формується в процесі її взаємодії з іншими людьми, в тому числі в дитячих іграх, в яких дитина засвоює певні узагальнені знеособлені установки, норми, цінності, яким дослідник дав характерну назву – «узагальнений інший» (як своєрідний варіант соціальної проміжної змінної). У формі цього «узагальненого іншого» зовнішній соціальний світ детермінує внутрішній світ індивіда, особливо дитини, яка соціалізується.

Мід, як і Фрейд, вважав, що дитина стає самостійною, в неї формується самосвідомість і вона може діяти поза межами свого найближчого оточення приблизно після п'яти років. На наступній фазі (8-9 років) дитина вже може брати участь в організованих іграх (в теорії Міда вони описувались словом *game* на відміну від простої імітаційної гри – *play*, яка в часі передувала їй), і лише після цього у дитини формується здатність сприймати «узагальнених інших», а, значить, цінності та норми колективного життя даного культурного середовища.

Інакше кажучи, дитина досягає розуміння себе як самостійного актора за допомогою моделювання, розглядаючи себе очима інших учасників соціальної взаємодії. Мід зазначав, що ознакою сформованості та соціальної зрілості дитини може бути вміння відрізнити «І» (несоціалізований елемент Я, набір спонтанних потягів і потреб) від «Ме» (засвоєні групові норми, інтерналізовані установки «узагальнених інших»). Власне саме остання складова особистості може розглядатися як «соціальне Я», що сформоване свідомістю індивіда завдяки «спостереженню» себе самого з «перспективи інших». Об'єднання «І» та «Ме» відбувається в особистості через внутрішній діалог.

Загалом же, на думку Дж. Міда, соціалізація складається з кількох стадій, пов'язаних із формуванням «Я», а саме:

- стадія імітації, суть якої полягає в копіюванні поведінки дорослих людей чи представників референтної для дитини групи, а роль чинника соціалізації беруть на себе ігри типу *play*;
- ігрова стадія (програвання ролей), де домінують ігри типу *game*;
- стадія колективних ігор, можлива завдяки усвідомленню дітьми очікувань інших людей на основі образу «узагальненого іншого».

До цього ж напряму належать дослідження асоціальної (агресивної) поведінки, зокрема роботи так званої Йельської групи, що заклали підвалини експериментального дослідження агресії, до складу якої входив Д. Доллард –

автор теорії фрустрації (фрустрація – дезорганізація поведінки, викликана неможливістю подолати труднощі на шляху задоволення життєво важливих для особистості на даний момент потреб). Доллард стверджував, що стримання слабких проявів агресивності, які є результатом минулих фрустрацій, може призвести до їх накопичення та створити значну агресивність. Фрустрація завжди готує підґрунтя для агресії, а чи буде агресія виражена в поведінці – залежить від додаткових чинників, оскільки за певних умов можливі й інші реакції, наприклад, апатія, втеча або сльози тощо.

Дослідження американського психолога Альберта Бандури, який є автором «теорії навчення через спостереження» («обсерваційного навчення»), присвячені проблемі людської агресивності, яку Бандура розглядає як результат тривалого засвоєння агресивних зразків поведінки, зокрема, через сприйняття телевізійної агресії або в результаті наслідування агресивним моделям (телевізійним чи реальним). Так, якщо вихователі дитини (батьки, вчителі) чи улюблені кіногерої виявляють агресивність, то й дитина, наслідуючи їх, бути демонструвати такі ж прояви. Якщо ж «модель» буде покарано за її агресивність, бажання наслідувати її поведінку значно зменшиться, що було підтверджено в низці експериментів як самого Бандури, так і послідовників його теорії. З'ясувалось також, що великий обсяг теленасильства не лише безпосередньо впливає на готовність глядачів поводитися агресивно, а й змінює саме ставлення до агресії. Люди, які під впливом телебачення переконані, що конфлікти вирішуються шляхом насильства, а одиничний акт насильства породжує цілу низку таких явищ, перебільшують небезпеку самим стати його жертвами, з підозрою ставляться до оточуючих.

Розглядаючи проблему навчення у більш широкому контексті, А. Бандура вважає, що цей процес у людей значною мірою визначається процесами моделювання, спостереження та наслідування. Ми також можемо «научатися» у відсутності як винагороди, так і покарання. Це не означає, що підкріплення не має значення, справа в тому, що як тільки певна поведінка стає повністю засвоєною, підкріплення починає відігравати важливу роль у тому, чи буде ця поведінка виникати. Навчення через спостереження не є ні постійним, ні автоматичним, а чи буде відбуватися таке навчення, залежить від впливу багатьох факторів, наприклад, віку моделі та компетентності. Рівень мотивації людини також може поліпшувати чи погіршувати моделювання, наслідування та спостереження. Протягом життя кожною людиною спостерігається, а в подальшому освоюється широкий спектр різноманітних соціальних реакцій, таких як агресія, сексуальна поведінка, засоби емоційного реагування тощо.

Ще одним впливовим теоретичним напрямом світової психології ХХ століття є когнітивізм, що виник як своєрідний протест проти біхевіористського розуміння людини як пасивної істоти, що сприймає зовнішній вплив, практично не опираючись йому, перебуваючи під

контролем зовнішнього середовища. На думку когнітивістів, існування людини в цьому світі (в першу чергу – соціальному) має активне забарвлення, характер її реакцій на ситуації, що виникають, в основному визначається тією когнітивною інтерпретацією, яку людина дає їм сама, спираючись на свої знання про себе та власне ситуацію свого існування.

Серед теорій когнітивістської орієнтації необхідно згадати, зокрема, розробки американського психолога Джуліана Роттера, який стверджував, що те, як людина сприймає власну поведінку та її наслідки, більшою мірою залежить від специфічних рис її особистості. Так, хтось, скоріше за все, буде приписувати своїм вчинкам внутрішні причини, в той час як інші будуть постійно пояснювати свій спосіб життя й те, що з ними відбувається, зовнішніми обставинами. Такі інтерпретації будуть залежати від того, як люди взагалі уявляють собі, звідки виходить контроль за їхніми вчинками – ззовні чи зсередини (для визначення цієї особливості людини Роттер вводить поняття «локус контролю»). У першому випадку йдеться про екстернальний «локус контролю» особистості, а його носій вважає, що його успіхи чи негаразди є результатом дії таких зовнішніх сил, як випадковість, везіння (невезіння), тиск оточення, інші люди тощо; у другому – про інтернальний, оскільки така людина вважає, що все, що з нею відбувається, передусім залежить від її особистісних рис, компетентності, її власної діяльності тощо. Всі індивіди займають певну позицію на континуумі, утвореному цими полярними типами локусу контролю.

Теорія «когнітивного дисонансу» Ліона Фестінгера теж суттєво доповнює ідеї класичного когнітивізму. Як вважає Фестінгер, коли ми відчуваємо труднощі у зв'язку з необхідністю радикально змінити свої установки при появі нової інформації чи виникненні нових обставин, ми вимушені шукати різних способів звільнення від неспокою та невідповідності між нашими установками та поведінкою, яка необхідна в нових умовах. Наприклад, коли нам потрібно зробити вибір між двома однаково привабливими чи взаємовиключними ситуаціями (речами, лініями поведінки тощо), ми робимо все, щоб послабити дисонанс, який виникає в такому випадку, шукаючи виправдання на користь того вибору, що ми зробили, самі себе переконуючи, що обрали правильний варіант.

Ці ідеї були викладені Л. Фестінгером в його книзі «Теорія когнітивного дисонансу» (A theory of cognitive dissonance) і спиралися на припущення про те, що людина мотивована підтримувати узгодженість (консонанс) між парами релевантних уявлень про себе, свою поведінку чи своє оточення. В ситуаціях дисонансу виникає психологічний дискомфорт і створюється тиск, в результаті чого суб'єкт прагне зменшити цей дисонанс або уникати ситуацій та інформації, які сприяють збільшенню дисонансу. Зниження ж дисонансу досягається або шляхом зміни уявлення, яке його викликає; або завдяки зменшенню суб'єктивної значимості самого дисонансу; або додаванням нової інформації, яка певним чином «примирює»

елементи ситуації, що дисонують. Припускалось також, що дисонанс викликає когнітивну активність суб'єкта, спрямовану на його усунення.

Фестінгер вказував на існування певних індивідуальних відмінностей у тому, як саме та якою мірою люди реагують на дисонанс, і припускав існування континуума, який відбиває «толерантність до дисонансу». До того ж в реальності його теорія описувала психологічне, а не формально-логічне протиріччя. Так, для того, щоб для курця внаслідок сприйняття двох тверджень – «Я палю» та «Паління викликає рак легенів» – виник дисонанс, необхідно, щоб саме цей курець боявся захворіти на рак.

Так звана «теорія психологічного поля», яку розробив німецький психолог Курт Левін (1890–1947), сформувалась під значним впливом природничих наук. На думку Левіна, особистість живе та розвивається у психологічному полі предметів, що її оточують та мають певний заряд (валентність). Специфічна валентність кожного елементу зовнішнього середовища людини формується з часом: дорослішає та змінюється особистість – змінюється й середовище, в якому вона перебуває. Впливаючи на людину, предмети та явища середовища тим самим сприяють виникненню у неї потреб, які вчений розглядав як своєрідні енергетичні заряди, що викликають у людини внутрішнє напруження. У такому стані вона прагне до розрядки – власне задоволення цих потреб. Останні Левін поділив на біологічні та соціальні (або квазіпотреби), що в структурі особистості представлені у вигляді певної ієрархії. Дослідження мотивації дозволили Левіну дійти висновку, що індивід та його оточення є неподільним динамічним цілим. При цьому мотивація поведінки розглядалась ним не як біологічно визначена константа, а як власне психологічне явище, оскільки мотиваційне напруження індивіда з успіхом може створюватися й іншими людьми.

З часом від аналізу мотивації одиничної людської поведінки Левін перейшов до дослідження груп. Він став фундатором теоретичного напрямку в дослідженні груп, який отримав назву «групова динаміка». Вже після переїзду до Сполучених Штатів учений багато працював над проблемами групової диференціації, типології стилів лідерства. Саме йому належить характеристика демократичного, авторитарного та потурального стилів, а також дослідження умов, що сприяють виділенню в групах неформальних лідерів, «зірок» тощо.

«Гуманістична психологія» - це одночасно і громадський рух, що зародився в межах психологічної науки, і впливова теоретична перспектива, що витримала випробовування часом. Її засновники прагнули виправити деякий примітивізм біхевіоризму та спрощене, на їхній погляд, уявлення про людину представниками психоаналізу, щоб створити психологію, яка б правдиво відбивала людське життя та покращувала б його.

У більшості своїх проявів гуманістична психологія надавала пріоритет людському, а не науковому досвіду, життю, наповненому змістом і втіленому

у витворах мистецтва й документальних джерелах минулого та сучасності. До того ж більшість прихильників цієї психологічної течії займалися й займаються психотерапією, яка забезпечує привілейований доступ до людського досвіду, а сама гуманістична психологія завжди була тісно пов'язана з прикладною психологією особистісного зростання.

Усамостійненню гуманістичної психології значною мірою сприяла діяльність багатьох тепер уже класиків американської психології особистості – Гордона Оллпорта, Генрі Мюррея, Гарднера Мерфі, Джорджа Келлі, а відлік історії почався з конференції, яка відбулася в 1964 році в м. Олд-Сейбрук (штат Коннектикут) за їхньої участі. Серед відносно нових на цьому заході прозвучали імена Карла Роджерса, Ролло Мейя та Абрахама Маслоу, які стали інтелектуальними лідерами цього руху.

Деякі історики соціальної психології намагаються дослідити вплив на гуманістичну психологію подій 60-х років, зокрема молодіжних і студентських рухів, культури хіпі. Наприклад, зазначаються деякі їхні риси, що були співзвучні ідеям гуманістичної психології – насамперед, індивідуалізм як прагнення до самореалізації без жодних обов'язків перед іншими людьми; дещо сентиментальна віра в здатність людини до самовдосконалення на тлі зневажливого ставлення до політичних та етичних засобів покращення життя; пошук легкої, але поверхневої близькості з іншою людиною; прагнення жити «тут і зараз» з мінімальним вантажем моральних зобов'язань; ірраціоналізм, який виявлявся в нехтуванні можливостями науки тощо.

Переживши окремі кризові періоди, гуманістична психологія зберегла себе як цілісний напрям сучасної психології й сьогодні ставить перед собою задачі, по-перше, відродити холістичний (цілісний) підхід у дослідженнях особистості; по-друге, сприяти становленню підходу, що віднедавна відомий під назвою «розвиток людини на протязі усього життя» (life-span human development). Прихильники «перспективи часу життя» цілеспрямовано вивчають взаємодію між життям людей в соціальному контексті та під кутом зору історичних змін. Дослідження розвитку людини в перспективі життєвого шляху знову поставило під сумніви припущення щодо сталості психологічних особливостей та детермінуючого впливу раннього дитячого досвіду.

Серед інших теорій, що отримали розвиток у цей період, треба згадати напрацювання Сержа Московічі, який, завдяки своїм роботам 70-х років ХХ століття, став відомим у науковому світі як один із натхненників «європейського бунту» проти засилля американської позитивістської парадигми у світовій соціальній психології. Свої ідеї з цього приводу Московічі виклав у критичній збірці статей «Контекст соціальної психології» («The Context of Social Psychology»), що вийшла друком у 1972 році й досі розглядається як своєрідний маніфест західноєвропейської соціальної психології. Ця публікація заклала підвалини для розвитку досліджень нових

об'єктів, стимулювала пошук нових методів та сприяла розвитку теоретико-методологічних засад європейської соціальної психології. Сам С. Московічі став засновником плідного напрямку соціальної психології – дослідження соціальних уявлень, у своїх найбільш відомих роботах обстоював ідеї нероздільності психічного та соціального, оскільки, на його думку, психічні феномени («вірування, пристрасті тощо»), значно частіше, ніж це може здаватися, є основою соціального (суспільних структур, інститутів і т. ін.), тому є всі підстави розглядати психологію як підґрунтя соціології. Соціальна ж психологія повинна зосередитися на вивченні культурних процесів, які «відповідають» за організацію знань у суспільстві, за встановлення міжіндивідуальних відносин, за формування соціальних рухів (груп, партій, інститутів), завдяки яким і в яких люди діють та взаємодіють, за кодифікацію міжіндивідуальної та міжгрупової поведінки, яка створює спільну соціальну реальність з її нормами та цінностями тощо.

Зважаючи на особливий вплив фрейдизму та неофрейдизму не тільки на розвиток психологічної науки, а й на мистецтво, політику та інші сфери суспільного життя, теорії, що належать до цих напрямів персонології, розглянемо детальніше у розділі курсу, присвяченому проблемам структури та соціалізації особистості.

Розділ 2. Соціально-психологічні проблеми аналізу особистості

Тема 1. Соціалізація особистості: поняття, кризи, агенти та механізми

1. Особистість як предмет аналізу соціогуманітарних наук.
2. Соціалізація як процес формування особистості.
3. Кризи соціалізації.
4. Зміст, агенти та механізми соціалізації.

Сьогодні важко уявити собі будь-яку соціогуманітарну дисципліну без звертання до проблем особистості. Найбільш близькими, а іноді й навіть такими, що важко чітко відокремити, є підходи, що склалися в соціології, соціальній та загальній психології.

Для соціолога особистість у першу чергу – це представник певної соціальної групи, елемент соціальної системи. Як зазначав колись класик радянської соціології В. О. Ядов, для соціології особистість важлива не як індивідуальність, а як «знеособлена» особистість, тобто як певний соціальний тип, як деперсоніфікована особистість. Інакше кажучи, соціолога цікавить в особистості те, що об'єднує її з представниками тієї чи іншої соціальної групи або спільноти, до якої вона належить. У процесі свого формування особистість, окрім загальносоціальних, набуває риси, обумовлені специфікою життєдіяльності окремих соціальних спільнот, членом яких є індивід – носій особистісних рис: класових, соціально-професійних, національно-етнічних,

територіальних тощо. Основне завдання власне соціологічного аналізу особистості – виділення в ній соціально-типового як цілісності необхідних для виконання суспільних функцій якостей і рис, знань, умінь і навичок, ціннісних орієнтацій і соціальних установок, домінуючих мотивів діяльності тощо.

Чітке визначення специфіки загальнопсихологічного підходу утруднюється через відсутність загальної теорії особистості та загальноприйнятого уявлення про її структуру. Загалом треба зазначити, що, на відміну від соціології, загальна психологія вивчає насамперед те, що відрізняє одну людину від іншої, надає їй психологічній неповторності, своєрідності та унікальності.

Як зазначає Д. Майєрс, розмірковуючи на цю тему, фактом, який об'єднує соціальну психологію та психологію особистості є те, що в центрі їхньої уваги знаходиться індивід. Зокрема, американська психологічна асоціація друкує матеріали з цих галузей в одних і тих же виданнях (наприклад, «The Journal of Personality and Social Psychology», «Personality and Social Psychology Bulletin»). Різниця між ними, на думку вченого, полягає в соціальному характері соціальної психології. Психологи, які займаються дослідженням особистості, фокусують свою увагу на індивідуальних внутрішніх механізмах і на відмінностях між індивідами, ставлячи, наприклад, питання, чому одні індивіди більш агресивні, ніж інші. Соціальні психологи концентруються на групах людей та переймаються питанням, як саме соціальні ситуації можуть спонукати людей до гуманних або жорстоких вчинків, примушують їх бути конформістами або незалежними, формують симпатію чи упереджене ставлення тощо.

У той же час на умовність розмежування предметного поля психології та соціальної психології вказував ще З. Фрейд, наприклад, в роботі «Психологія мас і аналіз людського Я». Зокрема, він зазначав, що протипоставлення індивідуальної та соціальної, або масової психології, яке на перший погляд може здаватися таким значним, втрачає свою гостроту при більш детальному розгляді. Хоча психологія особистості досліджує одиничну людину й ті шляхи, якими вона прагне задовольнити імпульси своїх первинних позивів, але все ж таки рідко, лише за певних виключних умов, психологія може не брати до уваги ставлення окремої людини до інших індивідів. У психічному житті людини завжди присутній «інший», і він, як правило, є взірцем, об'єктом, помічником або супротивником, і тому психологія особистості з самого початку є одночасно й також психологією соціальною в цьому розширеному, але цілком обґрунтованому сенсі.

У межах соціально-психологічної теорії існує декілька точок зору щодо структури особистості, її цінностей та інших проявів. Так, свого часу відомий ленінградський психолог Є. С. Кузьмін зазначав, що соціальна психологія повинна взяти за основу моделювання особистості її суб'єктивні відносини до соціальної реальності, яку необхідно розглядати як конкретні

обставини соціального положення індивіда, умов його соціалізації та повсякденної діяльності.

На думку Г. М. Андрєєвої, соціальна психологія з'ясовує, яким чином, у яких конкретних групах особистість, з одного боку, засвоює соціальні впливи (через яку із систем своєї діяльності), а з другого – яким чином, у яких конкретних групах вона реалізує свою соціальну сутність (через які конкретні види спільної з іншими людьми діяльності). Загалом, можна стверджувати, що особистість у межах соціальної психології розглядається в тих своїх проявах (якостях, рисах, станах та процесах), які формуються в соціальних (передусім у безпосередніх) зв'язках, виявляються у них та є значимими для них. Для соціальної психології важливо зрозуміти особистість як суб'єкта, який взаємодіє та спілкується. Всі характеристики, всі риси особистості піддаються постійній корекції, коли вона діє в реальному соціальному оточенні, в конкретній групі. Багато хто із сучасних соціальних психологів вважає, що саме реальні групи відіграють вирішальну роль у становленні особистості, адже соціальні детермінанти більш високого порядку (суспільство, його культура) відбиваються крізь своєрідну безпосередню «інстанцію» соціального, якою є група.

У контексті соціально-психологічного аналізу особистості однією з актуальних проблем є питання про так звані соціально-психологічні здібності особистості, існування яких пов'язується з проявами особистості в різноманітних ситуаціях спілкування. Так, йдеться, наприклад, про «перцептивну здібність», «здібність до емоційного відгуку», «загальну здібність до оцінки іншого», «спостережливість» та «проникливість». В інших варіантах окремими авторами пропонуються більш узагальнюючі поняття: «соціально-психологічна компетентність», «міжособистісна компетентність», «компетентність у спілкуванні», «соціально-перцептивний стиль» тощо.

У науках, що вивчають особистість – насамперед у соціології та соціальній психології, для визначення процесу її формування використовується, як відомо, термін «соціалізація». Саме завдяки соціалізації індивід перетворюється на члена сім'ї, певних соціальних груп, суспільства, залучається до культури. Як стверджують фахівці, соціалізація починається з раннього дитинства, триває протягом усього життєвого циклу людини й передбачає залучення значної кількості формальних та неформальних інститутів. В основі соціалізації лежать зв'язки між людьми та засвоєння ними соціальних навичок. Почасти цей процес залежить від уроджених механізмів та особливостей формування нервової системи, але над усе він визначається тим досвідом, котрий людина набуває протягом життя, тими зв'язками, які вона має з іншими людьми, особливостями мікро- та макросередовища індивідуальної соціалізації. Серед відомих дослідників, які приділяли велику увагу феномену соціалізації, можна згадати З. Фрейда, Ж.

Піаже, Дж. Міда, Ч. Кулі, М. Мід, Р. Бенедікт, Е. Еріксона, Л. Кольберга та багатьох інших.

Так, Ж. Піаже, спираючись на ідею існування різних стадій соціалізації особистості, робив акцент на розвитку когнітивних структур психіки й на подальшій її перебудові в залежності від досвіду та особливостей соціальної взаємодії, які відіграють вирішальну роль переході з однієї стадії розвитку на іншу. Підкреслюючи активну роль самого суб'єкта соціалізації, Піаже стверджував, що дитина засвоює новий досвід, використовуючи існуючі когнітивні схеми, і в той же час пристосовуючи ці схеми до нового досвіду за допомогою так званого механізму «рівноваги».

Маргарет Мід і Рут Бенедікт досліджували соціалізацію в суспільствах, що знаходилися на різних стадіях суспільного розвитку. Вони вказували на значимість для індивідів переходів від однієї стадії життєвого циклу на іншу, від одного статусу до іншого, зокрема, переходів від дитинства до отрочтва, вивчали засоби впливу культури даного суспільства на характер та результати життєвих змін (переходів).

У процесі соціалізації найчастіше виділяють такі стадії, як раннє дитинство, дитинство та отрочтво, юність, зрілість, старість. Кожен із цих етапів має свої особливості, відіграє свою, особливу роль у формуванні особистості. Так, соціалізація дітей наймолодшого віку (в англomовних джерелах вона називається «*infant socialization*»), на думку психологів, має важливе значення з декількох причин. Це насамперед період найбільш інтенсивного росту, тому такі несприятливі впливи середовища, як недостатнє харчування, фізична чи емоційна жорстокість спричиняють більш згубний вплив на дитину, що розвивається, ніж у будь-які інші періоди життя. В той же час «збагачене» середовище розвитку маленької дитини викликає найбільш сильні позитивні ефекти. Власне з наукової точки зору, раннє дитинство цікаве тим, що новонароджений не має досвіду взаємодії з культурою, тому можна спробувати оцінити відносний внесок середовища в його розвиток. Щодо біологічної природи немовляти, існувало багато припущень: новонародженого зображували маленьким асоціальним дикуном, якого треба було цивілізувати; «чистою дошкою» (*tabula rasa*), на якій оточення залишає свої відбитки тощо. Сучасна психологія характеризує його як активного учасника процесу соціалізації, який наділений від народження специфічними соціальними атрибутами.

Дослідження в сфері вивчення соціалізації розпочали ще соціальні антропологи, яких цікавив зв'язок між культурою та особистістю. На початку 30-х років минулого століття група вчених під керівництвом Едварда Сепіра та Джона Долларда почала вивчати традиційні методи виховання дітей як ключовий момент у розумінні механізму передачі культури.

Загалом було встановлено, що в нормальних межах будь-якої культури, за умов, що дитина народилася здоровою, соціалізація не змінює основних трансформацій, які відбуваються з дитиною в процесі її зростання й

просування до позиції члена суспільства, який нормально функціонує. В усіх культурах турбуються про задоволення основних потреб немовляти, оскільки всі діти народжуються безпомічними й не здатні вижити без допомоги дорослих. Усі культури мають систему передписань та заборон, які стосуються догляду за дитиною та її годування.

Однією з найбільш помітних характеристик, що визначають соціалізацію в ранньому дитинстві, є біологічна стать. Із самого моменту народження вона впливає на те, як з дитиною будуть поводитися інші, які основні поведінські відмінності будуть нав'язувати, як будуть визначати Я-концепцію дитини тощо. У той же час визначити внесок соціалізації у формування відмінностей між представниками різної статі у віці до одного року практично неможливо. Деякі дослідники вважають, що міцне підґрунтя для соціалізації пов'язаної зі статтю поведінки закладається ще до народження дитини. В більшості країн світу віддається перевага народженню хлопчика, особливо коли батьки очікують на першу дитину. Щодо подальшого виховання новонародженого, то, принаймні в західних культурах, чоловіки поводяться диференційовано з дітьми різної статі, в той час як поведінка жінок в більшості аспектів є однаковою по відношенню до новонароджених чоловічої та жіночої статі. Самі ж діти вже у віці приблизно 2,5 років точно знають свою статеву приналежність і відрізняють стать дорослих і дітей.

Суттєва відмінність, що характеризує соціалізацію в цьому віці від подальших періодів – поведінка, яка дуже швидко змінюється. Так, в соціальному, емоційному, когнітивному, руховому й, навіть, морфологічному відношенні діти, які почали самостійно ходити, дуже відрізняються від новонароджених. Незважаючи на культурні відмінності виховання й догляду протягом перших місяців життя, діти виходять зі стадії немовлят спроможними й повністю готовими до того, щоб «перескочити» на наступну стадію розвитку.

Особливу роль в процесі соціалізації на етапі раннього дитинства відіграє мова як невід'ємний елемент культури. Для немовляти соціалізація пов'язана з двомовними формами комунікації – попередниками власне мови. Дані психологічних досліджень свідчать, що новонароджений практично з перших моментів життя є активним учасником свого лінгвістичного середовища й демонструє тонку здібність до розрізнення звуків мови. Як відомо, функціонування мови передбачає наявність звукової системи, тому новонароджений приходить у цей світ добре «екіпірованим» для того, щоб видавати звуки, які б привертали увагу. Першою формою комунікації новонародженого, рефлексивною за своєю природою, є плач – універсально неприємний сигнал, тому дорослі й намагаються ліквідувати причини, що викликають цю реакцію дитини. Дитину не можна навчити розмовляти до того часу, поки не буде достатньо розвиненою задля цього центральна нервова система. Цікаво, що в різних культурах в процесі навчання

маленьких дітей дорослі приділяють різну увагу тим чи іншим аспектам мови. Так, наприклад, носії японської мови та деяких мов африканських народів акцентують увагу на тому, що дитина повинна розуміти те, що їй говорять, але від неї не вимагається відповіді дорослим. У більшості ж країн дорослі прагнуть активно навчати малюків говорити й вимагають від них відповідної активності. Не менш цікаво, що, незважаючи на ці та деякі інші культурні відмінності мовного виховання, вже у віці 3-4-х років практично всі діти стають компетентними у мовному відношенні.

Дані кроскультурних досліджень свідчать, що в більшості культур участь батька у догляді за новонародженим (якщо ця участь узагалі є) дуже обмежена. Якщо ж батько все-таки бере участь у вихованні дітей, він більш активно залучається до догляду за синами, ніж доньками, тому основна частина соціалізації новонародженого проходить по лінії «мати – дитина», і саме мати більшою або меншою мірою вважається особою, відповідальною за успішність соціалізації. Материнська депривація завжди розглядалася як чинник, що дуже шкодить психічному здоров'ю, а так зване «множинне материнство» (multiple mothering) ще й досі викликає сумніви у багатьох фахівців. Значно менше психологічній науці відомо про вплив у цьому віці ровесників і старших дітей як агентів соціалізації. Антропологічні дослідження документально підтверджують практику й користь залучення інших дітей до догляду за новонародженими, але систематичні психологічні дослідження з цього приводу практично відсутні.

Указуючи на активність немовлят у процесах соціалізації, дослідники стверджують, що поведінка дітей є соціальною з самого їх народження. Малюк «вчить» своїх батьків тому, як виконувати батьківські обов'язки, перетворюючи просто «жінок і чоловіків» на «батьків і матерів». Етологи стверджують, що у малят тих біологічних видів, представники яких після народження певний час повністю залежать від дорослих, існує багато зовнішніх ознак, що виконують роль релізорів батьківської поведінки та гарантують необхідний догляд за немовлям. Так, поведінка дитини цього віку складається з певної послідовності реакцій, що створюють універсально сприятливі мови для формування відносин «батьки-дитина»: крик, посмішка, смоктання, чіпляння, вокалізація, глядіння та слідування. Немовля постійно подає матері сигнали, які сприяють інтеракції між ними, а радість і посмішка свідчать дорослим, що дитині подобається їхня «компанія».

Трохи пізніше діти цього віку можуть, фактично, брати на себе основну роль у просоціальній поведінці. Перші ігри з дорослими полягають в обміні іграшками («дай – на»), й діти, засвоївши цю просту форму інтеракції, залюбки беруть у ній участь і самі «запрошують» дорослих до взаємодії, тим самим наслідуючи батьківську поведінку.

У багатьох країнах сучасного світу ще одним агентом соціалізації дітей наймолодшого віку є так звані «нематеринські форми догляду за дитиною», поширеність яких значною мірою залежить від міри участі жінок в

економічному житті суспільства. Ці форми догляду мають різний ступінь формалізованості: ними може бути догляд найближчих родичів (як дорослих, так і дітей), няні або спеціальні державні чи приватні дитячі дошкільні заклади.

Кожен етап соціалізації має й свої специфічні проблеми, що виявляються в так званих «кризах соціалізації», найбільш ґрунтовну характеристику яких можна знайти в теорії американського психолога Еріка Еріксона. Еріксон представив картину психосоціального розвитку людини на протязі всього життя, надаючи особливого значення самостійному або безконфліктному розвитку адаптивного Еґо особистості. На його думку, крім задоволення інстинктів, людям необхідна постійна категоризація та інтеграція їхнього життєвого досвіду, тому для нашого оптимального функціонування ми прагнемо досягти стабільного відчуття Еґо-ідентичності – виразного усвідомлення цілісності та безперервності цього досвіду.

Так, відповідно до уявлень Еріксона, протягом усього життя людина переживає вісім таких психосоціальних криз, сприятливий чи несприятливий вихід із кожної з них визначає можливості подальшого розвитку особистості. На всіх стадіях формування особистості, від самого народження до глибокої старості, є своя нормативна криза, що потребує подолання. Кожна криза може бути результатом інтрапсихічних конфліктів (до речі, перші п'ять відповідають фрейдівським психосексуальним стадіям), але й соціальний контекст, у якому особистість намагається вирішити ці конфлікти, також може суттєво розрізнятися, тому за своїм характером – це психосоціальні кризи. Особливості вирішення кожної кризи залишають свій відбиток як на особистості, що розвивається, так і на цілком сформованій особистості. В ідеальному варіанті вихід із кризи не повинен бути однобічним, тому ознакою оптимального розвитку є «суміш» або гармонічне поєднання двох полярних варіантів вирішення психосоціальної кризи. Припускається також, що характер подальших стадій соціалізації залежить від результатів проходження попередніх, тому має місце так званий «кумулятивний принцип» соціалізації.

Так, перша криза виникає вже на першому році життя та пов'язана з тим, чи задовольняються основні фізіологічні потреби дитини. Підсумок формування особистості на цьому життєвому етапі розміщується на вісі координат «довіра – недовіра», хоча треба зазначити, що навіть у випадку відносно благополучного виходу з кризи певна ступінь недовіри до оточення у дитини зберігається, оскільки повне задоволення абсолютно всіх потреб практично неможливе. Загалом із цією стадією, на думку Еріксона, пов'язано формування такої характеристики як надія

«Автономія – сором та сумніви» - такі можливі полярні результати виходу з другої кризи, що спостерігається в період так званого раннього дитинства. В цей час дитина вчиться говорити, бігати, не падаючи, виявляє перші ознаки самостійності, вчиться під наглядом дорослих контролювати

деякі прояви свого організму (насамперед, вчасно проситися в туалет). Коли дорослі в цей період висувають надто багато вимог щодо такої інтимної сфери, дитина переймається почуттям провини й власної неповноцінності, чим сильно гальмується її прагнення до самостійності та вміння орієнтуватися в навколишньому світі. Саме на цій стадії виникає «добра воля», бажання діяти у відповідності з очікуваннями.

«Ініціативу або почуття провини» називає Е. Еріксон як підсумок розвитку в період третьої особистісної кризи соціалізації (3-5 років). У цьому віці дитина часто конфліктує з іншими людьми (і дітьми, і дорослими) з приводу меж її ініціативності та демонстрації нових здібностей – рухливості, дивовижної фантазії та допитливості. Саме в цей час формується цілеспрямованість, яка знаходить прояв у силі наміру – здатності досягати особистісно значимі цілі, незважаючи на ризик та можливі невдачі.

Формуванням працелюбності як особистісної риси або відчуття власної неповноцінності завершується наступна криза соціалізації (молодший шкільний вік). Це період спільної діяльності з іншими дітьми, насамперед, у шкільному класі, встановлення контактів з учителями та іншими дорослими, формування інтересу до реальних життєвих, зокрема професійних, ролей. На цьому етапі основне значення має розвиток упевненості в собі, оскільки саме в цей час діти починають засвоювати та відтворювати в уяві справжні ролі дорослих, не менш значимими є також і успіхи в навчанні. Особливість цього періоду полягає в тому, що соціальний контекст кризи фактично перше в житті дитини виходить за межі власне сімейного оточення. На цій стадії закладається підґрунтя такої характеристики як компетентність (наприклад, у майбутній професійній діяльності).

П'ята життєва криза (юність) пов'язана зі становленням ідентичності (ідентифікацією) або рольовою невизначеністю (дифузією). Це час двох основних подій: відносної фізичної (сексуальної) дорослості, з одного боку, та необхідності вибору подальшого життєвого шляху. Молоді люди вирішують питання подальшого навчання чи роботи, обирають супутника життя. Невдачі на цьому шляху можуть в майбутньому негативно позначитися на професійній кар'єрі чи особистому житті людини. В цей період молода людина мабуть уперше в житті починає сприймати себе як продукт свого попереднього досвіду. Позитивний вихід із попередніх криз, завдяки чому молода людина стає в міру довірливою, самостійною, цілеспрямованою та працелюбною, полегшує формування ідентичності.

На початку періоду дорослого життя важливого значення набувають різноманітні види інтимних відносин: залицяння, шлюб тощо. Доросла молода людина прагне знайти та встановити щирі, довірчі відносини з постійним партнером, якщо ж конфлікт між інтимністю та самотністю (ізоляцією) – а саме ці дві характеристики описують можливий вихід із кризи – не знаходить вирішення, то, ймовірно, що в майбутньому людина буде

підсвідомо прагнути вступити в тимчасові відносини, які завжди будуть завершуватися розривом.

Середній вік – це час удосконалення в певному виді діяльності та виконання батьківських функцій. Підведення підсумків першої половини життя спрямовує подальший розвиток життя дорослої зрілої людини у напрямках «творча активність – застій» (інший варіант виміру цієї кризи описується як «генеративність проти стагнації»). Генеративність (творчість) знаходить прояв у турботі про інших, стагнація примушує людей концентруватися на власних потребах.

Остання – восьма криза припадає на період старості, коли люди підводять уже остаточні підсумки свого життя. Ця криза знаменує завершення попереднього життєвого шляху, а вихід із неї залежить від того, як цей шлях було пройдено, як людина сама оцінює його з позицій успішності чи неуспішності. Так, деякі з людей цього віку спокійно зустрічають старість, інших до самого кінця не залишає почуття гіркоти та невдоволеності. У першому випадку формується відчуття, що всі етапи життя є певною цілісною єдністю (стан цих людей на виході з кризи Еріксон характеризує поняттям «умиротворення» або «цілісність»), а інакше до останньої миті людина буде у «відчаї». Мудрість – остання важлива особистісна риса, яка формується у людини й допомагає їй усвідомлювати відносний характер знань і приймати життя таким, яким воно є.

Деякі дослідники навіть вважають, що певного досвіду людина набуває й тоді, коли її життя доходить логічного завершення. Звичайно ж, цей досвід вже не потрібний людині, що вмирає, але він може стати в нагоді іншим. Психіатр із Чиказького університету Елізабет Кюблер-Росс уже багато років спостерігає за людьми, які невдовзі повинні померти (особами дуже похилого віку чи невиліковно хворими) та аналізує загальні закономірності їхньої поведінки. Так, на думку дослідниці, умираюча людина проходить через п'ять стадій:

- «заперечення» як нормальна реакція людини, якій повідомили про смертельний діагноз;
- «гнів» людини з приводу того, що нещастя сталося саме з нею;
- «торг», коли людина обіцяє (лікареві, Богу) поводитися так, щоб можна було продовжити земне життя;
- «депресія» як примирення з долею;
- «прийняття смерті».

Щодо змісту процесу соціалізації, то, як правило, виділяють три сфери, у межах яких відбувається становлення особистості: діяльність, спілкування та самосвідомість. У сфері діяльності в процесі соціалізації протікають, принаймні, два відносно самостійних процеси – розширення кола видів діяльності, з якими людина знайомиться та задля опанування яких здобуває нові знання, а також концентрація, зосередження на головному, центральному виді діяльності. Щодо змісту спілкування, то тут може йтися

про зміну (збільшення) кола спілкування, його характеру, ролі спілкування в різні вікові періоди тощо. Говорячи про самосвідомість, треба в першу чергу зазначити, що процес соціалізації пов'язаний з усвідомленням власної особистості як цілісності, емоційним оцінюванням себе, формуванням самоповаги.

Розкриваючи питання про так звані «агенти соціалізації», ми повинні нагадати, що цим поняттям прийнято визначати сукупність найрізноманітніших чинників макро- та мікросоціального середовища, під впливом яких відбувається процес соціалізації особистості. У різні вікові періоди вплив агентів соціалізації іноді суттєво відрізняється за своєю значимістю та характером впливу на особистість. Так, у ранньому дитинстві, як уже зазначалося, найбільше значення має вплив батьків (особливо, матері) або інших дорослих, які доглядають дитину, турбуються про неї, задовольняючи не тільки її фізіологічні, а й величезні суто людські потреби в спілкуванні. Позбавлення дитини в ранньому віці повноцінного спілкування з дорослими призводить до непоправних втрат у її фізичному та психічному розвитку.

У підлітковому віці особливе місце посідає спілкування з однолітками, які на певний час стають провідним агентом соціалізації. Змістовні відносини з іншими людьми є важливими для всіх аспектів розвитку підлітка, але зв'язки дітей і підлітків з однолітками протягом усього періоду дорослішання розглядаються дослідниками як критичний чинник розвитку та соціалізації. Саме в цьому спілкуванні молоді люди набувають соціальної компетентності, інтерналізують цінності та установки, оволодівають навичками розуміння інших людей, засвоюють знання, які неможливо отримати від дорослих і що не менш важливо – займають власну нішу в своїй субкультурі, де вони комфортно почуваються. Відносини в колі однолітків часто дають можливість задовольнити потребу у соціальному порівнянні. На відміну від взаємодії з дорослими, інтеракції підлітків з однолітками відбуваються частіше, вони також є більш інтенсивними й різноманітними.

Взаємодія з іншими підлітками забезпечує моделі, підтримку та сприятливі умови просоціальної поведінки. Якщо діти сприймають своїх ровесників як таких, що прагнуть до певних просоціальних дій – до чесності, альтруїзму, співробітництва, поваги до інших людей тощо, вони будуть й самі схилитися до такої поведінки. У той же час, на жаль, різні форми асоціальної (девіантної) поведінки також засвоюються насамперед в дитячому середовищі. Випадки, коли однолітки ігнорують дитину, також спонукають її до агресивних, деструктивних форм поведінки.

Здатність обирати перспективу як одна з важливих умов когнітивного та соціального розвитку також набувається підлітками завдяки спілкуванню з ровесниками. Вона пов'язана з низкою характеристик, наприклад, умінням представляти інформацію в зрозумілому для інших вигляді, конструктивно

вирішувати конфлікти, сприяти груповому вирішенню проблеми. В основному саме завдяки взаємодії з однолітками діти позбавляються надмірного егоцентризму й посилюють згадану здатність обирати перспективу.

Також діти потребують конструктивних відносин з ровесниками для того, щоб уникнути самотності, оскільки дорослі можуть лише частково послабити це відчуття, яке час від часу виникає практично у кожної дитини в цьому віці. Досвід багатьох дорослих людей свідчить, що дружні стосунки, які виникли в дитинстві, досить часто зберігаються протягом усього життя, забезпечуючи допомогу та підтримку.

У другій половині XX століття дуже впливовим чинником соціалізації стали засоби масової інформації, зокрема телебачення. Західні дослідники вже багато років вивчають його вплив на глядацьку аудиторію, в першу чергу активно вивчається питання про зв'язок телевізійного насильства та повсякденних проявів агресії. Щодо впливу телевізійної агресії, то дослідниками висуваються, принаймні, три гіпотези. Відповідно до першої (так званої «гіпотези моделі»), яка спирається на вже відому Вам теорію соціального навчання через спостереження Альберта Бандури, існує безпосередній зв'язок між переглядом агресивних сцен та агресивною поведінкою, яка є результатом звичайного навчання агресивним проявам глядачів, особливо дітей. Жорстокі герої фільмів і мультфільмів є моделями для реального життя. Тому для зменшення проявів повсякденної агресії необхідно скоротити чисельність сцен насильства та замінити їх сценами, які демонструють співробітництво між людьми, підтримку та добрі стосунки взагалі.

Інші дослідники (прихильники «гіпотези катарсису»), навпаки, вважають, що, переживши разом з агресивним телегероем напружені сцени, людина відчуває значне послаблення власних агресивних проявів та намірів. Якщо на початку перегляду агресивних епізодів під час експериментів у піддослідних зростає ступінь активації організму (посилення ритму серцебиття та дихання), то по їх закінченні чутливість до сцен жорстокості значно зменшувалась і на рівні фізіологічних реакцій, і на ціннісно-поведінковому рівні, перетворюючись у байдуже ставлення до жорстокості як такої.

Відповідно до третьої – так званої «гіпотези каталізатора», жорстокі сцени можуть ставати стимулом для проявів імпульсів агресивності лише у певної частини людей, в яких залежно від їхніх особистісних рис телеагресія та теленасильство «відключають гальма» (як каталізатор, що прискорює хімічну реакцію). Суперечки навколо впливу телебачення не вщухають й досі, а останнім часом до них додалися ще й неоднозначні оцінки впливу комп'ютерних ігор та різних форм Інтернет-спілкування на формування особистості, її психічне та фізичне здоров'я.

Дорослі люди, активно включені в трудову діяльність, відчувають на собі насамперед потужний вплив професійного середовища, в якому реалізується цей вид діяльності. В сучасних технологічно розвинених суспільствах відсутні такі чіткі ознаки вступу у фазу дорослості, як, наприклад, посвячення та ініціації, поширені і примітивних суспільствах.

У періоді дорослості найчастіше виділяють три етапи – ранню, середню та зрілу (пізню) дорослість. Незважаючи на те, що цей період включає майже дві третини нашого життя, він є найменш дослідженим серед інших вікових періодів. Характерною особливістю розвитку дорослих є значний вплив на нього не «універсального біологічного годинника», який надає стрімкості розвитку особистості, а «соціальний годинник», що робить наше життя особистісно унікальним та неповторним. До того ж зміни в період дорослості мають більш поступовий та закономірний характер, при цьому вони є важливими для безперервного розвитку, незалежно від того, приносять вони людині радість чи смуток.

Власне поняття «соціалізація дорослих» оформлювалося в 50-ті роки минулого століття, паралельно з тим, як все більше дослідників доходило висновку про те, що соціалізація не припиняється за межами юності. Соціалізацію дорослих почали розглядати як послідовність соціальних ролей, які засвоюються на основі важливих подій життя, виділяючи дві тенденції, що характеризують цей етап соціалізації особистості. Так, з одного боку, спостерігається просування від життєвої орієнтації на зовнішній світ до внутрішнього життя (interiority), яке знаходить прояв у тому, що з роками людина все більше й більше покладається на внутрішню систему переконань, стаючи більш своєрідною й самоактуалізуючись. З іншого, після досягнення середини життя відбувається поступова інверсія гендерних ролей: чоловіки стають більш пасивними й турботливими, а жінки – більш владними та діяльними. В умовах стресу люди зрілого віку не втрачають бадьорості духу, допомагають іншим, думають про майбутнє та не поспішають реагувати на поточні неминучі конфлікти.

Особливості соціалізації людей більш старшого віку мають своє, іноді «негативне забарвлення», оскільки життя цієї вікової групи складається більше зі втрат, ніж надбань, загострюється проблема самотності у зв'язку зі смертю друзів чи шлюбного партнера, погіршується здоров'я, багатьох починають пригнічувати думки про смерть та втрату сенсу життя. Усвідомлення того, що життя не вічне, примушує людину цього віку «поспішати» жити, погіршується не тільки загальне самопочуття, а й деякі психофізіологічні показники (знижується швидкість рухів, мислення, послаблюється короткотермінова пам'ять тощо), хоча в той же час уміння розмірковувати та роздумувати продовжує вдосконалюватися.

Механізми соціалізації (у першу чергу це стосується формування особистості дитини) дають приблизну картину того, як відбувається цей процес. На думку З. Фрейда, основними з них є, по-перше, імітація, яка

передбачає усвідомлене прагнення дитини копіювати, наслідувати певну модель поведінки (батьків, вихователів, вчителів або інших дорослих чи навіть ровесників, стосовно яких у дитини сформувалося позитивне емоційне ставлення); по-друге, ідентифікація як засвоєння батьківської поведінки, установок і цінностей як своїх власних, наприклад, може йтися про професійний вибір чи статевоюрольову ідентифікацію. Психологи – представники психоаналітичного напрямку взагалі вважають ідентифікацію найпершим проявом емоційного зв'язку з іншими людьми. Негативним механізмом соціалізації, який забороняє певну поведінку чи придушує її, З. Фрейд називав почуття сорому та провини.

У певних життєвих ситуаціях виникає потреба в так званій «ресоціалізації», яка передбачає засвоєння нових цінностей, ролей, навичок замість тих, що недостатньо засвоєні або застаріли. Таким випадком може бути, наприклад, ситуація з опанування в дорослому віці суттєво нової професії або принципова зміна соціокультурного оточення (наприклад, переїзд до іншої країни) чи, як вважають деякі дослідники, навіть психотерапія, що сприяє формуванню нової, цілісної особистості, змінює життєві цінності та установки людини.

Тема 2. Структура особистості та проблеми соціалізації в теоріях класиків світової психології

1. Психоаналітична теорія особистості З. Фрейда.
2. Основні напрями неофрейдизму та особистість.
3. Гуманістичний напрям персонології.
4. Когнітивістські теорії особистості.
5. Феноменологічний напрям персонології.

Зігмунд Фрейд (1856–1939) – видатний австрійський вчений, з ім'ям якого пов'язують становлення психоаналізу, що є одночасно специфічним теоретичним напрямом у психології, особливим підходом до вивчення несвідомого та методом лікування неврозів. Іноді Фрейду помилково приписують відкриття несвідомого, насправді ж він лише надав проблематиці несвідомого принципово нового звучання, поставивши його в центр психічного життя людини. Основними компонентами структури людської психіки, на думку Фрейда, є «свідоме», «передсвідоме» та «несвідоме» («підсвідоме»). Зміст останнього компонента психічного життя сама людина усвідомити не в змозі, він може стати зрозумілим їй лише з допомогою процедури психоаналізу, яку й розробляв цей видатний учений.

На кожному із цих рівнів психіки розташовується одна з трьох структур особистості, описаних Фрейдом. У «несвідомому» – центральний, на думку Фрейда компонент, який має назву Воно (Ід) і містить уроджені несвідомі інстинкти, що прагнуть до задоволення, розрядки, детермінуючи

таким чином усю діяльність суб'єкта. Цими інстинктами є насамперед потяг до життя (Ерос) і потяг до смерті (Танатос), які перебувають в антагоністичних відносинах, що створює основу для внутрішнього конфлікту особистості.

Другий структурний елемент – Я (Его), що поширюється на всіх трьох рівнях й теж є уродженим. Его намагається спрямувати несвідомі потяги та імпульси, що йдуть від Ід, у соціально прийнятливє русло, «примирити» несвідоме з реальним соціальним оточенням.

Третя інстанція в структурі особистості – Над-Я (Супер-Его) – містить заповіді, соціальні заборони, владу батьків та моральних авторитетів. Супер-Его, хоча й розміщується на всіх трьох рівнях психіки, не є уродженою структурою, а формується в процесі соціалізації, поступово беручи на себе функції моральної свідомості.

Стан внутрішнього конфлікту, в якому постійно перебуває людина, робить її, на думку Фрейда, потенційним невротиком. Полегшити цей стан, частково чи тимчасово зняти психологічне напруження дозволяють так звані механізми психологічного захисту, які приходять на допомогу особистості тоді, коли наше Я не здатне ефективно контролювати деякі життєві ситуації. Такими механізмами є, зокрема, реактивне утворення, витіснення, проєкція, регресія, раціоналізація тощо, а особливе місце посідає сублімація як найефективніший механізм, що дозволяє практично повністю побороти невротичні прояви.

Механізми психологічного захисту – це складна система стабілізації особистості, завдяки якій усувається психологічний дискомфорт, знижується емоційне напруження, підвищується самооцінка, зменшуються деструктивні прояви особистості, поліпшуються адаптаційні можливості тощо. Тому інтерес дослідників до цього феномену в подальшому не зменшується. Розглянемо деякі з відомих сучасній психології механізмів психологічного захисту особистості.

Витіснення – один із перших механізмів, описаних самим З Фрейдом, є найбільш універсальним засобом боротьби із внутрішнім конфліктом. По своїй глибинній суті – це виштовхування зі свідомості соціально неприйнятних потягів, неприємних емоцій, переживань, подій, почуттів тощо, несумісних з установками особистості й таких, що можуть викликати негативні переживання. Деякі факти з числа витіснених людина може пригадати лише в умовах сильного психотерапевтичного впливу, зокрема, в гіпнозі. Основна проблема, пов'язана із дією цього механізму, полягає в тому, що витіснені та придушені потяги й спогади все одно виявляють себе в невротичних та психосоматичних симптомах, а також у тих проявах, які Фрейд відносив до так званої «психопатології повсякденного життя» - гумор, описки, помилкові дії тощо. У зв'язку з цим витіснення вважається найбільш примітивним і малоефективним механізмом захисту.

Механізм проєкції як різновид психологічного захисту полягає в приписуванні іншим людям власних, переважно таких, що соціально не схвалюються, думок, намірів, почуттів. Коли негативні риси не усвідомлюються індивідом, але приписуються іншим людям, ми маємо справу з класичною проєкцією як механізмом психологічного захисту, на існування якого звернув увагу Фрейд. Подальші дослідження дозволили виділити ще декілька різновидів проєкції, серед яких найчастіше називають аутистичну, атрибутивну та раціональну.

Власне раціоналізація як механізм психологічного захисту є псевдорозумним поясненням людиною своїх бажань, вчинків, невдач, що в дійсності викликані причинами, визнання яких загрожувало б особистості втратою самоповаги, зниженням самооцінки. Суть цього механізму якнайкраще передає, наприклад, ситуація, описана у відомій байці І. А. Крилова «Лисиця та виноград».

У випадку дії механізму регресії людина «повертається» на більш ранню стадію розвитку або до більш примітивних («дитячих») форм поведінки. Доросла людина намагається поводитися так, як поводитися колись в дитинстві, досягаючи певної мети або отримуючи бажане (наприклад, тупотіти ногами, вередувати, плакати тощо). Цей механізм підключається тоді, коли наше «Его» не може прийняти реальність такою, якою вона є, або тоді, коли вимоги «Супер-Его» здаються особистості занадто складними. Вважається, що часте звертання до цього механізму характеризує незрілу, інфантильну, як правило, невротичну особистість, оскільки більш зріле «Его» виробляє й більш специфічні механізми психологічного захисту.

Заперечення іноді розглядається як окремий вид витіснення й спостерігається насамперед тоді, коли людина не визнає існування ситуацій, які несуть тривогу, завдають емоційного болю, а поводить ся так, ніби нічого не сталося (наприклад, у випадку смерті близької людини).

Реактивне утворення (формування реакції) є заміною неприйнятної поведінки прямо протилежною, це перебільшення якогось одного емоційного аспекту ситуації для того, щоб з його допомогою подавити протилежне переживання. Наприклад, перебільшена любов до дитини й надмірна турбота про неї може бути засобом перетворення та подолання соціально неприпустимої ненависті, зокрема, у випадку, коли ця дитина була небажаною.

Сублімація, як уже зазначалося, є формою психологічного захисту через десекуалізацію первинних імпульсів і перетворення їх у соціально прийнятливі форми активності, які дають людині можливість відчувати цілком «легітимне» задоволення, наприклад, у творчу діяльність. На думку Фрейда, в цьому випадку відбувається переведення енергії інстинктивного, сексуального чи просто агресивного імпульсу в соціально прийнятливий та такий, що схвалюється самою особистістю, річище.

Охарактеризовані механізми психологічного захисту відомі нам ще з публікацій З. Фрейда. Подальші дослідження захисних механізмів дозволили виділити та описати ще декілька з них. Так, можна згадати про ізоляцію як спосіб пригнічення почуттів, пов'язаних із певною думкою; як своєрідне «відділення» афекту від інтелекту, коли неприємні емоції блокуються, так що зв'язок між якоюсь подією чи раціональним її змістом, з одного боку, і емоційним забарвленням – з іншого, у свідомості відсутній. У цьому випадку раціональні компоненти психічного життя (думки та ідеї) перебувають на рівні свідомості, а почуття, емоції, що їх супроводжують, немов би відокремлюються та залишаються поза межами свідомості. Людина, чий психічний стан знаходиться під впливом цього механізму психологічного захисту, здається беземоційною, нечутливою, занадто раціональною тощо.

Ритуалізація як механізм психологічного захисту – це підкреслено прихильне («ритуальне») ставлення до людей і подій і всього, що з ними пов'язано. Деякі автори уже відомий механізм соціалізації – ідентифікацію пропонують за певних умов теж вважати формою психологічного захисту. Йдеться насамперед про ті випадки, коли ідентифікація є захистом від об'єкта, що викликає страх, шляхом уподоблення йому.

Загалом сучасний психоаналіз налічує більше двадцяти видів захисних механізмів, які відрізняються ступенем ефективності та зрілості, сферами дії тощо. Неоднозначним є й ставлення сучасної психології щодо «корисності» психологічного захисту, оскільки практично в усіх випадках особистість, яка знаходиться під впливом дії механізмів психологічного захисту, живе в ілюзорному, нереальному світі, не вирішуючи до кінця жодної з проблем, що постають перед нею.

Основною рушійною силою розвитку окремої особистості та всього суспільства й загалом історії людства, на думку Фрейда, є лібідо. Це одне з ключових понять психоаналізу, яке в ранніх роботах ученого означало психічну енергію, що лежить в основі всіх сексуальних потягів індивіда, що й досі помилково дає підстави деяким сучасним авторам ототожнювати лібідо із сексуальністю. Пізніше Фрейд розглядав це поняття як синонім інстинкту життя (Еросу).

Етапи, які проходить особистість у своєму розвитку, відрізняються один від одного засобом задоволення лібідо. Якщо ж лібідо не задовольняється або задовольняється неадекватним способом, людина ризикує залишитися на цій стадії й у неї фіксуються певні особистісні риси. Як стверджував Фрейд, розвиток особистості розпочинається з народження й завершується у підлітковому віці, а в цілому її формування відповідає психосексуальному розвитку людини. Він виділив п'ять стадій цього процесу, в назвах яких відбився певний спосіб виявлення (або невиявлення) лібідо через ерогенні зони, властиві певному віку: оральна, анальна, фалічна, латентна та генітальна.

Не менш цікавою є та частина вчення З. Фрейда, яка є своєрідною відповіддю на питання про те, що й чому обмежує людину в проявах її вроджених біологічних інстинктів. Вибудовуючи систему пояснень та аргументації своєї позиції, Фрейд звертається до першоджерел культури, до історичного моменту виникнення релігійних вірувань, що дозволило йому дати оригінальну трактовку таких важливих питань, як генеза та призначення культури, співвідношення природного та культурного в особистості, витоки моралі тощо.

Досліджуючи повсякденність деяких племен, яким ще вдалося зберегти патріархальний устрій, Фрейд робить відкриття: в усіх цих племенах діє система моральних заборон, які регламентують важливі прояви життя. Особливе місце в цій системі належить своєрідним тотемічним символам, на які передусім поширюються заборони знищення або осквернення. На прикладі цих племен учений намагався зрозуміти, як фактично біологічне стадо перетворюється на суспільний організм, в якому важливу роль відіграють моральні обмеження – табу; як спеціальні обряди, що не мають власне біологічного сенсу для людини як природної істоти, поступово перетворювались на ритуальні дії, в символи-прообрази, які оберігали від небезпеки, допомагали перемогти ворога тощо. Поступово частина табу була кодифікована нормами звичайного права, інша, більш чисельна, увійшла до релігії у вигляді рудиментів заборони, порушення якої співвідносилось з поняттями гріха та божого воздавання.

Проникнення у сутність табу, в природу їх виникнення та закономірності поширення дозволило Фрейду розробити власну версію виникнення культури. Засновник психоаналізу намагався розкрити генезу культури через механізм витіснення в підсвідоме тих думок, почуттів, поведінки людей, які не схвалювались спільнотою або призводили до її загибелі. Задля утримання їх від «виходу на поверхню» була необхідна енергія. Ця сублімована енергія, на думку Фрейда, і створила цивілізацію, культуру як таку – усе те, чим людське життя відрізняється від життя тварин. Культура демонструє два своїх прояви: по-перше, вона охоплює всі набуті людством знання та вміння, які дають можливість опанувати сили природи та отримати від неї певні блага для задоволення потреб; по друге – до складу культури входять усі ті настанови, які необхідні для упорядкування взаємовідносин у соціумі.

Кожна культура створюється примусово для придушення первинних потягів людини. В суспільстві існують як руйнівні (антисупільні), так і створювальні (культурні) тенденції, що має вирішальне значення для культурогенеза. Придушуючи руйнівні тенденції накладанням заборон, культура свого часу почала віддаляти людину від первісного стану. Основне завдання культури, на думку Фрейда, справжня причина її існування в тому й полягає, щоб захистити нас від природи, сприяти приборканню асоціальних

первинних потягів, насамперед таких, як кровозмішення, канібалізм, потяги до вбивства.

3. Фрейд також створив та обґрунтував теорію щодо типів характеру як організованої системи рис людини, виділивши та описавши чотири типи таких систем: орально-рецептивний, орально-садистський, анально-садистський та генітальний типи. Кожна людина, яка нормально розвивається, проходить усі ці стадії формування характеру, хоча багато хто застрягає на одній із цих стадій і в дорослому віці виявляє риси переддорослих станів характеру.

Так, носій орально-рецептивного типу характеру («людина з відкритим ротом») постійно очікує на те, що інші будуть йому давати все, чого він потребує, оскільки він або такий хороший та слухняний, тому заслуговує на таке ставлення до себе; або такий пречудовий, що усі йому винні, й він має право вимагати щось від інших, сам не докладаючи жодних зусиль. Орально-садистська особистість також вважає, що все необхідне для задоволення її потреб, вже є поряд з нею, тому не треба, наприклад, працювати, щоб оволодіти цим. Але, на відміну від першого типу, ця особистість активна й агресивна, тому сама бере силою все, що їй треба, в інших людей. До анально-садистського типу належать ті індивіди, які не сподіваються, що можуть отримати щось нове та цінне, а тому прагнуть зберегти те, чим уже володіють, а тому їхні основні риси – це дисциплінованість, скупість, упертість. Ці типи є, на думку Фрейда, незрілими та невротичними, гармонійно розвиненим та зрілим є лише генітальний тип характеру, основу якого складають здатність любити й трудитися.

Цінність фрейдівської типології характерів для соціально-психологічного аналізу полягає насамперед у тому, що в ній відображені всі можливі способи ставлення людини до навколишнього світу під кутом зору того, що їй необхідно для виживання, а насамперед – шляхи отримання: «нам дають», «ми віднімаємо», «ми накопичуємо» або, нарешті, «самостійно виробляємо».

Карл Юнг – швейцарський психолог та психіатр (1875–1961) є автором теорії особистості, що отримала назву «аналітична психологія». Тісно співпрацюючи з Фрейдом на початку своєї діяльності, Юнг пориває зі своїм учителем, не погоджуючись з деякими принциповими положеннями його теорії та пропонуючи власне їх бачення. Так, Юнг розглядав лібідо взагалі як психічну енергію, яка визначає інтенсивність психічних процесів людини й має значно менш сексуальне забарвлення. По-друге, на його думку, символічними є не лише образи сновидінь, символіка – взагалі складова самої психіки, оскільки несвідоме створює певні ідеї, що мають символічний характер та становлять основу всіх уявлень людини. Й, нарешті, на відміну від Фрейда, Юнг уважав, що залежність пацієнта від психоаналітика повинна з плином часу зменшуватися, досягаючи максимуму на останній фазі психотерапії, яку він назвав трансформацією.

Структура особистості в теорії Юнга представлена трьома компонентами: свідомість, індивідуальне несвідоме, колективне несвідоме. Центральним елементом свідомості є «Его-Я», яке збирає розрізнені дані особистого досвіду в єдине ціле, формуючи з них цілісне та усвідомлене сприйняття власної особистості. Індивідуальне несвідоме відбиває особистісний досвід окремої людини й складається з переживань, які колись були свідомими, але втратили цей характер. Ці два елементи є особистісними прижиттєвими утвореннями.

Колективне несвідоме, на відміну від них, має універсальний та позбавлений індивідуальності характер, воно ідентичне у всіх індивідів і складається з архетипів, які можуть стати лише вторинно усвідомленими. Колективне несвідоме є свого роду «пам'яттю поколінь», тією психологічною спадщиною, з якою дитина з'являється на світ. Це загальнолюдський досвід, характерний для всіх рас і народностей, несвідомий зміст цих колективних утворень виникає з успадкованої структури психіки та мозку людини. Основним змістом колективного несвідомого є архетипи – символічні ідеї несвідомого, формальні зразки поведінки чи символічні схеми, на основі яких оформлюються конкретні, наповнені змістом образи, якими людина оперує в своєму реальному житті.

На думку Юнга, підтвердженням існування колективного несвідомого, можуть бути, наприклад, фантазії душевнохворих людей, оскільки зміст та образи цих фантазій дивним, на перший погляд, чином співпадають з міфологічними космогоніями давніх народів, про які неосвічені хворі не можуть мати жодного наукового уявлення.

Основними архетипами є Персона, Тінь, Аніма, Анімус, Самість та деякі інші. Самість є центральним архетипом особистості, навколо якого концентруються всі психічні якості людини, це суб'єкт її цілісної психіки. В процесі психотерапії, за задумом Юнга, лікар допомагає пацієнтові зрозуміти себе, повернути втрачену цілісність.

Процес досягнення Самості, знаходження гармонії отримав у теорії Юнга назву «індивідуація», а прагнення до розвитку індивідуально-особистісних якостей, на його думку, апріорно закладено в природі людської істоти.

Практична та лікарська діяльність, теоретичне осмислення мотивації вчинків дали підстави іншому видатному психологу – Альфреду Адлеру (1870–1937), авторові «індивідуальної психології» – розгорнути критику фрейдівських положень про сексуальну обумовленість людської поведінки. На його думку, людина народжується фізично слабкою істотою, що примушує її переживати почуття неповноцінності. Конфліктні ситуації, які призводять до захворювань, виникають у тому випадку, коли людина, яка стикається з культурним та соціальним оточенням, найбільш гостро переживає почуття власної неповноцінності, а не в разі незадоволених сексуальних потреб, як уважав Фрейд. Як стверджував А. Адлер, під впливом

почуття неповноцінності у психіці людини формуються спеціальні механізми задля зведення «компенсуючої душевної надбудови», завдяки якій відбувається несвідоме розгортання життєдіяльності індивіда в напрямку подолання своєї неповноцінності. Усвідомлення фізичної недосконалості актуалізує психічні сили компенсації людської неповноцінності, що ведуть індивіда до досконалості, виявлення його творчої діяльності, могутності та величі людини.

Якщо почуття неповноцінності є у кожної людини й може бути стимулом здорового нормального розвитку, то комплекс неповноцінності як патологічний стан виникає в тому випадку, коли людина пригнічена та не здатна розвиватися та вдосконалюватися. Такі комплекси можуть виникати з трьох джерел: органічної неповноцінності, розпещеності та занедбаності. Почуття неповноцінності тоді, на думку Адлера, стає комплексом, коли призводить до уникання участі в соціальному житті.

Якщо людина відчувається неповноцінною, вона порівнює себе з іншою людиною або якимось стандартом чи нормою, що часто стає відправним пунктом багатьох людських нещасть. У цьому процесі вступають у дію й інші чинники – гнів, суперництво тощо, а як наслідок – втрата ініціативи, оскільки концентрація зусиль на суперникові блокує спонтанну, вільну поведінку. Для того, що перемогти почуття власної неповноцінності, треба спочатку припинити порівнювати себе з іншими, повністю та безроздільно зосередившись на актуальній проблемі. По-друге, необхідно припинити прагнути бути вище за інших, це допоможе відновити рівновагу, подолати інерцію й припинити почуватися гіршим за інших.

З почуттям неповноцінності сучасні дослідники пов'язують і почуття неадекватності. В той час як перше примушує людину вважати себе гіршою за інших, «власник» почуття неадекватності вважає, що він ні з чим не може впоратися. Системою координат у цьому випадку стає не інша людина, а завдання, яке неможливо вирішити. Якщо по Адлеру, почуття неповноцінності долається відмовою від порівнянь та прагнення до вищості, то подолання власної неадекватності вимагає зосередитися на актуальній задачі та сміливості бути недосконалим.

Іншою рушійною силою розвитку особистості, на думку Адлера, є несвідоме прагнення до влади (прагнення до вищості, до панування над іншими), завдяки якому слабкий за своєю фізичною природою індивід прагне компенсувати відчуття неповноцінності досягненням необмеженої влади, що для людей, які живуть в умовах сучасної цивілізації, стає не тільки засобом компенсації, а й метою життя.

Ще одним важливим чинником людського існування є так зване соціальне почуття (соціальний інтерес), яке сучасні дослідники вважають одним із самих оригінальних та унікальних понять, запропонованих Адлером. Завдяки йому, особистість має здатність бачити себе й світ, що його оточує, немовби очима іншого, оцінювати життєві ситуації з точки зору суспільних

настанов, тих культурних й моральних норм, які створюються в процесі спільного життя людей. Соціальний інтерес також покликаний компенсувати неповноцінність людини; саме завдяки йому відбувається соціально прийнятливий пристосування індивідів до певної життєвої ситуації як на соціальному, так і на психологічному рівні.

Це поняття охоплює не тільки почуття людини до її найближчого оточення, а й до людства в цілому, зараз і в майбутньому. Хоча соціальний інтерес є уродженим, розвивається він лише в соціальному контексті, особливо завдяки ранній взаємодії новонародженого з матір'ю та батьком. Виявляється соціальний інтерес в різних формах: у готовності людини до співробітництва та допомоги навіть у несприятливих обставинах; у схильності давати іншим більше, ніж вимагати та очікувати від них; у здатності до емпатичного розуміння думок, почуттів та досвіду інших. Соціальне почуття хоча і є уродженим, але може залишатися нерозвиненим, що стає підґрунтям асоціальної поведінки, причиною конфліктів і неврозів.

Важливою детермінантою, що визначає та систематизує досвід людини, є життєвий стиль, який в теорії Адлера репрезентує ідею індивіда як більшою мірою активного, ніж реактивного організму, а також ідею спрямованості на мету, єдність, сталість «Я» та унікальність індивіда, урешті – ідею самодетермінації. В багатьох роботах Адлера людина розглядається як єдність, включена в суспільство, яка прагне утвердити свою значущість, так що всі часткові процеси підпорядковані загальному життєвому плану. Стиль життя закріплюється у віці 4-5 років, а в подальшому практично не зазнає суттєвих змін. Хоча люди продовжують знаходити нові засоби прояву свого життєвого стилю, це є лише, на думку Адлера, вдосконаленням й розвитком основної структури, закладеної в ранньому дитинстві. Сформований таким чином стиль життя зберігається та стає головним стрижнем поведінки в майбутньому.

Крім сталості проявів особистості, як уважав Адлер, стиль життя також впливає на наші орієнтації щодо ставлення до світу, який нас оточує. Виявити суттєві характеристики стилю життя можна за умов знання шляхів та засобів, які ми використовуємо для вирішення життєвих проблем. Причому доки людина перебуває в сприятливій ситуації, ми не можемо із упевненістю стверджувати щось про її життєвий стиль, у нових же ситуаціях, особливо коли людина стикається з труднощами, стиль життя вимальовується ясно та виразно.

У той же час мотивація людських вчинків визначається, на думку Адлера, більшою мірою надіями на майбутнє, а не досвідом минулого. Ця кінцева мета (майбутнє) може бути лише недосяжним ідеалом, який не можна реалізувати, фікцією, однак вона виявляється реальним стимулом, що визначає прагнення людини. Ця особливість нашого існування отримала в теорії Адлера назву «фіктивний фіналізм».

Теорія Карен Хорні (1885–1953), на думку сучасних істориків психології, є унікальним синтезом ідей Фрейда та Адлера. Як і Фрейд, вона підкреслювала важливість неусвідомлюваних інтрапсихічних конфліктів, але при цьому в деяких аспектах відходила від ортодоксального психоаналізу. Це виявлялося, зокрема, у відмові від конструкта лібідо, у незгоді з ідеєю про обумовленість людської поведінки уродженими асоціальними інстинктами (маються на увазі насамперед інцест та деструктивність), в акцентах на домінуванні соціальних, а не біологічних детермінант особистості.

Як і інші представники неопрейдизму, Хорні намагалася проаналізувати соціальні та культурні процеси, які обумовлювали мотивацію поведінки та життєдіяльності людини, внутрішньоособистісні конфлікти індивіда. Звертаючись до досліджень конфліктності та розщепленості людської психіки, Хорні, розвиваючи теорію, яку часто називають «культурно-філософською психопатологією», висуває тезу, згідно з якою, внутрішні конфліктні ситуації притаманні не лише невротикам, а й будь-якій людині, оскільки вони є інтегральною частиною людського існування. Хорні погоджувалась із Фрейдом, що конфлікти значною мірою обумовлені цивілізацією, але якщо остання має стабільний характер розвитку, то ймовірність виникнення таких конфліктів дуже незначна. Більш значну роль у нашому житті відіграє те, що людина постійно відчуває так званий «основний неспокій» («корінну тривогу»), пов'язаний із відчуттям розпачу та безпорадності людської істоти (в першу чергу дитини), якій протистоять чужі, ворожі природні та соціальні сили. Тому головною метою дитини, яка виховувалась невротичними батьками, стає зниження рівня корінної тривоги, й ця мета починає домінувати над усіма уродженими здоровими бажаннями та потребами.

У кожної людини, вважала дослідниця, є здібності та бажання творчо розвивати свій потенціал і посісти гідне місце серед інших людей. Психопатологія виникає лише в тому випадку, якщо уроджене прагнення до самореалізації блокується зовнішнім соціальним впливом.

Розглядаючи внутрішньоособистісні конфлікти, що виникають на такому ґрунті, Хорні розвиває ідею про існування «основного конфлікту», в ході аналізу причин якого звертає особливу увагу на протиріччя між потребами окремої людини та можливостями їх задоволення в умовах існуючої культури. Ці проблеми вона досліджує під кутом зору відносин між людьми, тому залежно від характеру відносин особистості з іншими людьми, Хорні розрізняє три види таких потреб: спрямовані до людей, спрямовані проти людей, спрямовані від людей.

Гіпертрофований розвиток тієї чи іншої з цих потреб залежить від того, який з елементів «корінної тривоги» домінує, а саме: у першому випадку найважливішу роль відіграє людська безпорадність, у другому – ворожість, у третьому – ізоляція, що в кінцевому підсумку призводить до формування невротичного характеру. В той час як здорова особистість може вільно

просуватися у напрямках «до», «проти» або «від» людей у залежності від конкретних обставин соціального життя, невротичні потреби є сталими та незмінними. Хорні виділяє три типи невротичної особистості залежно від надмірного розвитку однієї із цих потреб.

Так, за умов домінування першого виду потреб (прагнення до людей) формується так званий «поступливий тип», самооцінка якого залежить від оцінки інших, який прагне підкорятися та відчувати постійну турботу про себе, уникає будь-яких критичних зауважень на свою адресу тощо. «Агресивний тип», у якого домінує потреба, спрямована проти людей, вважає, що інші ворожо налаштовані проти нього та один проти одного, тому прагне всіма можливими засобами (силою, владою, багатством) досягти панування, домінування над іншими, експлуатувати їх. «Відсторонений тип» (у нього домінує потреба, спрямована від людей), не сподіваючись встановити теплі відносини з оточуючими, прагне ззовні виглядати незалежним, для чого, зокрема, встановлює з ними емоційну дистанцію. Його прагнення виглядати незалежним насправді викликано побоюванням критики, а в глибині душі він залишається напруженим та невпевненим.

Якщо Юнг наділяв людину прагненням до індивідуалізації, Адлер – прагненням до самовдосконалення, то Хорні вважала, що людині від природи притаманне «прагнення до самореалізації», невідгубна потреба у саморозгортанні внутрішніх потенцій. Ця ідея привела дослідницю до своєрідного розуміння структури особистості, яка включає три «Я»: актуальне, ідеалізоване та реальне.

Актуальне «Я» – це особистість у даний момент свого існування з усіма її тілесними та душевними атрибутами, здоровими та невротичними тенденціями розвитку. Ідеалізоване «Я» – те, чим особистість є у своєму ірраціональному уявленні, чи те, чим вона повинна була б бути відповідно до своїх внутрішніх невротичних прагнень, тому це «Я» фактично не можна досягти. Невротична особистість витісняє не лише свої внутрішні конфлікти, а й недоліки та вади, які вона в собі бачить і до яких ставиться з презирством. Замість цього вона створює образ «Я», перебільшено позитивний й такий, що постійно підкріплює основну невротичну орієнтацію. Особливістю ідеалізованого «Я» є те, що воно здається своєму «творцеві» нормальним та реалістичним, примушуючи невротичну особистість встановлювати для себе недосяжні стандарти та цілі, тим самим ще більше посилюючи внутрішній конфлікт.

Лише реальне «Я» є тією «первинною силою», завдяки якій відбувається індивідуальний розвиток людини, це живий, унікальний особистісний центр людської істоти, те, що кожен індивід хоче й може реально знайти в собі. «Прагнення до самореалізації» й виявляється в досягненні реального «Я» (юнгівської «Самості»), у подоланні розриву між ним та ідеалізованим «Я», яке домінує у невротичного типу особистості.

Специфічне відображення в теорії К. Хорні знайшов феномен невротичного кохання, суть якого, на думку дослідниці, полягає в гіпертрофованій потребі, насамперед жінки, в емоційній прив'язаності, в позитивній оцінці оточуючих, у порадах та підтримці, а також у перебільшеній чутливості до фрустрації цих потреб. Якщо для здорової особистості важливо, щоб її кохали, поважали та цінили ті люди, яких вона цінує сама або від яких вона залежить, то невротична особистість у цьому сенсі в коханні є нав'язливою та нерозбірливою.

Невротичне кохання багатоліке, але найчастіше можна стикнутися з наступними його проявами. Наприклад, може мати місце так звана «переоцінка кохання», коли жінка зосереджується виключно на пошуках кохання як єдиного сенсу життя і почувається самотньою, нещасною, якщо поруч навіть нетривалий час немає людини, безкінечно відданої їй, такої, що огортає турботою. Навіть талановиті жінки у такому стані не здатні реалізувати свій потенціал, а у деяких з них прагнення стати заміжною перетворюється на «ідею-фікс».

Характерною ознакою невротичного кохання є «ненаситність», що виявляється насамперед у ревнощах, але не таких, що є реакцією на певні факти, а тих, що полягають у вимогах бути єдиним об'єктом уваги. Одночасно з цим жінка також постійно намагається задовольнити потребу в безумовній любові, яку чоловік повинен увесь час демонструвати, доводити своє ставлення, тому що будь-яке невиконання абсолютних вимог партнерки інтерпретується нею як зрада. Ще одна особливість невротичного кохання – підвищена чутливість до відторгнення, що часто характеризує поведінку істеричних особистостей. Усе, що може тлумачитися як відторгнення, сприймається ними з ненавистю, зазначає К. Хорні.

У своїй сексуально-економічній теорії австрійський психіатр Вільгельм Райх (1897–1957), на відміну від Адлера та Юнга, які розійшлися з Фрейдом на ґрунті несприйняття ідеї абсолютної сексуальної обумовленості людської поведінки, знову поставив проблему сексуальності в центр теоретичних міркувань та практичної діяльності, намагаючись розглянути в цьому контексті як окрему людину, так і суспільні відносини в цілому.

На думку Райха, здоров'я та хворобливий стан людини залежать від ступеня можливого досягнення розрядки сексуальної енергії. Оскільки прояви індивідуальної сексуальності в сучасній культурі (йдеться про першу третину ХХ століття) розглядаються ним як патологічна карикатура на природне людське кохання, вилікувати людину (невротика) може лише створення умов для виникнення природних відносин між представниками різної статі й розвитку суто людської здатності до любові.

Щодо структури особистості, то вона, на думку Райха може бути представлена трьома рівнями (шарами): «поверхневий, облудно-соціальний або шар соціальної кооперації»; «проміжний, антисоціальний шар», та «глибинний шар або біологічне ядро». На першому рівні справжнє обличчя

людини приховане під маскою ввічливості, люб'язності, тут індивід прикривається штучною соціальністю та штучним самоконтролем перед існуючими вимогами суспільства. На другому рівні поєднані різноманітні «вторинні імпульси», які містять брутальні, садистські та спотворені несвідомі потяги людини. Й лише третій шар містить природні імпульси, носії яких є здоровими, гармонічно розвиненими, чесними, працелюбними істотами, здатними на щиру, суто людську любов. На відміну від Фрейда, Райх вважав, що агресивні потяги не є уродженою рисою людини, перекручення природних імпульсів відбувається за певних соціальних умов, а «інстинкт смерті» – це цілком результат і продукт життя в суспільстві.

Різні політичні та ідеологічні угруповання, соціальні рухи в суспільстві відповідають рівням людської психіки, наприклад, усі суто революційні рухи Райх співвідносив із глибинним шаром структури особистості. Оскільки основою будь-якої політичної реакції він уважав сексуальне пригнічення в сім'ї, то вихід із ситуації вбачався йому в скасуванні репресивної моралі патріархальної сім'ї та суспільства в цілому шляхом сексуальної революції. Її кінцева мета – встановлення саморегулювання, орієнтованого на здійснення природних проявів людської любові, а моральним в оновленому соціумі, на думку Райха, буде те, що сприятиме гармонії між людиною та культурою, особистістю та суспільством.

Американському психіатрові Гаррі Саллівану (1892–1949), який присвятив свої дослідження аналізу міжособистісного існування людини, розгляду особистості під кутом зору міжособистісних зв'язків та відносин людини, належить розробка так званої теорії «міжособистісної (інтерперсональної) психіатрії». На його думку, справжня особистість виявляється лише при спілкуванні з іншими людьми, і хоча міжособистісні відносини не завжди бувають зримо присутніми, вони є завжди, незалежно від того, усвідомлює людина це чи ні. Саме тому для пізнання її природи та внутрішнього життя, специфіки існування треба досліджувати міжособистісні ситуації, в яких людина виявляє свої почуття та емоції, спрямованість своєї діяльності.

Акцент на тому, що наша поведінка дуже часто відбиває взаємовідносини з людьми, які в даній ситуації спілкування відсутні, є беззаперечною заслугою Саллівана. Він уважав, що вплив таких взаємовідносин дуже часто є деструктивним, таким, що викликає порушення поведінки, деформує її. Внутрішній бік цієї деформації він називав персоніфікаціями (personifications) – образами себе та інших із притаманними їм почуттями, потребами, ідеями тощо. Такими персоніфікаціями, які притаманні великій кількості людей, є, наприклад, стереотипи та упередження. Особливістю будь-яких персоніфікацій є те, що виникнувши в одних взаємовідносинах, вони можуть відтворюватись зовсім в інших, впливаючи певним чином (дуже часто негативно) на мислення, емоції, поведінку в цілому.

Салліван заперечував існування будь-яких уроджених елементів особистості, стверджуючи, що в людській психіці немає нічого, окрім ставлення до інших осіб та об'єктів. Своєрідним енергетичним джерелом особистісної активності є так званий «неспокій» (тривога), пов'язаний із занепокоєністю особистості з приводу свого існування в соціальному світі, міжособистісному оточенні. Ця риса набувається людиною в перші дні життя, насамперед від матері, яка непокоїться щодо самопочуття та комфорту дитини. Пізніше з'являються власні причини для неспокою через те, що далеко не всі потреби людини задовольняються й взагалі можуть бути задоволені. Тривогу, на думку автора «інтерперсональної психіатрії», можна вважати найважливішим формуючим чинником в міжособистісній сфері, саме під її впливом формується особистість. Своє завдання Салліван вбачав у тому, щоб виявити механізми захисту, які б сприяли нейтралізації цього почуття.

Так, він уважав, що людські потреби не тільки створюють напруження, а й формують засоби його подолання – так звані «динамізми», які зовні виявляються в загальній лінії поведінки, що відповідає тій чи іншій життєвій ситуації. Динамізми є найменшими одиницями вивчення індивіда з тих, що піддаються інтерпретації, й визначаються на основі характерних паттернів (зразків) внутрішньої та зовнішньої соціальної поведінки. Зростаючий динамізм «Я» насамперед прагне зберегти рівновагу в міжособистісних відносинах людини. Поведінка, що викликає схвалення інших, завдяки дії цього механізму, посилюється; вчинки, які не схвалюються, гальмуються або виключаються зовсім.

Салліван визначав особистість як відносно сталий паттерн інтерперсональних ситуацій, які повторюються та характеризують людське життя. Навіть пустельник підтримує міжособистісне життя через уяву, спогади та фантазії.

Процес соціалізації особистості відбувається на основі взаємодії з тими людьми, з якими вона взаємодіє (мати, ровесники, просто інші люди тощо). Поступово в психіці людини утворюється своєрідна система символів, які суттєво впливають на життєдіяльність особистості, її ціннісні орієнтації, умонастрої. Ці символи є різними образними уявленнями особистості та різноманітними ілюзіями, якими наповнене наше життя. У сучасному світі ілюзії наповнюють сутність людини настільки, що особистість сама перетворюється на своєрідну ілюзію – нівельовану особистість, яка орієнтується на типові для даного суспільства ілюзії, не має індивідуально-особистісних характеристик, тобто в «ілюзію особистісної індивідуальності».

З метою послаблення неспокою в процесі становлення особистості виникає захисний механізм, якому Салліван дав назву «система самості» або «система антинеспокою (антитривоги)», що повинен коригувати мотиваційну поведінку людини з урахуванням особливостей соціальної реальності.

Порівняно з концепціями інших представників психоаналізу, «гуманістичний психоаналіз» Еріха Фромма (1900–1980) вважається найбільш соціально-орієнтованою теорією, оскільки, на думку вченого, соціальне оточення є не просто умовою, а найважливішим чинником розвитку особистості. Фромм небезпідставно стверджував, що поведінку людини можна зрозуміти лише під кутом зору впливів культури, які існують на даний конкретний момент історії. Він був упевнений, що власне людські потреби еволюціонували одночасно з людиною, а різні соціальні системи впливали на зовнішнє вираження цих потреб. Особистість у теорії Е. Фромма – продукт динамічної взаємодії вроджених потреб та тиску соціальних норм і вимог, а його типологія характерів ґрунтується на бездоганному соціологічному аналізі взаємовпливу індивіда, культури та власне соціальних процесів.

Рушійними силами розвитку особистості, на думку вченого, є дві вроджені несвідомі потреби, які перебувають у стані антагонізму – потреба в укоріненні та потреба в індивідуалізації. Перша із цих потреб примушує людину прагнути до суспільства, співвідносити себе з іншими людьми, прагнути до спільної з ними системи орієнтацій, ідей, переконань; друга – штовхає до ізоляції, до свободи від тиску та вимог суспільства. Ці потреби є причиною внутрішніх протиріч, конфлікту мотивів людини, яка завжди марно прагне якимось чином поєднати ці протилежні тенденції у своєму житті. Єдиним почуттям, яке допомагає їх примирити, є любов у найбільш широкому розумінні цього слова – як активна зацікавленість у житті й розвитку того, до кого ми відчуваємо це почуття, як досягнення міжособистісного єднання, злиття свого «Я» та «Я» іншої людини.

У своєму прагненні до індивідуалізації люди, як правило, прагнуть до «свободи від» – від інших, від зобов'язань щодо них. Досягши цієї свободи, ми часто не знаємо, що з нею робити, й у нас виникає бажання знову змінити її на укорінення. Але є й інша свобода, «свобода для», необхідна людині задля здійснення її намірів. Така свобода потребує звільнення не від усіх зв'язків, а лише від тих, які заважають здійсненню омріяного, тому вона сприймається людиною з радістю. Саме така свобода для життя з близькими людьми й народжується в любові. Однак далеко не всі союзи людей створюються на основі любові, тому їх Фромм називає «симбіотичними союзами», виділяючи чотири види цих об'єднань, які ґрунтуються на підкорянні, пануванні, конформізмі та деструктивізмі.

Розмірковуючи над питанням про сутність людини, Фромм намагається розкрити її через поняття протиріччя: між буттям у природі, буттям кинутого у світ без згоди на це та тим, що людина виходить за межі природи завдяки здатності усвідомлення себе, інших, історичного минулого та майбутнього. Існує кілька протиріч людського буття – так звані екзистенційні та історичні дихотомії, при цьому перші є онтологічними, тому знайти їхнє вирішення

неможливо, історичні ж дихотомії виникають і вирішуються в процесі поступового розвитку людства.

Серед потреб особистості, обумовлених особливостями людського існування, Фромм називав п'ять, на його думку, найважливіших. Це насамперед потреба в спілкуванні, оскільки самотність призводить до дезінтеграції особистості точно так, як виснаження викликає смерть. Також людина відчуває потребу в трансценденції, в подоланні пасивності та випадковості нашого існування, що робить нас оригінальними та стимулює прагнути до свободи. Ця потреба відкриває перед нами можливість вибору: творити чи руйнувати, любити чи ненавидіти. Третя потреба – це потреба в усвідомленні нашого коріння, яка дає нам відчуття безпеки та допомагає уникнути тривоги та самотності. Прагнення до ідентифікації – ще одна суто людська потреба, завдяки якій ми розуміємо себе самих. П'ята – потреба в орієнтації є специфічною потребою, що ґрунтується на нашій екзистенційній ситуації, на уяві та розумі, відбиваючи прагнення знайти сенс існування або зрозуміти його цінність.

Фромму належить також ідея існування соціального характеру як результату зв'язку між соціальною структурою суспільства та характером «середнього індивіда». Соціальний характер формується внаслідок адаптації індивідів до соціальних умов, завдяки чому у кожної людини розвиваються характерні риси, що примушують її поводитися так, як поводить більшість людей, що належать до тієї ж культури. Соціальний характер інтерналізує зовнішні потреби, орієнтуючи конкретних людей на завдання, які стоять перед усією соціально-економічною системою. Аргументуючи правомірність ідеї існування соціального характеру, Фромм наводить такі міркування. Вивчаючи реакції будь-якої соціальної групи, ми маємо справу зі структурою особистості членів цієї групи, але при цьому нас цікавлять не ті індивідуальні особливості, які відрізняють цих людей, а ті спільні риси, що притаманні більшості, тобто «соціальний характер». Це поняття є ключовим для розуміння соціальних процесів, оскільки характер – в динамічному сенсі аналітичної психології – специфічна форма людської енергії, яка виникає в процесі динамічної адаптації людських потреб до певного способу життя в певному суспільстві.

Досить часто буває так, що якась соціальна група на рівні свідомості приймає ті чи інші ідеї, але вони насправді не захоплюють усієї натури членів цієї групи, оскільки не відповідають особливостям їхнього соціального характеру. Тому такі ідеї залишаються лише набором усвідомлених принципів, але в критичні моменти з'ясовується, що люди виявляються нездатними діяти у відповідності до своїх принципів. Виходить, що ідея може стати потужною рушійною силою лише тоді, коли відповідає специфічним потребам носіїв певного соціального характеру.

На прикладі Німеччини 30-х років XX століття Фромм показав, що коли певному суспільному класу загрожує небезпека нових економічних

тенденцій, цей клас реагує на загрозу психологічним та ідеологічним шляхом, причому психологічні зміни, викликані такою реакцією, сприяють розвитку тих самих економічних тенденцій всупереч економічним інтересам даного класу.

Загалом же економічні, психологічні та ідеологічні чинники діють наступним чином: людина реагує на зміни зовнішнього соціального середовища тим, що змінюється сама, а ці психологічні чинники, в свою чергу, сприяють подальшому розвитку економічного та соціального процесів. Тут діють економічні сили, але їх, стверджує Фромм, треба розглядати не як психологічні мотивації, а як об'єктивні умови; аналізуючи психологічні сили, треба пам'ятати, що вони самі обумовлені історично; а щодо ідей, то їх основою є вся психологічна структура членів певної соціальної групи.

Незважаючи на тісний взаємозв'язок цих сил, кожна з них є відносно самостійною. Економічний розвиток, відбуваючись за своїми законами, обумовлений такими об'єктивними чинниками, як природні ресурси, рівень розвитку техніки, географічне положення тощо. Психологічні сили визначаються зовнішніми умовами життя, але мають і свою власну динаміку, тобто є проявом людських потреб, які можуть бути видозмінені, але винищені бути не можуть. У сфері ідеології можна знайти таку ж автономію, котра пов'язана з законами логіки й з традицією наукового пізнання, що склалася в ході історії.

Основним типологізуючим чинником соціального характеру є особливості відносин людини з тими, хто її оточує, на підставі чого вчений виділяв п'ять типів соціального характеру, які є, по суті, результатом взаємодії екзистенційних потреб та соціального контексту, в якому люди живуть, а саме: рецептивний, експлуатуючий, накопичуючий, ринковий та продуктивний.

Фромм поділив виділені типи на «непродуктивні» (нездорові) та «продуктивні» (здорові), відзначаючи при цьому, що в чистому вигляді жоден з цих характерів не існує, оскільки непродуктивні та продуктивні якості поєднуються в різних людей в індивідуальних пропорціях, при цьому перші чотири згадані типи характерів належать саме до непродуктивних.

Так, носії рецептивного типу впевнені, що джерело усього позитивного в житті лежить поза ними самими, тому вони пасивні, не здатні діяти без сторонньої допомоги, а їхнє головне завдання в житті – бути скоріше коханими, ніж любити самим. Серед носіїв цієї орієнтації багато щирих, душевних людей, але їхнє бажання допомагати іншим є лише прагненням досягти прихильності цих «інших».

Експлуатуючий тип досягає в житті всього, що йому необхідне, силою або винахідливістю. Носії цього типу не здатні до творчості, тому задля досягнення поставленої мети використовують засоби, запозичені в інших. Їхня життєва позиція є сумішшю ворожості та маніпуляції, а кожна людина

розглядається ними як об'єкт експлуатації та оцінюється відповідно до її корисності.

Накопичуючий тип прагне володіти якомога більшою кількістю матеріальних цінностей, його лякає все нове, він живе минулим. Люди цієї орієнтації багато знають, але не здатні плідно мислити, хоча при цьому вони лояльні, стримані та передбачливі.

Ринковий тип живе з переконанням, що в цьому світі особистість є товаром, який можна вигідно продати чи обміняти. Люди цього типу докладають максимум зусиль для того, щоб зберегти приємну зовнішність, підтримати знайомство з потрібними людьми та продемонструвати будь-яку чесноту, яка б дозволила в майбутньому підвищити їхні шанси щодо успішного самопродажу («Я такий, яким Ви хочете мене бачити!»). Їхня єдина постійна риса – мінливість соціальних установок, у той же час вони можуть бути відкритими, щедрими, допитливими.

Продуктивний характер є єдиним здоровим типом, оскільки лише його носії незалежні, чесні, спокійні, здатні щиро та безкорисливо любити, творити задля інших, реалізуючи свій багатий потенціал. Лише до такого типу як до кінцевого «пункту» свого розвитку повинна, на думку Е. Фромма, прагнути людина.

Теорія Абрахама Маслоу (1908–1970), як зазначалося раніше, є одним із підходів до особистості, об'єднаних у так званий гуманістичний напрям західної персонології, й створювалася вченим та його однодумцями як альтернатива психоаналізу та біхевіоризму.

А. Маслоу називав свою теорію психологією «третьої сили». Згідно з основними ідеями цієї теорії, людина завжди перебуває в процесі становлення, а як вільна істота відповідає за реалізацію якомога більшої кількості можливостей і при цьому ще й повинна брати на себе відповідальність щодо вибору й напрямку розвитку своєї долі. У кожній людині від народження закладені потенційні можливості для позитивного зростання й самовдосконалення, а руйнівні сили є лише результатом фрустрації. Сама сутність людини постійно спрямовує її на шлях особистісного зростання, творчості та самодостатності, а на заваді цього шляху можуть ставати не особистісні риси, а виключно несприятливі зовнішні обставини. Люди, на думку представників гуманістичної психології, – свідомі та розумні істоти без домінуючих несвідомих потреб і конфліктів, активні творці власного життя, які вільні обирати та розвивати власний стиль життя.

Невід'ємна характеристика людини – творчість як риса, що притаманна всім без винятку й може мати найрізноманітніші форми самовираження. Втрата здатності творити в умовах сучасного суспільства є результатом «окультурювання», зокрема впливу сучасної офіційної освіти, яка практично «знищує» здібність до творчості, нівелюючи природні відмінності окремих людей.

Центральним моментом теорії А. Маслоу вважаються уявлення про систему потреб особистості, які визначають спрямованість та характер її мотиваційних процесів. Усі потреби людини є уродженими й організовані в ієрархічну систему, яку Маслоу представив у вигляді так званої «піраміди потреб». Основу цієї піраміди становлять фізіологічні потреби, над якими розташовуються інші чотири види потреб: безпеки, приналежності та любові, самоповаги, самоактуалізації. Потреби, що розташовані на нижніх щаблях, повинні бути більш-менш задоволені до того, як людина може усвідомити наявність і бути мотивованою потребами більш високого рівня. При цьому що вище в цій ієрархії може піднятися людина, то більшу індивідуальність, людські якості та психічне здоров'я вона продемонструє.

Творчі люди, як уважав Маслоу, можуть розвивати й виражати свій таланти, незважаючи на серйозні труднощі та соціальні проблеми. Деякі люди можуть навіть створювати власну ієрархію потреб завдяки особливостям своєї біографії, наприклад, віддавати пріоритет потребам самоповаги, а не приналежності та любові. Взагалі, потреби ніколи не бувають задоволені за принципом «усе або нічого», вони частково збігаються, тому людина може одночасно бути мотивованою двома чи більше рівнями потреб.

Для опису самоактуалізованої особистості Маслоу виділив та сформулював характеристики, які, на його думку, дають повне уявлення про людину, що досягла таких висот: більш ефективне сприйняття реальності; прийняття себе, інших та природи; безпосередність, простота та природність; центрованість на проблемі; незалежність як потреба в самотності; автономія як незалежність від культури та оточення; свіжість сприйняття; так звані вершинні (пікові) або містичні переживання; суспільний інтерес; глибокі міжособистісні відносини; демократичний характер; розмежування засобів та цілей; філософське почуття гумору; креативність; опір окультуренню.

Пікові переживання (peak experiences) А. Маслоу описував як незвичайні, хвилюючі, океанічні, життєстверджуючі переживання, що відображають вищу форму сприйняття реальності та можуть розцінюватися людиною, яка їх переживає, як містичні та магічні. На його думку, існує два найкоротших шляхи ініціювання пікових переживань – класична музика та секс. Цікаво, що як можливий варіант досягнення цього типу переживань Маслоу називав і математичну освіту. В ранніх описах пікових переживань він не виключав можливості розгляду наркотичних переживань як таких, що мають схожість із піковими, але категорично заперечував таку можливість в подальших своїх роботах.

Джордж Келлі (1905–1966) був одним із перших американських персоністів, який приділив особливу увагу когнітивним процесам як основній рисі функціонування людини. Відповідно до його теоретичної системи, яка отримала назву «психології особистісних конструктів», людина за своєю суттю – дослідник, який прагне зрозуміти, інтерпретувати, передбачати та контролювати світ своїх особистісних переживань для того,

щоб ефективно взаємодіяти з ним. Назва теорії Келлі походить від назви основної одиниці аналізу – особистісного конструкта, який можна описати як диполісний вимір, що представляє одну дихотомічну відмінність: веселий / сумний, парний / непарний тощо.

При цьому, як стверджував Келлі, люди насамперед орієнтовані на майбутнє, а не на минулі (на чому наполягав, наприклад, З. Фрейд) чи сучасні події свого життя (як уважав Ф. Скіннер), також їм притаманна здатність активно формувати уявлення про своє оточення, а не просто пасивно реагувати на нього.

Особистість створює свою систему «особистісних конструктів» – ідей, точок зору, що використовуються для усвідомлення чи інтерпретації, пояснення чи прогнозування свого досвіду. Особистісні конструкти можна також розглядати як усталений спосіб, яким людина осмислює певні аспекти своєї життєдіяльності в термінах схожості та контрасту. Кожна людина має унікальну конструктну систему, яку використовує для інтерпретації життєвого досвіду. Келлі припускав, що всі конструкти біполісні та дихотомічні за своєю природою, тобто сутність нашого процесу мислення спрямовується на оцінку та усвідомлення життєвого досвіду в термінах «чорне та біле», «схожість та несхожість». Він також характеризував організацію конструктів як ієрархічну систему, в якій певні конструкти є домінуючими, а інші – підлеглими, хоча час від часу вони можуть мінятися позиціями, оскільки ця ієрархічна система не є незмінною.

Келлі не залишив нам точного визначення терміна «особистість», але при цьому в деяких статтях розвивав думку про те, що це певна абстракція, створена персоністами як синтез тих окремих психічних процесів, які вони спостерігають, а не окрема реальність, яку їм вдалося відкрити. Особистість еквівалентна особистісним конструктам, які вона використовує для прогнозу щодо майбутнього. Тому для того, щоб зрозуміти іншу людину, треба знати ті конструкти, які вона використовує; події її життя, складовими яких є певні конструкти; співвідношення між окремими конструктами тощо. Процеси мотивації, що були центральними проблемами теорій деяких інших психологів, які вивчали особистість, Келлі не цікавили, оскільки, згідно з основним постулатом його теорії, поведінка людини визначається виключно тим, як ми прогнозуємо подальші події. Він припускав, що люди мотивуються лише очевидністю того факту, що вони живуть, і прагненням прогнозувати події, які їм доведеться пережити, а всі психологічні процеси мають прогностичну (антиципаторну) природу. Власне теорія особистості Келлі складається з цього постулату та одинадцяти висновків (королларіїв), які виводяться з нього.

Так, згідно з королларієм про діапазон, кожен конструкт розглядається як такий, що має специфічний діапазон придатності в тому сенсі, що він може бути корисним для презентації якогось одного аспекту обмеженої групи подій. У королларії про індивідуальність стверджується, що

люди відрізняються один від одного своїм тлумаченням подій, оскільки застосовують різні конструкти в однакових ситуаціях.

У королларії про соціальність зауважується, що тією ж мірою, якою одна людина інтерпретує інтерпретації іншої людини, вона може відігравати роль у соціальному процесі, в який включена ця інша людина. У відповідності із королларієм про спільність, психологічні процеси однієї людини схожі з психологічними процесами іншої людини тією мірою, якою одна людина спирається на тлумачення досвіду, схоже з тим, на яке спирається інша. Ці два королларії (про соціальність та спільність) передбачають, що схожість між двома людьми за характеристиками їхніх систем інтерпретацій життєвих ситуацій може полегшувати комунікацію та посилювати взаєморозуміння між ними.

Для оцінки особистісних конструктів Дж. Келлі розробив тест, що має назву «Репертуарний тест рольового конструкта» (Role Construct Repertory Test), а також методику, що відома під назвою «техніка репертуарної ґратки» і вважається версією Реп-тесту. Кінцевий результат застосування цих методик – модель конструктів, які людина використовує для того, щоб інтерпретувати свою соціальну дійсність, а також характеристика когнітивної складності (простоти) конструктної системи індивіда. Хоча відносно цієї методики висловлюються зауваження щодо валідності та надійності, вона й зараз з успіхом використовується в дослідженнях розладів мислення хворих на шизофренію, в діагностиці емоційних станів, під час вивчення закономірностей формування феномена дружби, в психотерапії, відомі й випадки застосування Реп-тесту для дослідження споживацької поведінки (критеріїв вибору певного товару).

Американський психолог Карл Роджерс (1902–1987) увійшов в історію персонології ХХ століття як автор феноменологічної теорії особистості. Центральне місце в його теорії посідає теза про те, що поведінку людини можна зрозуміти лише в термінах її суб'єктивних переживань, самі люди здатні вирішувати й визначати свою долю, є цілеспрямованими й такими, що заслуговують на довіру та прагнуть самовдосконалюватися. Всі мотиви нашої поведінки, на думку Роджерса, підпорядковуються одному мотиву досягнення майстерності – тенденції актуалізації, вродженому прагненню актуалізувати, зберігати та інтенсифікувати себе.

Як стверджував Роджерс, єдиною реальністю, з точки зору сприйняття людини, є суб'єктивна реальність – особистий світ переживань індивіда. Ми реагуємо на події, що відбуваються, відповідно до того, як ми суб'єктивно їх сприймаємо, інакше кажучи, психологічна реальність феноменів є виключно функцією того, як вони сприймаються людьми. Кожен із нас інтерпретує реальність відповідно до своїх суб'єктивних переживань, а наш внутрішній світ повністю доступний лише нам самим.

Центральне місце в цьому суб'єктивному світі належить Я-концепції (Самості) – важливому персонологічному конструкту Роджерса, розвиток

якого залежить від потреби в позитивній увазі, умов цінності та безумовної позитивної уваги. Роджерс називав його «гештальтом, який є доступним для усвідомлення, але не обов'язково таким, що усвідомлюється». Цей гештальт складається зі сприйняття «Я», сприйняття взаємовідносин «Я» з іншими людьми та різними аспектами життя, а також із цінностей, пов'язаних із цим сприйняттям.

На початку нашого життя «Я» регулюється виключно організмичним оціночним процесом, оскільки немовля оцінює свої переживання відповідно до того, чи подобаються вони йому, чи ні. У подальшому структура «Я» формується через взаємодію з оточенням, зокрема, з іншими людьми, дитина поступово стає соціально сприйнятливою, у неї розвиваються когнітивні та перцептивні здібності, а її Я-концепція все більше диференціюється та ускладнюється. Це дає підстави стверджувати, що значною, навіть визначальною мірою зміст Я-концепції залежить від умов соціалізації.

Колега Роджерса по Чиказькому університету Вільям Стефенсон у 1950 році для дослідження Я-концепції розробив методику, що отримала назву «техніка Q-сортування», яку сам Роджерс пізніше почав використовувати для фіксації змін у самосприйнятті його пацієнтів, з якими проводилася психотерапія. Пацієнтові пропонується провести сортування карток з певними твердженнями чи прикметниками, щоб охарактеризувати себе таким, яким він собі вбачається на момент тестування (так зване Я-сортування), а також розкласти ті ж самі картки так, щоб представити свій ідеальний портрет (ідеал-сортування).

Коефіцієнт кореляції між двома прийомами сортування дає підстави для висновків щодо відповідності між Я-реальним та Я-ідеальним, інакше кажучи, про ступінь самоприйняття. Було також встановлено, що між самоприйняттям та прийняттям інших людей існує прямий зв'язок: люди, що мають негативну Я-концепцію, не здатні поважати та сприймати цінність інших людей. Самоприйняття значною мірою залежить від умов соціалізації в дитинстві, зокрема від самоприйняття батьків, їхньої самооцінки та ставлення (особливо, матері) до дитини.

Роджерс також розробив принципово новий підхід до психотерапевтичного лікування, який ґрунтувався на менш директивних відносинах з пацієнтом, ніж це традиційно практикувалось у вже існуючих терапевтичних методиках. З точки зору Роджерса, функціонування людини передбачає наявність внутрішніх прагнень до самоактуалізації. Ці тенденції можуть блокуватися різними складностями соціалізації, однак їх можна розблокувати у тих випадках, коли відносини «терапевт – пацієнт» характеризуються безумовним позитивним сприйняттям, правильним емпатичним розумінням, щирістю та повнотою. Пізніше Роджерс дав іншу назву розробленій ним терапії, яка й досі відома як «клієнт-центрована терапія», оскільки передбачає розуміння самоприйняття пацієнта як

центральне завдання психотерапевта, утверджує цілісність та унікальність людини.

Які питання й проблеми будуть стояти перед наступними поколіннями психологів, які вивчають проблеми особистості (в роботах західних вчених їх часто називають персонологами, а науку, яку вони представляють, – персонологією)? Йдеться про посилення інтересу й розширення кола досліджень когнітивних процесів та їхнього взаємозв'язку з іншими аспектами функціонування особистості, про вплив на поведінку ситуаційних факторів та особистісних змінних, про особливості розвитку особистості в середньому та старшому віці (більшість класичних теорій була все-таки зосереджена на періоді дитинства та юності) тощо. Практичний аспект вивчення особистості завжди цікавив психологів, але донедавна це відображалось переважно в пошуках шляхів психологічної корекції або адекватних методів лікування (якщо йшлося про патологічні варіанти розвитку особистості).

Сьогодні ж персонологи більшою мірою прагнуть вивчати соціальні проблеми сучасного світу, і, як зазначають Л. Хьєлл та Д. Зіглер, психологи взагалі стали більше цікавитися соціальною значимістю своєї праці й тим внеском, який вони у кінцевому підсумку могли б зробити у вирішенні проблем сучасного життя, створивши соціально релевантну психологію. На думку авторів всесвітньо відомого підручника з теорій особистості, увага психологів буде сконцентрована на питаннях бідності, расової та статевої дискримінації, контролю за народжуваністю, відчуження, самогубства, розлучень, жорстокого поводження з дітьми, злочинності тощо. Зрозуміло, що все це буде ще більше зближувати соціальну психологію із соціологією, надаватиме проблемам особистості міждисциплінарного забарвлення.

Щодо методів вивчення соціальної поведінки людей, то перевагу будуть надавати так званим натуралістичним методам, наприклад, спостереженню за реакціями на звичні, типові ситуації повсякденного життя, що можуть суттєво відрізнятися від штучно створених в умовах соціально-психологічної лабораторії.

Розділ 3. Соціальні групи як об'єкт соціально-психологічного аналізу

Тема 1. Теоретико-методологічні аспекти аналізу та класифікації соціальних груп

1. Проблема соціальної групи в контексті соціальної психології.
2. Основні характеристики соціальних груп та підходи до їх аналізу.
3. Класифікація соціальних груп.

Дослідження проблеми соціальних груп має важливе значення насамперед тому, що саме феномен групи поєднує соціальну психологію та соціологію. Але якщо для соціології, як зазначає Г. Андрєєва, чи не найважливішою методологічною проблемою у цьому напрямку наукового пошуку є виділення об'єктивних критеріїв для розрізнення реальних соціальних груп, то соціальна психологія розглядає у першу чергу сам факт наявності певної множини осіб, в умовах якої відбувається діяльність особистості.

На перших етапах розвитку соціальної психології на Заході фокусом дослідницького інтересу психологів була форма дій індивіда в умовах присутності інших людей чи взаємодії з ними. У межах так званого «індивідуального підходу» до вивчення групи пошук причин соціальної поведінки людей здійснювався лише в найближчому оточенні, поза соціальною системою, до якої така група належала. Представники ж «групового підходу» намагалися вийти за межі власне групи, де індивід безпосередньо знаходить певні норми та цінності, наповнені широким соціальним змістом.

Загалом можна констатувати факт існування двох напрямів вивчення груп на Заході, зокрема, в американській соціальній психології. По-перше, це аналіз та експериментальне дослідження різних процесів, які характеризують людське спілкування та взаємодію – комунікації, інтеракції, соціальної перцепції, атракції тощо. По-друге, предметом вивчення є такі характеристики груп, як її розміри, композиція та структура, власне так звані групові процеси, насамперед групова динаміка. Також треба зазначити, що для західної соціальної психології характерний інтерес переважно до малих соціальних груп, що пов'язано з певним ігноруванням загального соціального контексту їх функціонування.

Що ж стосується вітчизняної соціальної психології, то предметом її аналізу стала сама група як суб'єкт соціальної діяльності. В зв'язку з цим увага радянських дослідників була зосереджена на феномені колективу як особливого якісного стану малої групи, що досягла високого рівня соціально-психологічної зрілості (певних соціальних та психологічних характеристик), тому визнавалося, що будь-який колектив є малою групою, але не кожна групу можна вважати колективом. У теоретичному плані перед соціальними психологами постала низка складних завдань, які були пов'язані з операціоналізацією тих ознак колективу, що описувалися в багатьох дослідженнях, з перекладом їх «мовою» власне групової термінології. Певні проблеми виникали й у зв'язку з формулюванням та емпіричною валідізацією, наприклад, рівнів розвитку колективів, оскільки поняттям, які для цього використовувались, явно бракувало наукової чіткості та логічності («високий – низький рівень розвитку колективу», «високий – низький рівень групового розвитку» тощо).

Охарактеризуємо деякі вже згадувані основні параметри групи та підходи до їх аналізу. Описуючи композицію групи (її також називають складом групи), дослідник починає з того, що визначає основний вид діяльності цієї групи, оскільки цим детермінуються параметри групи, важливі для неї характеристики. При дослідженні структури групи виділяють, як правило, декілька ознак, а саме: структуру комунікацій, структуру переваг, що характеризують свідомість і поведінку членів цієї групи, структуру влади (психологічний розподіл відносин керівництва та підлеглості) тощо. Але якщо розглядати групу як суб'єкт діяльності, то обов'язково необхідно звернути увагу й на структуру групової діяльності, зокрема, на розподіл функцій кожного члена групи в цій діяльності. Звичайно ж, не можна не брати до уваги й емоційну структуру групи, структуру міжособистісних зв'язків та її взаємодію з функціональною структурою групи, що вивчається. Традиції вивчення групових процесів, як відомо, асоціюються з роботами К. Левіна, що заклали підвалини його школи «групової динаміки». Цей аспект вивчення груп також передбачає аналіз проблем, пов'язаних з їхнім розвитком, рівнями цього розвитку тощо.

Інший напрям аналізу груп стосується положення індивіда в групі як її члена, тому пов'язаний з вивченням статусу (позиції), який визначає місце людини в системі групової життєдіяльності та традиційно вивчається за допомогою соціометричної методики, автором якої є, як відомо, Дж. Морено. Другою характеристикою індивіда як члена певної групи є роль як динамічний аспект статусу.

Система групових очікувань, як важлива характеристика положення індивіда в групі та самої групи, описує ті очікувані групою зразки поведінки, що відповідають певним ролям і виконують функції своєрідного контролю за діяльністю членів цієї групи. Звичайно ж, між очікуваннями щодо поведінки окремих індивідів та їхньою реальною поведінкою, конкретними способами виконання ролей можуть виникати певні протиріччя. Уникати їх та зменшувати напруження у випадках подібної невідповідності покликані групові норми та групові санкції. Групові норми є певними правилами, які породжуються групою, прийняті нею та є обов'язковими для виконання всіма членами групи, оскільки це розглядається як умова спільної ефективної життєдіяльності групи як такої. Своєрідним засобом «оцінювання» поведінки порушників соціальних норм вважається система санкцій, які можуть бути двох типів: заохочувальні та заборонні, позитивні та негативні. Їхнє основне призначення полягає не в тому, щоб компенсувати недотримання норм, а в тому, щоб забезпечити їхнє успішне функціонування.

Використовуючи різні основи для класифікації, дослідники виділяють значну кількість різновидів соціальних груп. Принципами класифікації є, зокрема, рівень культурного розвитку, тип структури, завдання та функції, домінуючий тип контактів, термін існування групи, принципи її формування та деякі інші, що дозволяє вибудовувати найрізноманітніші класифікації. Так,

може йтися, наприклад, про реальні та умовні групи, при цьому під останніми розуміються довільні об'єднання людей за будь-якою ознакою, виділення яких необхідне для здійснення конкретного наукового аналізу (групи за рівнем розвитку інтелекту, за типом акцентуації, статистичні групи тощо). Реальні групи поділяються на лабораторні (навмисно створені для проведення соціально-психологічних експериментів) та природні (такі, що реально існують в умовах конкретної соціальної дійсності). Принципова відмінність між ними полягає в тому, що лабораторні групи, як правило, комплектуються із випадкових осіб лише на час проведення експерименту й з його закінченням припиняють своє існування (М. Шоу влучно назвав їх колись «п'ятдесятихвилинними»), природні групи це практично завжди усталені об'єднання з певною історією, часто характеризуються доволі високим рівнем соціально-психологічного розвитку.

Виокремлюються також малі та великі соціальні групи, а серед останніх – організовані та неорганізовані, причому обидва види належать до категорії природних груп. Перші є елементарними осередком соціальної організації, а їх виникнення обумовлене необхідністю реалізації відповідних організаційних функцій. Неорганізовані групи зароджуються стихійно, як у надрах організованих груп, так і в процесі спілкування людей, тому відмінності між ними інколи є досить відносними.

Прикладами великих природних неорганізованих груп є такі об'єднання людей, як натовп, публіка, аудиторія. Саме в цих групах найбільш яскраво виявляється дія відомих засобів соціально-психологічного впливу (навіювання, зараження, наслідування, переконання). Натовп утворюється з приводу найрізноманітніших подій на вулиці чи площі, наприклад, міста. Час існування натовпу та ступінь його організованості залежать значною мірою від важливості події, що сприяла появі натовпу, й від того, чи знайдеться людина (люди), яка зможе хоча б на нетривалий час заволодіти увагою інших та очолити натовп. Але загалом сутнісною характеристикою цього типу великих стихійних груп є нестабільність, надмірна емоційність та агресивність. На відміну від натовпу, маса є більш стабільним утворенням, хоча й теж не має чітких меж. Її лідери заздалегідь відомі, їхня роль у контролюванні поведінки людей більш визначена, тактика поведінки мас, їхня кінцева мета та конкретні дії більш чіткі та скоординовані.

Щодо публіки, то її, на думку Г. М. Андрєєвої, можна визначити як короткотермінове зібрання людей для спільного проведення часу або розваг у зв'язку із якимось видовищем. Оскільки публіка збирається завжди заради спільної й визначеної мети, вона є більш керованою й такою, що дотримується певних норм. Але іноді навіть незначний епізод може додати їй характеру стихійності й некерованості, про що, наприклад, свідчать численні інциденти на футбольних матчах. Власне аудиторію часто розглядають як різновид публіки, що виникає в більш замкнених приміщеннях, наприклад, в лекційних залах.

Особливе місце в переліку великих об'єднань людей посідають соціальні рухи. Це пов'язано з тим, що соціальні рухи мають цілу низку унікальних і специфічних характеристик. Так, це є достатньо організована єдність людей, які мають чітко визначену кінцеву мету, що пов'язана з потребою у певних змінах соціальної реальності. Ці зміни можуть носити глобальні риси, відбиваючи планетарні масштаби соціальної проблеми, або торкатися якоїсь регіональної проблеми, або, нарешті, бути пов'язаними з досить локальною територією й відносно незначною за чисельністю соціальною групою.

Та в усіх цих випадках, зазначає Г. М. Андреева, соціальні рухи мають декілька спільних рис. По-перше, вони завжди базуються на певній громадській думці, яка сприяє появі соціальних рухів. По-друге, будь-який соціальний рух обов'язково має за мету зміну ситуації в певному сегменті суспільства чи в суспільстві в цілому. По-третє, в процесі організації руху створюється його програма, а представники руху, по-четверте, завжди чітко уявляють собі й артикулюють ті засоби, якими вони прагнуть досягти мету, в тому числі йдеться про припустимість насильницьких методів. Й нарешті, будь-який соціальний рух у своїй поточній діяльності реалізує різні прояви масової поведінки (маніфестації, демонстрації, мітинги тощо).

Серед питань, що постають перед соціально-психологічною наукою в зв'язку з дослідженням соціальних рухів, найчастіше називають такі, як сутність механізмів приєднання до рухів, співвідношення позицій меншості та більшості й характеристика лідерів соціальних рухів. Механізми приєднання до рухів вивчаються насамперед через аналіз мотивів участі в них, оскільки та чи інша форма мотивації обумовлює сталість та ґрунтовність руху, впливає на успішність його діяльності та досягнення стратегічної мети. Сьогодні в психологічній і соціологічних науках на теоретичному рівні проблема рекрутування нових членів рухів розглядається під кутом зору переважно двох підходів. У межах першого («теорія відносної депривації») стверджується, що людина відчуває потребу досягнення певної мети не в тому випадку, коли вона повністю не має можливості задовольнити цю потребу, а тоді, коли ця «неможливість» є відносною, наприклад, коли людина порівнює свою ситуацію зі станом іншої людини (групи людей). У відповідності ж до основних положень «теорії мобілізації ресурсів», стверджується, що людина керується потребою більшою мірою ідентифікуватися з групою, відчути себе її складовою й таким чином переосмислити власні сили й можливості.

Питання меншості, яка часто відіграє вирішальну роль у досягненні соціальним рухом кінцевої мети, розглядалися, зокрема, в концепції С. Московічі. Так, він аналізував умови за яких меншість може мати вплив і розраховувати на успіх. Головна з них, на думку французького психолога, послідовний стиль поведінки, який реалізується у двох напрямках: синхронії – однакості учасників меншості в кожному даний момент її функціонування

та діакронії – стабільність позиції та поведінки в протягом тривалого часу. Важливим також є й змістовне наповнення стилю поведінки, яке виявляється через уміння досягати компроміси, знімати надмірну категоричність, готовність просуватися шляхом пошуку продуктивного рішення тощо.

Специфічність самого феномену соціальних рухів висуває додаткові вимоги щодо особистості лідера. На думку фахівців, окрім глибокого переконання й послідовного відстоювання поставлених цілей, така людина повинна просто за своїми особистісними рисами (навіть зовнішністю) імпонувати великій кількості людей.

До організованих великих груп входять соціальні групи та спільноти, які цікавлять й соціологів: класи, національно-етнічні утворення, соціально-професійні та поселенські спільноти тощо.

Існує значна кількість підходів й щодо класифікації власне малих груп. Так, виділяють наприклад, відкриті та закриті групи. В основі цього поділу лежить міра доступності групи впливу безпосереднього соціального середовища, що її оточує, суспільства в цілому. В сучасному світі абсолютна більшість груп належить до відкритого типу, але є й такі (наприклад, деякі культово-релігійні), у членів яких соціальні контакти поза межами самої групи або мінімальні, або взагалі відсутні.

На основі фактора тривалості існування групи можна поділяти на стаціонарні та тимчасові. При цьому слід зазначити, що тимчасовими можуть бути не лише лабораторні, а й природні соціальні групи. Часто в літературі зустрічається й розподіл малих груп на групи членства та референтні групи. Підґрунтям для такої класифікації є ступінь значимості групи для окремого індивіда з точки зору його орієнтації на групові норми, рівень впливу групи на систему особистісних установок. Якщо група є лише місцем «перебування» індивіда в соціальному середовищі, а її цінності й установки не інтеріоризуються ним, то йдеться про групи членства. В іншому випадку, коли людина повністю поділяє групові норми та цінності, співвідносить із групою свої установки, ми маємо справу із референтною групою, причому в даному випадку зовсім не обов'язково, щоб людина формально була членом такої групи. Треба також зазначити, що протягом життя ми можемо мати формальне членство у великій кількості соціальних груп, референтними ж з них буває лише незначна частина.

Найчастіше виділяють дві основні функції референтної групи – порівняльну та нормативну. Сутність першої з них полягає в тому, що, як зазначалося, прийняті в групі стандарти поведінки, цінності, установки тощо є для індивіда певними зразками, «системами відліку», на які він спирається кожного разу, коли приймає рішення відносно вибору варіанта поведінки, коли оцінює ситуацію та інших людей. Якщо ця функція має в собі елемент соціального впливу, то нормативна функція дозволяє з'ясувати, якою мірою поведінка індивіда відповідає нормам групи. Роль цієї функції вельми суттєва в сенсі регуляції групової поведінки, особливо в тих випадках, коли вчинки

окремих членів групи відхиляються від прийнятих групових стандартів. Загалом же така риса групи, як референтність, має безпосереднє відношення до інтегративних процесів у ній, сприяє збереженню її цілісності та стабільності, сприяє її подальшому відтворенню як елемента соціальної системи.

Тема 2. Історія та сучасні напрями соціально-психологічного аналізу соціальних груп

1. Проблеми соціально-психологічного аналізу великих груп.
2. Становлення соціально-психологічного підходу до вивчення малих груп.

Перед соціальним психологом, який намагається дослідити феномен великих соціальних груп (насамперед організованих), постає ціла низка проблемних питань. Перше з них стосується виділення певного кола характеристик, які можна вважати сутнісними, особливими рисами подібних утворень. До них належать, наприклад, такі специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає в малих групах – норми, звичаї, традиції. Розглянуті в єдності особливостей життєвої позиції великих груп разом зі специфічними регуляторами поведінки, вони дають уявлення про таку характеристику, як спосіб життя групи. До переліку важливих характеристик великих груп належить мова, причому, якщо для етнічних утворень – це обов'язковий елемент психологічного «портрету», то в інших групах цього типу «мовою» може вважатися специфічний жаргон чи сленг (професійний, віковий тощо).

Друге питання стосується структури психології великих соціальних груп. Найчастіше виділяють дві великі її складові: динамічні елементи та усталені утворення психології. До перших можна віднести потреби, інтереси, настрої й т. ін. (емоційна сфера), до других – так званий психічний склад (соціальний чи національний характер, норми, звичаї, традиції, уподобання тощо). Мабуть, найбільша кількість досліджень присвячена проблемам національного характеру, формування якого пояснюється значною кількістю гіпотез. Свого часу західні дослідники багато уваги приділяли вивченню «загадкової руської душі». Особливості національного характеру росіян виводились, зокрема, з «гіпотези сповивання» британського культурантрополога Дж. Горера, в популяризації якої значну роль відіграли публікації М. Мід та Е. Еріксона. Прихильників цієї гіпотези іноді несправедливо звинувачують в абсолютизації практики тугого сповивання як основної причини авторитарних політичних інститутів царизму та сталінізму. Сам Дж. Горер розглядав практику сповивання немовлят як один із засобів, яким росіяни «інформують» своїх дітей про необхідність сильної зовнішньої влади.

Третє питання може бути визначене як проблема співвідношення психологічних характеристик великої групи та свідомості окремої особистості, яка належить до такої групи. Одним із варіантів вирішення проблеми є розгляд психології групи як такого спільного, що притаманне тією чи іншою мірою всім представникам даної групи, тобто чогось типового для всіх, породженого умовами існування. Наприклад, домінуючим базовим типом російської людини вже згадувані дослідники, зокрема Е. Еріксон, вважали маніакально-депресивний тип, виникнення якого пов'язувалося зі впливом ритму селянського життя в умовах холодного клімату – зміна відносної бездіяльності та пасивності за довгі зимові місяці та періодичне «вивільнення» після весінньої відлиги.

Нарешті, питання про методи вивчення психології великих груп. Оскільки, як вже зазначалося, типові риси психології представників великих соціальних груп зафіксовані передусім у норових, звичаях, традиціях, соціальні психологи звертаються до методів, які вже давно відомі етнографії. У першу чергу йдеться про аналіз деяких продуктів культури, так звані «міжкультурні» та власне порівняльні дослідження. Сучасну психологію великих груп (як галузь соціально-психологічного знання) не можна уявити й без застосування статистичних методів та кореляційного аналізу, які активно використовуються в соціології. Також треба згадати й про прийоми, що є в арсеналі мовознавства, оскільки певною мірою соціальна психологія має справу з аналізом знакових систем.

Зі становленням «концепції соціальних уявлень», яку розроблено в межах французької психологічної школи С. Московічі, з'явилася можливість розглядати аналіз соціальних уявлень як метод дослідження великих груп. Це поняття трактується як повсякденне уявлення будь-якої групи про ті чи інші соціальні явища, тобто як спосіб інтерпретації та осмислення повсякденної реальності. За допомогою соціальних уявлень група «вибудовує» певний образ соціального світу, його інститутів, влади, законів, норм тощо. Особливістю такого розуміння соціальних уявлень є те, що вони є інструментом не індивідуального, а саме групового соціального пізнання, тому завдяки аналізу соціальних уявлень можна наблизитися до розуміння психологічних особливостей групи. Соціальні уявлення існують достатньо тривалий час, можуть передаватися з покоління в покоління, час від часу зазнаючи певних змін.

Останнім часом для визначення психологічних особливостей етнічних спільнот учені використовують поняття «ментальність», яким французькі історики школи «Анналів» замінили поняття «колективних уявлень», «колективного несвідомого» тощо. На їхню думку, ментальність – це система образів, які лежать в основі людських уявлень про світ і своє місце в цьому світі, а отже, визначають вчинки та поведінку людей. При цьому ментальність не є набором характеристик, а системою взаємопов'язаних уявлень, що регулюють поведінку членів соціальної групи. Представники

певної культури засвоюють схожі засоби сприйняття світу, формують схожий спосіб мислення, що відбивається на їхній поведінці.

Більш традиційною, а тому і більш розробленою в соціальній психології є проблема малих соціальних груп. Фактично, вона виникла одночасно з тим, як соціальні психологи почали обговорювати феномен взаємовпливу особистості та суспільства як середовища формування індивіда. Людина починає спілкування з певними малими групами із самого свого народження, саме в них і через них отримуючи інформацію про навколишній світ, що в подальшому допомагає їй організовувати свою життєдіяльність.

Першою методологічною проблемою, з якою дослідники стикнулися на шляху вивчення малих груп, була, мабуть, проблема визначення самого явища такої групи. Дефініції, що пропонувалися, часто дуже суттєво відрізнялися й, навіть, протирічили одна одній. Основна причина, зазначають історики соціальної психології, полягала насамперед в тому, що автори цих дефініцій йшли від спроб узагальнити результати власних емпіричних досліджень, у межах яких, звичайно ж, не можна було досягнути все різноманіття проявів малої групи.

Узагальнивши свого часу існуючі визначення малої групи, М. Шоу поділив їх на шість категорій, у залежності від того, які моменти групового життя підкреслювались їхніми авторами:

- сприйняття членами групи окремих партнерів по спілкуванню та групи в цілому;
- особливості мотивації членів групи;
- характеристики групових цілей;
- організаційні (структурні) характеристики групи;
- особливості та показники взаємозалежності членів групи;
- характеристики взаємодії членів групи.

Даючи власне визначення малої групи, сам М. Шоу вважав, що це є двоє чи більше осіб, які взаємодіють одна з одною таким чином, що кожна особа впливає й піддається впливу кожного іншого члена групи. Хоча, на його думку, найважливішою рисою групи є взаємодія, мала група, на відміну від простого скупчення людей повинна також мати й наступні характеристики:

- певна тривалість існування;
- наявність спільної мети (цілей);
- розвиток хоча б рудиментарної групової структури;
- усвідомлення членами групи себе як «Ми» або свого членства в групі.

Але слід зазначити, що будь-які соціально-психологічні характеристики групи (структурні, динамічні, власне феноменологічні) повинні насамперед відбивати саме ознаки групи як цілісної мікросистеми соціальних і

психологічних відносин, особливо коли йдеться про усталену групу як «сукупний суб'єкт». Але й навіть тоді, коли ми маємо справу з первинними етапами становлення групи, акценти соціально-психологічного аналізу повинні концентруватися на пошуку й розкритті власне групового начала.

Тому розглядаючи малу групу як обмежену сукупність людей, що спілкуються безпосередньо («тут і зараз»), сучасні дослідники вважають, що поведінку цих людей характеризують насамперед такі риси та прояви:

- вони відносно регулярно й протягом тривалого часу контактують безпосередньо, на мінімальній дистанції, без посередників;
- мають спільну мету або навіть кілька цілей, реалізація яких дозволяє задовольнити значимі індивідуальні потреби та сталі інтереси;
- беруть участь у загальній системі розподілу функцій і ролей спільної діяльності, що передбачає різну міру кооперативної взаємозалежності учасників, яка виявляється як у кінцевому «продукті» спільної діяльності, так і в самому процесі його створення;
- поділяють спільні норми та правила внутрішньо- та міжгрупової поведінки, що в кінцевому підсумку сприяє консолідації внутрішньогрупової активності та координації дій по відношенню до середовища;
- оцінюють переваги від об'єднання як такі, що перевищують недоліки та є більшими, ніж вони б могли отримати в інших групах, а тому переживають почуття солідарності та вдячності по відношенню до групи;
- мають чітке та диференційоване (індивідуалізоване) уявлення один щодо одного;
- пов'язані між собою конкретними та стабільними емоційними відносинами;
- сприймають себе як членів однієї групи й аналогічно сприймаються іншими.

Наукове вивчення малих груп має свою історію, в якій виділяють декілька етапів. Так, перші дослідження ставили за мету встановити закономірності поведінки та ефективність діяльності людей на самоті й в присутності інших, саме тоді було встановлено існування вже відомого Вам феномена «соціальної фасилітації». Акцент при цьому робився на самому факті існування, на присутності інших людей; вивчалася не взаємодія (інтеракція) у такій групі, а процес одночасної дії одного поряд з іншим – так звана «коакція». Природно, що малі групи – об'єкти наукового дослідження цього періоду розглядалися як так звані «коактивні групи».

На наступному етапі увага вчених була зосереджена на експериментальному вивченні саме взаємодії між членами малої групи як важливого параметра групової діяльності. Було встановлено, що за умов

спільної діяльності ті ж самі проблеми вирішувалися більш коректно, ніж при їх індивідуальному розв'язанні, особливо це стосувалося кількості помилок, швидкості виконання завдань.

Нарешті, дослідники звернулись і до аналізу характеристик самої групи – її структури, типів взаємодії індивідів у групі, розпочався процес становлення теоретичних підходів до опису загальної діяльності групи, вдосконалювалися методи вимірювання різноманітних групових характеристик. Починаючи з 70-х років ХХ століття західні дослідники почали більше уваги приділяти вивченню закономірностей функціонування малих груп в польових (природних) умовах, використанню математичних моделей і комп'ютерного моделювання групової діяльності. Сьогодні перед соціальною психологією постає низка питань, вирішення яких, без сумніву, дозволить здійснити перехід на наступний рівень її розвитку. Ці питання пов'язані, зокрема, з визначенням самого поняття «мала група», встановленням нижньої та верхньої межі малої групи, розмірів такої групи тощо.

Соціальні психологи достатньо давно сперечалися з приводу понять «нижня» та «верхня» кількісна межа малої групи. В більшості експериментальних досліджень її чисельність колилася в інтервалі від двох (так звана «діада») до семи осіб. Однак далеко не всі автори погоджуються з визначенням саме «діади» як найменшої за чисельністю малої групи, резонно звертаючи увагу на дещо «усічений» характер внутрішньогрупових відносин у такому об'єднанні людей і пропонуючи натомість варіант «тріади». Переваги такого підходу аргументуються наступним чином.

У межах «діади» фіксується лише найпростіша, генетично первинна форма спілкування – суто емоційний контакт, в ній практично неможливо виділити той тип спілкування, який опосередкований спільною діяльністю. Конфлікт, що виникає з приводу діяльності, на принциповому рівні є таким, що не вирішується, оскільки він неминуче набуває характеру суто міжособистісного конфлікту. Присутність же в групі третьої особи створює нову позицію – спостерігача, який додає суттєво новий момент до системи взаємовідносин. Ця особа може додати щось до однієї з двох позицій учасників конфлікту, не приєднуючись сама до цього конфлікту. Тим самим буде створене підґрунтя для вирішення конфлікту й зніметься його безпосередньо особистісна природа, яка отримає діяльнісне забарвлення.

Актуальним залишається й питання про верхню кількісну межу малої групи. В історії соціальної психології відомі випадки, коли дослідники намагалися експериментально довести право «магічного числа» 7 ± 2 описувати цей параметр групи, але ці спроби виявилися невдалими. Реально ж в прикладних дослідженнях з групової проблематики розміри груп колилися в межах 10-20 осіб, а в експериментах Дж. Морено соціометрична методика успішно «спрацьовувала» й в групах, що склалися навіть з 30-40 осіб. Скоріше за все, є сенс пов'язувати чисельність групи з особливостями її

функціональної практики, тобто на відповідності обсягу групи її основним функціям, тій діяльності, яка є сферою реалізації того чи іншого усталеного об'єднання людей.

Деякі сучасні західні теоретики в галузі соціальної психології вважають, що в перспективі дослідження малих груп повинні вийти за межі власне психології та соціології, оскільки до них необхідно залучати фахівців у сфері бізнесу й освіти, промислового виробництва та сімейної терапії тощо.

Щодо класифікації малих груп, то треба зазначити, що існує багато неоднозначних варіантів такої класифікації, й така ситуація викликана насамперед неоднозначністю самого поняття малої групи. Різними критеріями класифікації можуть бути, наприклад, час існування, ступінь близькості контакту між членами малої групи тощо. Розглянемо деякі з найвідоміших класифікацій.

Виділення серед малих груп «первинних» та «вторинних» уперше було запропоновано американським дослідником Чарльзом Кулі. Критерієм віднесення певної групи до якогось із цих типів є, відповідно, наявність або відсутність безпосередніх контактів між людьми, які утворюють ці групи. Розподіл малих груп на «формальні» та «неформальні» пов'язують з ім'ям іншого американського психолога – Елтона Мейо. У формальній групі відповідно до групових норм чітко визначені всі позиції її членів, суворо розподілені ролі, структура влади. Неформальні групи можуть виникати як у межах формальних, так і самотійно, всі їх об'єднує відсутність чітко прописаних статусів та ролей, жорсткої системи влади. В реальності буває дуже складно чітко відокремити групи цих двох типів, тому часто замість понять «формальні» та «неформальні» групи використовують та досліджують «формальну» та «неформальну» структуру групи. За результатами експериментів ще одного американського дослідника Г. Хаймена, почали виділяти «групи членства» та «референтні групи». Останні, як уже зазначалося, можна описати як «значиме для індивіда коло спілкування» (у тому числі в межах реальної групи, до складу якої цей індивід належить), тобто об'єднання тих людей, які є особливо значимими для особистості.

Щодо основних напрямів дослідження малих груп, то, як правило, у зв'язку з історією західної соціальної психології згадують такі:

- соціометричний напрям (Дж. Морено);
- соціологічний напрям (Е. Мейо);
- школа «групової динаміки» (К. Левін).

Узагалі термін «соціометрія» сьогодні, як уже зазначалося, використовується принаймні у двох значеннях. По-перше, це теоретичний напрям у вивченні малих груп, який дозволяє дослідити емоційні міжособистісні відносини та прагне перенести виявлені закономірності на великі соціальні групи та суспільство в цілому (власне на цьому наполягав і прагнув це реалізувати сам Дж. Морено). По-друге – це кількісне

вимірювання емоційних відносин в малих групах, яке реалізується завдяки використанню так званої соціометричної техніки.

Історія широкого застосування соціометричної процедури найчастіше пов'язується з так званим Хадсонським експериментом, проведеним Дж. Морено в закритому виховному закладі для дівчат (м. Хадсон, розташоване неподалік від Нью-Йорку) в 1931-32 р. р. Морено поставив за мету продемонструвати можливості свого методу соціального пізнання (соціометрії в поєднанні із психодрамою) завдяки реальному поліпшенню соціально-психологічного клімату, відносин між вихованками й персоналом, удосконаленню виховного процесу в умовах літнього табору. Аналізуючи трудове, особисте, духовне, навчальне, культурне, сімейне життя дівчат, що перебували в колонії, їхні відносини з керівництвом колонії, Морено досяг значних успіхів у корекції психологічного стану дівчат, у поліпшенні позицій тих, кого група спочатку ігнорувала, змінилася на краще й ситуація в закладі в цілому.

Психодрама як метод психотерапії, розроблений свого часу самим Дж. Морено, активно використовується й сьогодні. В психодрамі застосовуються театральні прийоми, за допомогою яких пацієнт розігрує сцени та ролі зі свого минулого, теперішнього та майбутнього життя, прагнучи більш глибоко зрозуміти себе та досягти катарсису. Морено був переконаний, що терапевтична цінність розігрування проблем значно переважає над розмовою про ці проблеми. Його метод стимулював пацієнта до активності, особистої інтеракції та зустрічі, вираженню емоцій в даний момент та робив акцент на реальності. Ця «зустріч» відбувається в контексті «тут і зараз», незалежно від того, ситуацію з якого періоду свого життя учасники психодрами представляють. Це дуже важливо, оскільки, на думку Морено, безпосередність та креативність є базисними характеристиками здорової особистості. Завдяки психодрамі людина отримує емоційний досвід, який коригує її життя, концентрація на поточному моменті дозволяє пережити катарсис, розкриває в людині можливості передбачати події й тим самим глибоко усвідомити весь спектр життєвих виборів, які вона має.

Історики соціальної психології вважають, що завдяки експериментам Морено були максимально продемонстровані можливості групової терапії на макро- й мікрорівнях, розпочався розвиток таких нових напрямів, як групова психотерапія й психодрама, соціометрія та соціодрама в межах прикладної психології та психотерапії й навіть філософія креативності в філософії та теорії культури.

Хоторнський експеримент, що проводився під керівництвом Е. Мейо кількома роками раніше (1927-31 р. р.) на електротехнічному підприємстві «Вестерн Електрик», ґрунтувався на біхевіористській парадигмі та системі Тейлора. Ще на етапі планування експерименту дослідники прагнули знайти резерви підвищення продуктивності праці, задля чого насамперед шукали нові методи організації виробництва. Щодо методів цього дослідження, то

вони й досі застосовуються, наприклад, в сучасній соціології праці: пошук залежного фактора методом кореляції в рамках контрольної групи, інтерв'ю, спостереження, хронометраж, фотографія робочого дня, кореляційний аналіз тощо.

Як відомо, мету дослідження було успішно досягнуто: продуктивність праці суттєво зросла, поліпшилися відносини між робітницями та адміністрацією, змінилися на краще умови праці, але головне – це осмислення та подальше використання так званого «хоторнського ефекту». Останній належить до незапланованих результатів експерименту, а його сутність полягає в зростанні продуктивності праці внаслідок лише елементарної уваги до персоналу. Виявлені закономірності заклали підвалини для подальшого розвитку теорії та практики ефективного менеджменту.

Дослідження групової динаміки були розпочаті К. Левіним уже після його еміграції до Америки в Массачусетському технологічному інституті. Поглиблюючи ідеї, сформульовані ще в межах «теорії поля», Левін прагнув здійснити подальший пошук психологічних і соціальних сил, які детермінують поведінку груп і особистості в групі, виявити локалізацію цих сил і виміряти їх. Основним методом аналізу сил, що діють у межах психологічного поля групи, він уважав створення в лабораторних умовах груп із певними характеристиками й дослідження їх функціонування, а сукупність цих досліджень отримала назву «групова динаміка».

Основні питання, на які намагалися знайти відповідь представники школи «групової динаміки», були пов'язані насамперед із природою груп, умовами їх формування та успішного функціонування, взаємозв'язком з індивідами та іншими групами. В центрі уваги дослідників опинилися окремі характеристики груп, що й досі вивчаються соціальною психологією: норми, мотиви, цілі, фактори згуртованості груп, внутрішньогрупові конфлікти, процеси прийняття рішень й, нарешті, феномен групового лідерства.

Ми вже згадували про внесок К. Левіна у вивчення стилів лідерства. Розглянемо тепер цей феномен та історію його експериментального вивчення більш детально.

Фактично перший класичний експеримент із вивчення лідерства був проведений Левіним, Ліппіттом та Уайтом ще в 1939 році. Дослідники встановили, що демократичні лідери (democratic leaders) були більш ефективними у порівнянні з лідерами авторитарними (authoritarian leaders), які здійснювали надто жорсткий контроль за подіями, та ліберальними лідерами (laissez-faire), які слабо контролювали перебіг подій.

Подальші дослідження цієї проблематики були пов'язані з виявленням індивідуальних рис, які дозволяли б диференціювати ефективних лідерів від «не-лідерів» та неефективних лідерів. Ще пізніше на зміну цьому підходу прийшли спроби виділити форми поведінки ефективного лідера, які б можна було спостерігати, а результати цих досліджень обговорювались із використанням понять «стиль лідерства» та «лідерська поведінка». На

початок 50-х років приходить пошук підходів до вимірювання стилів лідерства. Поступово ставало все більш очевидно, що прийнятливість та ефективність конкретного стилю значною мірою залежить від ситуаційних чинників, що сприяло появі ситуаційних теорій, автори яких виділяли умови ефективності окремих стилів лідерства, намагалися пояснити, чому даний стиль краще виявляє себе в певних ситуаціях, ніж інші.

Серед змінних, які теоретично могли впливати на поведінку лідера та його ситуативну ефективність, було виділено, наприклад, такі виміри орієнтацій лідерів, як орієнтація на виробництво (production-oriented dimension) та на працівника (employee-oriented dimension); охарактеризовані такі категорії лідерської поведінки, як поведінка з акцентом на завдання (task behavior emphasis) або з акцентом на взаємовідносинах (relationship behavior emphasis).

Одним із найвідоміших представників ситуаційного підходу вважається Фред Фідлер. Узагальнивши результати своїх експериментальних досліджень, Фідлер виділив вісім ситуативних патернів, які можна розмістити на вісі лише одного виміру – наскільки дана ситуація є сприятливою для даного лідера. Виявилось, що найбільш сприятливою є ситуація, коли між лідером і членами групи склалися гарні відносини, коли у лідера є необхідний обсяг владних повноважень і коли завдання, що вирішується, є високо структурованим. У цьому випадку й в прямо протилежній за характеристиками ситуації найбільш ефективними лідерами виявлялися ті, хто був орієнтований на успішне виконання завдання. В ситуаціях, що відбивають центральний відрізок шкали Фідлера, успішними були переважно ті лідери, хто орієнтувався на встановлення міжособистісних відносин. Інші автори, що працювали в межах ситуативного підходу, додавали до фідлерівського переліку показників, наприклад, таку категорію, як «характеристики підлеглих» (subordinate characteristics); характер завдань, які виконувала група; умови організаційного середовища; кількісний та якісний склад групи; специфіка взаємодії з іншими групами тощо.

Розділ 4. Спілкування як соціально-психологічний феномен

Тема 1. Структура, механізми та соціально-психологічні ефекти спілкування

1. Структура та основні складові спілкування.
2. Соціально – психологічні механізми спілкування.
3. Соціально – психологічні ефекти спілкування.
4. Спілкування як комунікація.
5. Спілкування як інтеракція.

У структурі спілкування виділяють, як правило, три аспекти: перцептивний, комунікативний та інтерактивний. Коли йдеться про перцептивний бік спілкування, мається на увазі те, що спілкування – це в

першу чергу сприйняття один одним партнерів цього процесу. У тому випадку, коли ми спілкуємося зі знайомою людиною, значення цієї складової такої взаємодії не є вирішальним. Інша справа, коли йтиметься про спілкування з незнайомим співбесідником, коли перше враження від нього, найчастіше помилкове, може деформувати подальший процес спілкування. Маються на увазі так звані типові схеми формування першого враження, які призводять до помилок сприйняття, що викликають загальну переоцінку чи недооцінку партнерів, сприяють невиправдано позитивному або негативному ставленню до них.

У зв'язку з існуванням цих схем виділяють три групи помилок першого сприйняття, викликаних дією різних факторів. Так, можна говорити про помилки, викликані дією чинника вищості, чинника привабливості та чинника ставлення до нас партнерів зі спілкування. Знання про їхнє існування, про засоби зменшення їхнього впливу на наші оцінки особистісних якостей інших людей можуть бути дуже корисними для соціологів, які проводять опитування, оскільки допомагають ефективно організовувати процес спілкування з респондентами, тим самим підвищуючи якість соціологічної інформації.

Серед механізмів, які діють у процесі сприйняття людини людиною, в першу чергу треба назвати ідентифікацію як ототожнення індивідом себе з іншою людиною; рефлексію як усвідомлення того, як нас сприймають партнери зі спілкування; емпатію як здатність індивіда відгукуватися на переживання інших людей; Всі зазначені соціально-психологічні механізми полегшують процес сприйняття, забезпечують його ефективність.

Так, деякі психологи, наприклад, розглядають емпатію як основу всіх без винятку позитивних соціальних відносин. При цьому в сучасній психологічній науці є декілька підходів до інтерпретації феномену емпатії. Відповідно до одного з цих підходів, емпатію можна визначити як здатність одного суб'єкта до інтелектуального розуміння внутрішнього досвіду іншого. Значення саме такої форми емпатії – когнітивної – полягає в тому, щоб безпосередньо полегшувати процес комунікації між людьми. Інші автори зосереджуються на власне емоційній складовій емпатії, визначаючи її як переживання спільної з іншою людиною емоції. Результати соціально-психологічних експериментів дають підстави стверджувати, що прояви емпатії сприяють формуванню альтруїзму як особистісної риси, а жінки в цілому мають більш високі показники за рівнем емпатії, ніж чоловіки.

У той же час існують так звані ефекти міжособистісного сприйняття, що можуть, навпаки, утруднювати спілкування, заважати взаємопорозумінню людей, які спілкуються. До таких явищ належить, наприклад, феномен каузальної атрибуції, який виникає тоді, коли ми, оцінюючи партнера зі спілкування, намагаємося побудувати певну систему інтерпретації його поведінки, у першу чергу виділити її причини, «приписати» людині, про

мотиви якої у нас немає достатньої інформації, певні, адекватні з нашої точки зору, причини поведінки.

Як зазначає Д. Майєрс, люди інтерпретують інших людей, а соціальні психологи – їхню інтерпретацію. Намагаючись зрозуміти інших, ми час від часу переймаємося питанням: чому люди діють так, а не інакше? Ми схильні постійно аналізувати та обговорювати причини того, що відбувається, особливо тоді, коли зтикаємось із чимось негативним або неочікуваним. Наскільки точними та адекватними є наші інтерпретації? Спробуємо розібратися в цьому питанні.

Результати багатьох досліджень західних психологів свідчать, що висновки щодо причин вчинків інших людей мають велике значення насамперед тому, що визначають наші подальші реакції, процес та результат процесу прийняття рішення відносно інших, мотивують поведінку стосовно партнерів зі спілкування. Так, на думку деяких авторів, зростання числа сексуальних домагань у всьому світі пов'язане найчастіше з тим, що чоловіки (у першу чергу сексуально агресивні) з більшою імовірністю, ніж жінки в цілому, схильні помилково інтерпретувати дружелюбне ставлення представниць слабкої статі сексуальним потягом. Такі помилкові атрибуції можуть призводити навіть до зґвалтувань під час побачень та сприяють розвитку тенденції виправдовувати зґвалтування провокуючою поведінкою самої жертви.

Наші пояснення поведінки інших людей пов'язані найчастіше або з приписуванням причин тих чи інших вчинків внутрішнім диспозиціям людини, або зовнішнім ситуаціям, взагалі ми схильні (часто помилково) пов'язувати дії з намірами та диспозиціями людей. Слід зазначити, що такі пояснення найчастіше мають переважно раціональний характер, також у подібних повсякденних інтерпретаціях люди часто не беруть до уваги можливу причину поведінки, якщо їм уже відомі інші правдоподібні причини.

Як свідчать численні експерименти, існує ціла низка закономірностей, у відповідності до яких ми, як правило, намагаємося інтегрувати інформацію, щоб скласти певне враження про іншу людину. Так, виявляється, що дуже важливо, яка саме інформація про партнера зі спілкування (негативна чи позитивна) надійшла до нас першою, оскільки ми схильні подальші свої міркування вибудовувати під впливом саме цієї інформації. Також ми часто забуваємо про вплив самої ситуації або недооцінюємо його, віддаючи перевагу фактору особистісних рис та установок. Пояснюючи власну поведінку, люди схильні вказувати на зовнішні обставини, але, оцінюючи вчинки інших, стверджують, що їм слід нести відповідальність за свою поведінку самим. Така недооцінка зовнішнього впливу навіть отримала в соціальній психології назву «фундаментальної помилки атрибуції» (ФПА або в англomовній літературі – *fundamental attribution error*, FAE). Цей факт переоцінки особистісних якостей та недооцінки контексту викликає серйозне

занепокоєння стосовно помилок у багатьох ситуаціях, у яких люди оцінюють один одного, зокрема, це стосується клінічної оцінки та лікування, голосування на виборах та винесення вироку судом присяжних.

Існує декілька підходів до пояснення фундаментальної помилки атрибуції. Одне з таких пояснень спирається на відмінності в кількості та характері інформації, яка є доступною для діяча (актора) та спостерігача. Коли люди оцінюють свою поведінку діяча, в них є інформація про поведінку, яку вони демонстрували раніше протягом усього життя, що дає їм підстави для порівняння. Будучи спостерігачами та пояснюючи поведінку інших, вони, як правило, не мають інформації такої ж якості й у такій же кількості. Крім того, акторів та спостерігачів приваблює різна інформація, яка до того ж по-різному оцінюється.

Принцип фундаментальної помилки атрибуції знаходить своє відображення й в юридичних і міжнародних ситуаціях. У першому випадку може йтися, зокрема, про рішення щодо мотивів вчинків людей, які підозрюються в скоєнні злочинів. Обговорюючи проблеми національної безпеки, деякі автори вказують, наприклад, на те, що фундаментальна помилка атрибуції посилює тенденцію приписувати ворожі наміри іншим та примушує озброюватися навіть миролюбні держави, а політики схильні розглядати та інтерпретувати озброєння своєї держави як захист, нарощення ж озброєння іншими розцінюється як агресія.

Причин існування помилок атрибуції багато. Девід Майєрс, зокрема, вказує, наприклад, на те, що ми завжди з успіхом можемо знайти причини там, де їх шукаємо. Також, на його думку, у людей, що виховувались в традиціях західного світогляду, практично завжди переважає переконання, що люди, а не ситуації є причинами подій, що відбуваються. Ми живемо з упевненістю, що, маючи правильні диспозиції та установки, можна впоратися з будь-якою проблемою, а людина майже завжди отримує те, на що заслуговує, й заслуговує те, що має.

Також треба згадати й про стереотипи як спрощене, схематизоване уявлення про людину, її образ як представника певної соціальної групи. Найчастіше ми засвоюємо стереотипи як складову культури від тієї групи, до якої належимо, в процесі соціалізації. Особливу роль у цьому процесі відіграє спілкування з тими людьми, з якими ми проводимо більше часу разом (батьки, друзі). Стереотипи також можуть формуватися через обмежені особисті контакти з представниками певних соціальних груп: якщо нас на ринку обдурих азербайджанський торговець, то ми можемо зробити хибний висновок, що всі азербайджанці схильні до брехні.

Особливе місце в процесі формування стереотипів посідають засоби масової інформації. Їхня привабливість полягає в тому, що з допомогою саме ЗМІ за короткий проміжок часу можна заповнити актуальні інформаційні прогалини щодо груп, про які у нас немає чіткого уявлення. На жаль, реальна ситуація є такою, що ЗМІ надто часто формують викривлені образи певних

соціальних груп, особливо, наприклад, етнічних, хоча будь-який журналіст знає ще зі студентської лави, що ідеал його професії – представляти дійсність такою, якою вона є. У руководстві для репортерів «Wall Street Journal», наприклад, зазначається, що репортер ніколи не повинен керуватися своїми оцінками, бо лише події, а не оцінки мають бути в основі сюжетів і репортажів. Але навіть тоді, коли у журналіста немає певної (матеріальної чи ідеологічної) усвідомленої зацікавленості у перекрученні фактів, він залишається людиною, все одно конструюючи дійсність під впливом власних переконань і стереотипів.

Людям узагалі притаманне прагнення створювати класифікації інших людей та подій для того, щоб отримати більш-менш зрозумілу структуру світу, що їх оточує. Категоризація може відбуватися за різними критеріями, наприклад, за статтю, расою, національністю, соціальним статусом тощо. Причому часто вважається, що всі індивіди, віднесені до однієї такої групи, дуже схожі один на одного. В процесі, наприклад, міжкультурних контактів подібні «класифікації» виникають в одній культурній групі стосовно іншої. Зокрема, вважається, що грузини – гостинні, німці – пунктуальні, італійці – емоційні й т. ін.

Таке спрощене та умовне уявлення про інших людей є важливою причиною виникнення стереотипів. Контактуючи, ми під впливом стереотипів наперед припускаємо, що можна очікувати від людей, які належать до тієї чи іншої групи. Будь-які стереотипи є певною вигадкою, фікцією, що допомагають пояснити світ, який нас оточує. При цьому вигадка та фікція не передбачають банальну брехню: йдеться про репрезентативність цього світу, яка тією чи іншою мірою створюється самою людиною. Причина всеосяжної природи стереотипів полягає в тому, що люди відчувають психологічну необхідність категоризувати та класифікувати соціальні об'єкти, в першу чергу тому, що реальний світ навколо нас є надто великим, складним та мінливим. Стереотипи дозволяють реконструювати його в простішу модель, тому й не можуть сприйматися як результат обмеженості та упередженості, а просто характеризують нормальні процеси переробки інформації.

У процесах, зокрема, міжкультурної комунікації стереотипи виконують особливі функції: передавання відносно достовірної інформації; функцію орієнтації; спричиняють вплив на створення реальності. При спілкуванні представників різних культурно-етнічних утворень стереотипи бувають ефективними лише тоді, коли використовуються як перше та позитивне припущення про людину чи ситуацію, а не розглядаються як безпосередня інформація про них.

Соціальну установку можна визначити як налаштованість індивіда певним чином реагувати на явища соціального життя, в тому числі й на інших людей. Характеризуючи соціальну установку, виділяють три її аспекти: когнітивний (система поглядів, уявлень), афективний (сукупність

певних емоційних станів) та поведінковий (конативний, який включає схильність до певних дій, вчинків). Формування соціальних установок – результат тих упливів, які ми зазнаємо з дитинства, нашого власного досвіду та взаємодії з іншими людьми.

Дослідження соціальних установок історично було одним із перших напрямів емпіричних досліджень соціальної психології. Основні питання, відповіді на які шукали дослідники, були пов'язані з фактами вражаючої невідповідності між установками та реальними вчинками людей, між нашими внутрішніми переживаннями та думками й повсякденною поведінкою. І якщо на початковому етапі досліджень фахівці припускали, що, виходячи з установок, можна передбачити поведінку, то подальші експерименти (наприклад, Л. Фестінгера, А. Уікера, Р. Лап'єра та інших) фактично спростували цю гіпотезу. Так, результати кількох десятків досліджень Алана Уікера свідчили, що на підставі того, що люди говорять про свої схильності, наміри, уподобання навряд чи можна спрогнозувати їхні реальні вчинки. В експериментах Уікера студентські установки щодо брехні не були пов'язані з тим, як вони насправді обманювали викладачів; установки щодо релігії в реальному житті обмежувались присутністю на недільному богослужінні тощо.

Найвідомішим експериментом у цьому напрямі й досі вважають масштабне дослідження Р. Лап'єра, пов'язане із расовими установками американців відносно вихідців з азійських країн. Дослідник розіслав у 251 ресторан і готель письмовий запит щодо можливості прийняти китайців. Відповідь була отримана від власників 128 таких закладів, і лише в одному (!) листі була згода. Але справа в тому, що на час проведення цього етапу експерименту, Лап'єр з китайцями-молодытами вже кілька місяців подорожував Америкою, всюди, за виключенням однієї ситуації, зустрічаючи гостинний прийом, оскільки реальна ситуація і реальні «азіати» зводили на нівець дію існуючих у власників готелів установок.

У чому ж тут справа? Як з'ясувалося у подальших дослідженнях, порушення, здавалося б стійких, установок значною мірою викликано тим, що й вони, й наша поведінка піддаються іншим упливам. За інформацією Д. Майєрса, один соціальний психолог нарахував 40 таких чинників, які ускладнюють зв'язок між установками та поведінкою, тому якщо б можна було нейтралізувати зовнішній вплив, ми могли б практично стовідсотково прогнозувати поведінку людини, спираючись виключно на знання про її установки. В реальному ж житті, в залежності від обставин, діапазон зв'язку між твердженнями, що відбивають наші установки, й поведінкою може коливатися від повної його відсутності до надзвичайної міцності.

Серед згаданих зовнішніх упливів важливу роль відіграють, наприклад, такі чинники, як побоювання критики, бажання виглядати в очах інших якнайкраще, прагнення говорити те, що нам здається, інші хочуть від нас почути та інші соціальні впливи. Інколи вони можуть бути такими сильними,

що примушують людину відмовлятися від своїх глибоких і щирих переконань і керуватися не лише й не стільки ними, а ситуацією, в якій вона опинилася. І коли установка, яку дослідник вивчає, є загальною (наприклад, ставлення до азійців в експерименті Лап'єра), а поведінка – дуже специфічною (рішення про прийом китайських молодят), то, зазначає Д. Майєрс, не слід очікувати співпадання слів і вчинків. Щодо ж специфічних установок (наприклад, установки щодо контрацепції), то відповідність між ними й специфічною поведінкою (шлях використання протизаплідних засобів) можна спрогнозувати доволі точно.

Важливим чинником впливу установки на поведінку є її сила, яку, за результатами експериментів, можна збільшити, якщо, наприклад, спробувати діяти не «автоматично», не за звичкою, а перш ніж щось вчинити, зосередитися на своїх уявленнях про життя, про світ, про інших людей, згадати про свої вчинки в схожих ситуаціях, інакше кажучи, «зазирнути в себе».

Таким чином, як стверджують соціальні психологи, наші установки будуть визначати нашу поведінку, принаймні, за таких умов:

- якщо інші впливи будуть зведені до мінімуму;
- якщо установка повністю відповідає спрогнозованій поведінці;
- якщо установка є сильною (щось викликає у нас спогад про неї, сама ситуація непомітно активізує установку тощо).

Помічено також, що вчинки, які ми повторюємо більш-менш регулярно, самі формують відповідні установки, які, в свою чергу, посилюють імовірність тієї чи іншої поведінки. Це справедливо по відношенню не тільки до будь-яких наших вчинків, а й до тих, що можна оцінити крізь норми моралі. Незначний поганий вчинок може спростити спробу вчинити ще гірше, оскільки погані вчинки згубно впливають на моральну чутливість людини. Ображаючи чи принижуючи іншу людину, ми поступово починаємо зневажливо ставитися до жертви, тим самим виправдовуючи свою негуманну поведінку. Ми схильні шкодити не тільки тим, кого не любимо, але й не любити тих, кого ображаємо.

На щастя існує й зворотна закономірність: моральні вчинки теж формують особистість, зокрема, її установки. Існує думка, що в нашому характері відбивається те, що ми робимо, коли, як нам здається, нас ніхто не бачить. Про це, наприклад, свідчать результати одного цікавого соціально-психологічного експерименту, проведеного американськими дослідниками, які вивчали поведінку дітей, «спокушаючи» їх у ті моменти, коли дітлахам здавалося, що за ними ніхто не спостерігає. Школярам молодших класів показували гарну іграшку (робота, що працював на батарейках), але забороняли гратися з нею, коли дорослого (дослідника) не було в кімнаті. Одній половині дітей за порушення обіцяли суворе покарання, іншій – більш м'яке. Жодного порушення цього попередження на першому етапі експерименту зафіксовано не було. За кілька тижнів експериментатор, якого

діти раніше не бачили, залишав дітей гратися в тій самій кімнаті з тими самими іграшками. Більшість дітей із групи, якій обіцяли суворе покарання спокійно гралися з роботом, але в другій групі дві третини учасників експерименту не порушили встановлене на початку дослідження правило. Зробивши свідомий вибір не торкатися іграшки, діти, яким обіцяли легке покарання, засвоїли цей урок. Нова установка тепер визначала їхні наступні дії, і це означає, вважають організатори експерименту, що моральний вчинок, особливо тоді, коли він є усвідомленим, впливає на моральне мислення, а, значить, і на подальшу поведінку.

Виходячи в площину повсякденного життя, можна висловити одну пораду: якщо людина хоче змінитися, то найефективніший шлях, який їй слід обрати – це діяти, навіть тоді, коли на це зовсім немає бажання. Воно обов'язково прийде, трохи пізніше, а за ним – ви відчуєте й бажані зміни в собі.

Ще одним соціально-психологічним ефектом сприйняття є упередження як негативна соціальна установка, що має характер стереотипу та передбачає оцінку людини в термінах «гарна» – «погана» при відсутності інформації про цю людину, про мотиви її поведінки. Уже відомий вам психолог Г. Оллпорт визначав упередження (prejudice) як антипатію, котра ґрунтується на помилковому та усталеному узагальненні. Упередження можуть стосуватися як усієї групи, так і окремого індивіда. Якщо стереотипи демонструють нам, якою є група та якими характеристиками наділені її члени, то упередження навіюють нам, які почуття ми схильні переживати стосовно цієї групи. Упередження є негативною або ворожою оцінкою, завжди містять сильний емоційний компонент, скоріше негативний.

Формування упереджень найчастіше пов'язане з нашою потребою визначити своє положення щодо інших людей (особливо щодо нашої вищості) й в результаті заспокоїтися відносно цінності власної персони. Саме це явище є підґрунтям для виникнення расизму, ксенофобії, сексизму, ейджизму, гомофобії тощо.

Ми вже наводили приклади щодо того, як моральний вчинок може формувати нові моральні установки та посилювати ті, що вже сформувалися. А чи може позитивна поведінка, зокрема по відношенню до інших етнічних груп послаблювати расові (етнічні) упередження? Д. Майєрс з цього приводу аналізує результати одного масштабного соціального експерименту, проведеного в Америці в середині минулого століття. Проблема, яку намагалися вирішити держава, науковці та громадськість, була пов'язана із питанням десегрегації середніх шкіл. Прихильники десегрегації пропонували не чекати, поки зміниться ставлення американців до спільного навчання в школах дітей – представників різних рас, а видати та затвердити у Верховному Суді відповідний закон. І хоча ця ідея суперечила здоровому глузду, закон було видано. За даними опитування, проведеного невдовзі, з моменту прийняття цього закону відсоток білих американців, які схвалювали

спільне навчання, подвоївся, а пізніше досяг майже 100 %. Подальші експерименти підтверджували припущення, що позитивна поведінка по відношенню до будь-кого викликає й позитивну налаштованість. Тому, якщо людина хоче когось ще більше полюбити, їй необхідно поводитися так, немов би це вже сталося.

На жаль, вплив поведінки, особливо масової, на соціальні установки особистості може мати й негативний характер. Наведений приклад щодо впливу поведінки членів американського суспільства на їхні расові установки логічно виводить на шлях міркувань щодо можливості й небезпеки використання тієї ж самої ідеї задля масової політичної соціалізації. Для багатьох мешканців нацистської Германії участь у багатотисячних демонстраціях, уніформа, характерне привітання фюрера навіть за умов початкового неприйняття фашизму поступово ставали чинниками, що суттєво змінювали їхні установки й внутрішні переконання. Звичайно ж, такі речі характерні не лише для тоталітарних режимів, адже щоденне підняття національного прапора в літньому таборі для школярів, або масове урочисте виконання гімну країни на свята використовують в своїй основі суспільний конформізм виключно для того, щоб сформувати патріотичні установки й переконання.

Упереджені люди часто стають жертвами помилок у процесі переробки та вилучення інформації щодо об'єктів їх негативних почуттів, оскільки поступово такі люди починають думати про них виключно певним чином, інтенсивно фільтруючи або ігноруючи інформацію, яка не узгоджується або протирічить їхнім упередженням.

Упередження як негативний атит'юд має троїсту природу та може, відповідно, як і соціальні установки, бути охарактеризоване через три свої компоненти: когнітивний, афективний та поведінський. Переконання та очікування індивіда по відношенню до конкретної групи складають когнітивний компонент упереджень. Люди, що мають певні упередження відносно інших, схильні переживати сильні негативні почуття, якщо стикаються з об'єктами своїх упереджень (безпосередньо чи опосередковано). При цьому вступає в дію афективний компонент упередження, пов'язаний із глибокими емоційними переживаннями, які супроводжують когнітивні реакції. Поведінський компонент викликає найбільшу зацікавленість дослідників, оскільки в цьому випадку йдеться про схильність упереджених людей поводитися негативно по відношенню до інших. Коли такі схильності та тенденції починають відкрито виявлятися в поведінці, можна говорити про виникнення дискримінації. Остання є, на жаль, дуже поширеною в сучасному світі, тому активно досліджується психологами. Виділяють декілька форм (видів) дискримінації. Наприклад, одна з її форм має назву «тоукенізм» або «м'яка» дискримінація та характеризується тенденцією з боку упереджених людей зовнішньо поводитися позитивно та люб'язно в ситуаціях, коли така поведінка не

вимагає великих затрат чи зусиль. Тоукенізм також може застосовуватись з метою раціоналізації дискримінаційної поведінки в ситуаціях, що мають високу соціальну значимість.

До категорії ефектів спілкування належить й атракція як позитивне емоційне ставлення до партнерів зі спілкування, почуття симпатії, прихильності. Існує й точка зору, що атракцію можна розглядати як специфічний вид соціальної установки на іншу людину, в якому домінує емоційний компонент, а ця «інша» людина оцінюється переважно в категоріях афективних оцінок. Завдяки атракції виникають такі світлі явища нашого життя, як симпатія, дружба та кохання. Для соціальної психології, насамперед вітчизняної, вивчення атракції є відносно новою галуззю досліджень. Тривалий час вважалося, що аналіз згаданих явищ є прерогативою діячів мистецтва, а не науковців.

Більшість емпіричних досліджень міжособистісної атракції присвячено першим враженням і першим контактам між людьми, хоча для створення цілісної картини цього феномену важливо встановити та дослідити атракцію у межах відносин, що підтримуються певний час. На сьогодні встановлено, що перші враження визначають поведінку людини по відношенню до партнера зі спілкування й можуть викликати в неї реакції, що співпадають із цим враженням і таким чином його підсилюють. Загальна закономірність є такою: нас приваблюють ті, хто, як нам здається, має певні позитивні у нашому розумінні риси; нас відштовхують ті, хто, на наш погляд, наділені несприятливими атрибутами. При цьому сили притягіння / відштовхування тим більші, чим сильніші чесноти / вади наших партнерів зі спілкування.

Формування міжособистісного потягу залежить від цілої низки чинників, зокрема, спільності інтересів, взаємної винагороди й навіть запахів, що відіграють роль атрактантів, від фізичної близькості та привабливості. Факт залишається фактом: люди будь-якого віку схильні надавати перевагу фізично привабливим людям. Більшість з нас у більшості ситуацій необ'єктивна в оцінках та реакціях на фізично привабливих людей.

У межах однієї культури чи субкультури існує певний ступінь згоди щодо оцінок фізичної привабливості, однак насправді мало відомо, які саме конкретні атрибути визначають красу. Фізично привабливі люди сприймаються як носії певних соціально бажаних якостей, і в зв'язку з існуванням цих стереотипних уявлень «автоматично» викликають почуття симпатії. Ми не тільки вважаємо, що фізично привабливі люди є «особливими», а й поводимося з ними по-іншому. В експериментах багатьох американських психологів неодноразово встановлювалося, що викладачі та вчителі ставлять гарним студентам та учням більш високі оцінки за одну і ту саму роботу; керівники наймають на роботу з більшим бажанням красивих чоловіків і жінок і навіть більше їм платять; лікарі витрачають більше часу на привабливих пацієнтів і досягають більших успіхів у їхньому лікуванні; привабливих порушників закону рідше ловлять, рідше вважають їх

винуватими та виносять менш суворі вироки. Люди з гарною зовнішністю рідше звертаються по допомогу, але самі, якщо потребують, частіше її отримують тощо.

Встановлено, що фізична привабливість насамперед більше впливає на формування потягу чоловіків до жінок. Зовнішність людини має більше значення на початку знайомства, поступово інші характеристики (особистісні риси, інтелект, моральні якості) починають відігравати більш важливу роль. Але приваблива зовнішність може викликати й негативні реакції та оцінки. Так, інколи красивих людей (особливо жінок) оцінюють як більш егоїстичних, самозакоханих, нерозумних, менш вірних своїм чоловікам тощо.

Виникнення симпатії регулюється деякими невербальними характеристиками нашої поведінки, зокрема такими, як посмішка, контакт очей, торкання тощо. Приязне ставлення до іншої людини визначається й схожістю партнерів по спілкуванню в таких характеристиках, як близькість думок, інтересів, деяких особистісних характеристик.

Дослідження спілкування як процесу сприйняття людьми один одного дозволило вийти на аналіз специфічного різновиду психологічного захисту, що отримав назву «механізм перцептивного захисту» та є засобом уберегти особистість від травмуючих переживань, спробою ігнорування окремих рис при сприйнятті іншої людини для створення бар'єру щодо впливу з її боку.

Механізмом перцептивного захисту можна вважати й феномен, який описується соціальними психологами як «віра в справедливий світ» (М. Лернер). У повсякденному житті це явище знаходить прояв у тому, що людина вірить у наявність відповідності між тим, що вона робить, й тим, які за це бувають покарання чи заохочення, й саме це тлумачиться як справедливість світу. Відповідно, людині важко повірити в несправедливість – те, що з нею може статися якась неприємність без усякої «провини» з її боку. Тому зустріч із несправедливістю актуалізує механізм перцептивного захисту: людина відгороджується від будь-якої інформації, яка руйнує її віру в «справедливий світ».

Слід також пам'ятати, що комунікація між людьми має декілька суттєвих характеристик, які відрізняють її від будь-якого іншого процесу обміну інформацією. Г. М. Андреева виділяє, зокрема, такі специфічні риси людської комунікації. Так, по-перше, на відміну від простого руху інформації від одного пристрою до іншого, наше спілкування є відносинами між людьми, кожен з яких – активний суб'єкт взаємодії, що перетворює звичайний комунікативний процес на активний обмін інформацією. Лише в суто людському спілкуванні особливу роль для кожного учасника спілкування має значимість інформації, яка передається.

Специфіка обміну інформацією між людьми полягає ще й в тому, що за допомогою системи знаків партнери можуть упливати один на одного. Комунікативний уплив, що виникає в умовах людського спілкування, є психологічним упливом одного комунікатора на іншого з метою зміни його

поведінки. Ефективність комунікації насамперед вимірюється тим, наскільки реалізувався цей вплив, чого не буває в суто інформаційних процесах.

Важливо й те, що людське спілкування можливе за умов єдиної або, принаймні, схожої системи кодифікації та декодифікації, коли знаки, за допомогою яких передається інформація, та закріплені за ними значення відомі всім учасникам комунікативного процесу. Тільки прийняття єдиної системи значень забезпечує можливість розуміти один одного.

Й, нарешті, лише в умовах людської комунікації виникають специфічні комунікативні бар'єри, які мають соціальний або психологічний характер. Наприклад, вони можуть виникнути внаслідок відсутності спільного розуміння ситуації спілкування, причиною якої є глибокі відмінності партнерів зі спілкування, викликані їхньою політичною, конфесійною, професійною, гендерною тощо приналежністю. Ці відмінності не тільки породжують різну інтерпретацію понять, що використовуються учасниками комунікаційного процесу, а й відбивають іноді принципово різні світоглядні позиції. Інші бар'єри можуть виникати як ефект дії власне психологічних чинників – певних особистісних рис учасників комунікаційного процесу (сором'язливості, некомунікабельності, відлюдності тощо) або як результат впливу психологічних відносин, що склалися між партнерами по спілкуванню (наприклад, неприязні, недовіри, ненависті).

Основними видами спілкування як комунікації вважаються вербальна та невербальна. В ситуаціях вербальної комунікації засобом трансляції інформації (знаковою системою) є людська мова, а власне процес спілкування складається з «говоріння», суб'єктом якого є комунікатор, а також «слухання», яке є прерогативою реципієнта спілкування. Фахівці стверджують, що на долю «слухання» припадає приблизно 53 %, «говоріння» – 16 %, «письма» та «читання», відповідно, - 14 % та 17 % обсягу інформації, при цьому значна її частка передається невербально. Так, інтонація нашого співрозмовника може миттєво перекреслити його слова співчуття чи привітання. Це пов'язано з тим, що людина добре може контролювати вербальну інформацію (що вона «надсилає» партнерові зі спілкування) і значно менше – невербальну, яка додатково іноді дає спостережливому учаснику спілкування більше користі, ніж слова.

Щодо «навантаження» власне невербальних засобів спілкування, то за даними А. Мейрабіані, передача інформації відбувається за рахунок вербальних засобів (тільки слів) на 7 %, за допомогою звукових засобів (тональність, інтонація) на 37 %, а за рахунок невербальних засобів – 55 %.

Невербальна комунікація буває кількох видів і класифікується на підставі тих різновидів системи знаків, що використовуються при цьому: оптико-кінетична (жести, мімічні рухи), пара- та екстралінгвістична (діапазон та тональність голосу, включення пауз, сміху тощо, темп мови), просторово-часова (розміщення співрозмовників, запізнення), візуальна (погляди).

Є всі підстави вважати родоначальниками невербальної комунікації акторів німого кіно, оскільки для них це був єдиний засіб спілкування на екрані, а майстерність актора оцінювалась виходячи з того, як він міг застосовувати жести та інші рухи тіла для комунікації. Наукове узагальнення щодо проблеми так званого «боділенгвіджа» розпочалося з роботи Чарлза Дарвіна «Вираження емоцій у людей та тварин», написаної ще 1872 році. З того часу дослідниками було встановлено й описано більше тисячі невербальних знаків і сигналів.

Більшість фахівців з цих питань поділяють думку, що вербальний канал використовується для передавання інформації, в той час як невербальний – для «обговорення» міжособистісних відносин, а в деяких випадках застосовується навіть замість словесних повідомлень.

Цікаве тлумачення феномена інтуїції пропонується деякими соціальними психологами в контексті питання про сигнали та символи невербальної комунікації. Уважається, що в основі інтуїції лежить здібність людини читати невербальні сигнали іншої людини й порівнювати їх із вербальними сигналами, знаходячи певні невідповідності між мовою тіла й тим, що людина передає словами. Жінки, як правило, більш чутливі до сприйняття такої невідповідності, що сприяло виникненню у повсякденному житті поняття «жіноча інтуїція». Ця особливість краще розвинена у жінок, що мають досвід виховання дітей, адже певний тривалий час мати в спілкуванні з дитиною отримує інформацію про її стан, потреби, самопочуття тощо виключно завдяки невербальним знакам і каналам комунікації.

Багато суперечок викликає питання про те, який характер – вроджений чи набутий мають невербальні сигнали нашого спілкування. Однак результати спостережень за сліпими та глухими (наприклад, здатність посміхатися сліпих від народження людей), за жестикулярною поведінкою та виразом обличчя при певних емоційних переживаннях представників різних націй і наших найближчих антропологічних родичів – деяких видів мавп свідчать, скоріше, на користь першого припущення. В той же час існує велика група жестів, природа яких остаточно поки не встановлена. Так, абсолютна більшість чоловіків вдягаючись, починає з правого рукава, а жінки – з лівого; поступаючись на вузькій стежці чи багатолюдній вулиці, чоловіки розвертаються обличчям до іншої людини, жінки – відвертаються. Що це: інстинктивний природний жест чи результат несвідомого наслідування поведінки людей, за якими ми спостерігаємо з дитинства?

Для ефективного спілкування треба пам'ятати, що не можна «висмикувати» окремих жестів із контексту інформації, яку передає партнер зі спілкування, й інтерпретувати його як самостійний сигнал. Дуже важливо також співвідносити невербальну інформацію зі словами, що промовляє співбесідник – в ідеалі вони повинні за своїм змістом співпадати (бути конгруентними, як кажуть фахівці). Але, якщо між ними є протиріччя, то за істиною слід звертатися до особливостей невербальної інформації.

Також слід брати до уваги контекст ситуації спілкування як такий: якщо взимку на зупинці перед вами людина, яка схрестила руки на грудях і опустила голову, не поспішайте з висновками про її критичну налаштованість, скоріше це буде означати, що людина просто змерзла й намагається зберегти залишки тепла в своєму тілі. Слабке рукостискання далеко не завжди свідчить про слабкість характеру, у Вашого співрозмовника можуть бути хворими й боліти суглоби, чи він виявиться фахівцем в галузі хірургії або мистецтва й просто буде оберігати свої руки від зайвих навантажень.

Західні психологи також неодноразово мали нагоду в своїх дослідженнях підтвердити існування ще однієї закономірності, що стосується зв'язку між багатством жестикуляції та соціальним станом людини. Оскільки між соціальним статусом, владою, престижем людини та її словниковим запасом існує прямий зв'язок, то зрозуміло, що людина, яка знаходиться на вершині соціальної ієрархії або професійної кар'єри, частіше використовує в процесі комунікації багатство словникового запасу, в той час як менш високостатусна або менш освічена людина більше полягається на невербальні засоби, насамперед, жести. Хоча треба пам'ятати, що в різних культурах жестовому супроводженню мовлення традиційно відводиться різне навантаження. Щодо нашої культури, то систематичних досліджень відносно цього питання власне небагато, щоб стверджувати про поширеність указаних закономірностей.

Цілком природним в контексті розгляду проблем невербальної комунікації є питання про можливість «підробки» складових боділенгвіджа. Ми вже згадували про необхідність конгруентності вербальної та невербальної складових комунікації, тому зрозуміло, що її відсутність одразу буде звертати на себе увагу. Але існують ситуації, коли людей навмисне навчають певним невербальним знаковим системам з метою позитивного впливу на аудиторію. Це, наприклад, стосується учасниць різноманітних конкурсів краси, публічних політиків, подібні навички необхідні й акторам тощо. Але проблема полягає в тому, що навіть досвідченому імітатору важко тривалий час контролювати свої невербальні прояви, оскільки організм все одно поступово почне мимоволі передавати сигнали, що можуть протирічити свідомим рухам і жестам.

Елементами просторової системи знаків, що використовуються у межах невербальної комунікації, є певні дистанції, на яких можна ефективно здійснювати спілкування:

- інтимна дистанція – 0,15–0,45 м (так можуть спілкуватися діти, батьки, подружжя, близькі друзі, родичі тощо);
- особиста дистанція – 0,46–1,19 м (вона характеризує спілкування на вечірці, офіційному прийомі тощо);
- соціальна дистанція – 1,2–3,6 м (на такій відстані ми, як правило, прагнемо триматися від незнайомих людей);

- суспільна – понад 3,6 м (саме така дистанція утримується, наприклад, між лектором та аудиторією).

Цікаво, що вказані дистанції спілкування порушуються в умовах великого міста, життя в якому часто пов'язане з великими скупченнями людей. Але за таких умов, дозволивши іншим наблизитися на рівень інтимної дистанції, ми своєю поведінкою демонструємо їхню абсолютну відсутність.

Відомо, що в різних культурах існують і різні своєрідні стандарти таких дистанцій, тому проблеми в спілкуванні можуть виникнути, наприклад, унаслідок того, що представник однієї культури буде сприймати свого партнера зі спілкування як «агресора» лише тому, що останній буде намагатися зменшити дистанцію між ними, оскільки це буде звичним для його культури.

Закономірності людського виміру простору вивчає наука, що називається проксемікою. Знання її основ дозволяє пояснити, чому, наприклад, Ваші нові сусіди, що приїхали з іншої країни, не бажають з Вами познайомитися ближче, не прагнуть встановити дружні стосунки й сприймають Вас просто як «людину з вулиці».

Алан Піз наводить багато прикладів щодо зонального простору у представників різних націй і культур і наслідків його порушення. Це, зокрема, історія входження молодої пари з Данії, яка емігрувала до Сполучених Штатів. Після кількох тижнів спілкування в клубі його постійні відвідувачі обмінювались досить специфічною інформацією про молодят: нібито датчанка своєю невербальною поведінкою натякала чоловікам, що вона є для них доступною в сексуальному плані, а з її чоловіком жінки-члени клубу почувалися незатишно, бо він «чіплявся» до них.

Насправді ж ніхто з нових знайомих молодої пари й гадки не мав, що в багатьох європейських країнах інтимна дистанція складає лише 23-25 сантиметрів, тому датчани навіть не здогадувались, що знаходячись на такій відстані від американців, вони вторгалися в їхню інтимну зону, яка є значно більшою (десь 18 дюймів). Контактний погляд, що був майже природним для молодої датчанки, давав помилкові підстави для висновків американським чоловікам, що були її партнерами зі спілкування.

У нашому повсякденному житті «заглиблення» в інтимну територію людини – особи протилежної статі, як правило, є красномовним засобом висловлення інтересу до цієї людини. І якщо такий вияв почуттів не викликає заперечень, нам дозволяють «скорочувати» цю дистанцію. У згаданому випадку те, що датчани сприймали як нормальну соціальну поведінку, інтерпретувалося американцями як сексуальне загравання. Датчанам же в цій ситуації здавалося, що їхні партнери сприймають їх з прохолодою та недостатньо дружнелюбно, оскільки весь час намагаються «вийти» із зони, зручної для спілкування.

Візуальна система знаків невербальної комунікації має своїм підґрунтям сигнали наших очей, при цьому особлива увага приділяється

розміру зіниць та власне «поведінці» самих очей, за допомогою яких передаються найточніші й найвідкритіші сигнали з усього різноманіття сигналів людської комунікації. Саме тому очі займають центральну позицію в нашому організмі, а зіниці взагалі поводяться повністю незалежно, розширюючись або звужуючись у залежності від того, як змінюється настрій людини, яким є її ставлення до партнера зі спілкування.

У маленьких дітей зіниці більші за розмірами, ніж у дорослих, а в присутності дорослих, стверджують фахівці, вони стають ще більшими, оскільки це є засобом звернути на себе увагу дорослого (справа в тому, що за даними експериментів, розширені зіниці роблять погляд більш привабливим). Різні емоційні стани викликають неконтрольовані людиною зміни у розмірі та конфігурації зіниць, що дозволяє дізнаватися про стан співрозмовника більш точно, ніж завдяки вербальним та деяким невербальним сигналам. Загалом же для того, щоб ефективно вибудовувати процес комунікації та позитивно налаштувати співрозмовника, необхідно, щоб погляди людей, які спілкуються, зустрічалися приблизно протягом 60-70 % часу спілкування.

Як й інші елементи та форми комунікації, «мова поглядів» відрізняється в залежності від національно-культурної приналежності людей. Так, мешканці південної Європи мають високу частоту погляду, що може здатися образливим для представників інших регіонів, а от японці під час бесіди дивляться частіше на шию, ніж в очі співрозмовника, що для західної людини буде здаватися дещо дивним.

Фахівці також стверджують, що у «мові поглядів» важливими характеристиками є не тільки тривалість та частота погляду, а й, так би мовити, «географічна площа» обличчя й тіла, на яку спрямований погляд, оскільки це суттєво впливає на зміст спілкування й, наприклад, на результат переговорів. У зв'язку з цим виділяють кілька різновидів погляду, котрі доцільно застосовувати за різних умов спілкування: діловий погляд, соціальний погляд, інтимний погляд тощо.

Так, у першому випадку йдеться про погляд, який повинен концентруватися на верхній частині обличчя співрозмовника й не опускатися нижче зони очей насамперед для того, щоб можна було контролювати хід переговорів власне за допомогою погляду. Соціальний погляд передбачає переміщення фокусу уваги на рівень очей і зону трохи нижче їх, інтимний – охоплює вже не тільки обличчя, а й власне тіло нашого співрозмовника.

Існує багато рекомендацій і порад щодо того, як контролювати погляд співрозмовника для більшого засвоєння ним інформації. Демонструючи, наприклад, під час виступу якийсь наочний матеріал і коментуючи його, для того, щоб встановити максимальний контроль за поглядом і увагою аудиторії, лекторові необхідно використовувати ручку або вказівку. Віднявши ручку від наочного матеріалу, необхідно тримати її на лінії очей, щоб погляд слухачів від матеріалу, який демонструвався, зосередився на погляді лектора, завдяки чому аудиторія буде бачити й слухати все, про що він розповідає, а тому

максимально засвоювати інформацію. Бажано, щоб інша рука також знаходилася в полі зору слухачів.

Розгляд спілкування як інтеракції дозволяє отримати характеристики тих його компонентів, які пов'язані зі взаємодією людей, обміном не тільки інформацією, а й діями, плануванням та організацією спільної діяльності. У соціально-психологічних дослідженнях усі прояви людських інтеракцій класифікують або як такі, що сприяють організації спільної діяльності, – так звані «позитивні» інтеракції; або як такі, що руйнують цю діяльність та є перешкодою для її здійснення. Тому для характеристики інтеракцій використовуються такі поняття, як кооперація та конкуренція, згода та конфлікт, асоціація та дисоціація, пристосування та опозиція та ін.

Одна з найбільш відомих на Заході спроб детального вивчення інтеракції в групі належить американському досліднику Р. Бейлсу, який разом із Ф. Слейтером здійснив серію експериментів, у ході яких виявилось, що спільна діяльність групи найбільш успішно здійснюється за умов існування двох типів лідерів – «інструментального» та «експресивного». Перший лідер виявляє активність у сфері орієнтації групи, обміну думок, висунення пропозицій, другий – обов'язково мав високий авторитет у членів групи, до його думок завжди прислухалася більшість з них.

Виявилось також, що одна й та ж людина не може суміщати в одній особі ці два типи лідерства. До того ж два лідери тяжіють до взаємодії один з одним більшою мірою, ніж з іншими членами групи, при цьому їхня взаємодія відбувається скоріше на основі взаємної підтримки, ніж конкуренції, що дало підстави дослідникам говорити про модель «подвійного лідерства», коли один лідер керує діяльністю групи, а другий – має справу з її емоційними потребами.

Було також виділено чотири фази групової взаємодії, дві з яких пов'язані власне з вирішенням поставлених перед групою завдань (це сфера впливу інструментального лідера), а дві – з емоційною оцінкою діяльності групи в цілому та прийнятих рішень зокрема (на цих фазах активізується вплив експресивного лідера).

Тема 2. Засоби соціально-психологічного впливу в процесі спілкування

1. Класифікація засобів соціально-психологічного впливу.
2. Наслідування як засіб впливу та механізм соціалізації.
3. Навіювання та чинники його ефективності.
4. Зараження як найдавніший засіб впливу та інтеграції групової діяльності.
5. Переконання в системі засобів соціально-психологічного впливу.

Найпоширеніша класифікація засобів соціально-психологічного впливу передбачає виділення таких засобів, як наслідування, навіювання, зараження, переконання та мода. Деякі з них найсильніше виявляються в умовах великих неорганізованих груп, хоча значною мірою їхні особливості можна спостерігати й у різних ситуаціях повсякденного спілкування.

Відносно менш дослідженим явищем як у теоретичному, так і в практичному планах є мода, хоча вже в XIX столітті, практично з моменту народження соціології, мода стає предметом дослідницького інтересу. Серед видатних соціологів, які зверталися до аналізу моди можна згадати, наприклад, таких відомих соціологів, як Г. Тард, Г. Спенсер, Г. Зіммель, В. Зомбарт, Т. Веблен, Г. Блумер, П. Бурдьє.

Відомий німецький соціолог Г. Зіммель свого часу визначав моду як наслідування певного зразка з метою одночасного задоволення як потреби в соціальній опорі, так і прагнення відрізнятись з-поміж інших. Маючи наслідування як соціально-психологічне підґрунтя, мода разом з тим спирається й на інші засоби впливу та деякі механізми спілкування (наприклад, ідентифікацію). Орієнтація особистості на моду – це підкреслювання своєї приналежності до певної соціальної групи (спільноти або навіть суспільства) й у той же час зовнішній прояв внутрішнього прагнення кожної людини чимось відрізнятись від інших. При цьому загроза для потреби в приналежності (у розумінні А. Маслоу) не виникає, оскільки вона виявляється задоволеною на достатньо високому рівні.

Загалом же кожна з класичних концепцій передавала соціальну сутність моди такою, якою вона була в певну епоху. Так, якщо, як уже зазначалося, для Спенсера, Тарда або Зіммеля соціальна сутність моди полягала в наслідуванні (насамперед вищому класу), а Зомбарт і Веблен вбачали в моді спосіб демонстративного споживання, то наприкінці XX століття дослідники звертали увагу вже на таку функцію моди, як культурне оновлення (Блумер) або передавали їй «повноваження» симуляції суспільства.

У 60-ті роки минулого століття популярним поясненням моди була теорія «просочування зверху» (trickle-down theory), відповідно до якої, нові підходи спочатку опробовувались окремими представниками вищого класу, чий життєвий стиль широко висвітлювалось у ЗМІ, поступово стаючи звичними й для представників середнього, а згодом – і нижчого класу. Зміни, що відбулися в структурі американського способу життя після вбивства Джона Кеннеді, призвели до виникнення підходу щодо поширення моди за схемою «просочування знизу» («trickle-up»), коли групи, які раніше вважались паріями, почали вносити нові ідеї, яким поступово стали наслідувати представники середнього та вищого класів. Такими прикладами може, на думку фахівців, вважатися мода на короткі спідниці, кольорові панчохи, шорти, черевики. Поширення феміністського руху сприяло тому, що західне, насамперед американське, суспільство поступово почало з меншою

схвальністю ставитися до жінок, чиїм основним заняттям було носіння дорогих нових речей.

У сучасному світі моди процес поширення зразків через референтні групи симулюється, оскільки моделі в журналах і телерекламі подаються не просто як речі певного розміру, кольору чи фактури, а як бажаний образ певного соціального статусу, міжособистісних відносин, стилю життя тощо. Фахівці, які створюють та поширюють нові моделі, переймаються не стільки показом їх характерних особливостей, скільки створенням навколо них віртуального соціального середовища. Залучаючись до змін модних зразків, люди не стільки включаються в процес придбання та використання речей, скільки сприяють рухові моделей соціальної реальності. Стаючи індустрією, сучасна мода перетворюється на процес відтворення соціальної реальності у вигляді її симуляції.

Зацікавленість соціальних психологів у вивченні феномену моди пов'язана з багатьма причинами, зокрема з тим, що для процесу поширення та зміни модних зразків характерно, насамперед, ціннісне ставлення людей до речей і інших людей, об'єднаних у тому числі в певні групи. Вибір стратегії розвитку держави – проблема, що постає перед нами раз на кілька десятиліть, вибори до органів влади – раз на п'ять років, а вибір одягу чи аксесуарів – щоденна проблема. Тому ціннісні вибори в сфері моди можуть за певних умов бути своєрідним індикатором стану суспільної свідомості, можуть допомогти наблизитися до розуміння особистості і суспільства, в якому вона живе. До того ж, незважаючи на деякі нові тенденції, в сучасному суспільстві зберігаються й вже відомі механізми наслідування, демонстративного споживання та оновлення соціокультурних норм, оскільки ми можемо знайти й багато прикладів наслідування високостатусним групам, і нав'язування масовому споживачеві певних зразків, і селекції соціокультурних норм у модних течіях та рухах.

Деякі автори наполягають на необхідності чітко розмежовувати власне моду та деякі явища, що іноді відносять до категорії моди. Йдеться, зокрема, про так звані «пошесті» («fads» або «повітря» - російською мовою). Пошесті та мода (fashions) є проявами помітних змін в конкретних аспектах соціальної поведінки, які можуть спостерігатися протягом різних періодів історії та охоплювати значну частину населення. Однак пошесті ніколи не бувають пов'язані з минулим, тоді як мода нерідко відбиває певну періодичність; пошесті можуть не існувати досить тривалий час, але мода існує завжди. Пошесть – це завжди поголовне захоплення чимось, яке обмежене в часі та характеризується непоміркованістю, охоплюючи широкі прошарки населення та виявляючи себе найчастіше в сфері розваг. Цікаво, що в англійській літературі термін «мания» («craze») часто використовується як синонім пошесті.

Хоча найчастіше мода асоціюється з вибором певного одягу (аксесуарів, парфумів, зачісок тощо), соціологи трактують це поняття значно

ширше, досліджуючи прояви моди практично в усіх сферах соціального життя сучасної людини – звичайно ж, в економіці, політиці, сфері дозвілля тощо.

Наслідування як засіб соціально-психологічного впливу ґрунтується на прагненні людини будувати свою поведінку за зразком поведінки інших осіб. Як відомо, перша ґрунтовна робота про феномен наслідування належить Г. Тарду, який розглядав наслідування як фундаментальний принцип розвитку та існування суспільства.

Значну роль наслідування відіграє в дитячому віці, але й існування дорослої людини час від часу теж передбачає включення механізмів, пов'язаних з дією цього засобу впливу. Особливого значення наслідування набуває в умовах групи, оскільки воно більшою мірою, ніж інші способи впливу, включені в груповий контекст. Оскільки йдеться про засвоєння шляхом наслідування запропонованих зразків поведінки, то завжди існує два плани наслідування: по-перше, певній людині, по-друге, певним нормам поведінки, що вироблені групою.

У вже згадуваних дослідженнях Н. Міллера, Д. Долларда та А. Бандури було зафіксовано три варіанти наслідування «моделі»:

- через спостереження поведінки моделі можуть виникати нові реакції;
- через спостереження за винагородою чи покаранням моделі може посилюватися або стримуватися певна поведінка;
- спостереження моделі може сприяти актуалізації тих зразків поведінки, яке вже були знайомі спостерігачеві.

Усі вказані способи наслідування можуть виявлятися і в ситуаціях масової поведінки, при цьому механізм наслідування буде поєднуватися з механізмами зараження та навіювання.

У другому випадку проблема наслідування тісно співіснує із соціально-психологічним явищем, що має назву конформізм і пов'язане з існуванням тиску групи на поведінку індивіда та його прагненням відповідати певним нормам і стандартам, які висувуються групою. Експериментальні дослідження конформізму, як Вам уже відомо, асоціюються з іменами трьох американських психологів – Музафера Шеріфа, Соломона Аша та Стенлі Мілграма, які вивчали, відповідно, особливості формування групових норм, тиск групи та підкоряння авторитету. Якщо на рівні групи конформізм дуже часто розглядається як негативне явище, конформність на рівні суспільства забезпечує стабільність соціальної системи, сприяє згуртованості суспільства.

Навіювання (сугестія) як метод соціально-психологічного впливу є нав'язуванням певних думок і станів на тлі їх некритичного сприйняття, це цілеспрямований та неаргументований вплив на окрему людину чи групу. Хоча феномен навіювання відомий психологам давно, його вивчення було пов'язане переважно з медичною практикою. Найбільш ефективним

навіювання буває в умовах гіпнозу, однак при цьому об'єкти сугестії (їх називають «сугерендами») не бувають абсолютно пасивними, вони тією чи іншою мірою чинять опір навіюванню, яке здійснюється ззовні. Це явище отримало назву контрсугестії, і фахівці стверджують, що в стані гіпнозу не можна примусити людину зробити те, що є для неї абсолютно неприйнятним у повсякденному житті.

На соціально-психологічному рівні навіювання має певну специфіку, тому, на думку деяких авторів, можна говорити про соціальну сугестію як особливий феномен, що пов'язаний із цілою низкою закономірностей: так, наприклад, доведено, що діти більшою мірою піддаються навіюванню. Величезне значення має авторитетність того, хто здійснює навіювання (сугестор), тому не випадково для реклами тих чи інших товарів і послуг часто запрошуються відомі та популярні особи, оскільки, завдяки цьому, починає діяти додатковий фактор, що підвищує ефективність навіювання – довіра до джерела інформації. Виявляється, що в цьому випадку ефект довіри поширюється не тільки на особистість сугестора, а й на ту соціальну групу, до якої сугестор належить або яку представляє.

Ефективність навіювання залежить також і від характеристик особистості сугеренда, зокрема його спроможності «включати» психологічний самозахист у вигляді вже згадуваної контрсугестії. Ще одним чинником, що підвищує індивідуальну сугестивність, є стресовий стан людини, втомленість, знервованість, невпевненість, фізична ослабленість. Сугестивність як індивідуальна особливість залежить також від соціального контексту: в умовах війн, стихійних лих тощо вона значно зростає.

На думку фахівців, історично навіювання виникає відносно пізно, лише з появою розвиненої мови. Існує навіть точка зору, відповідно до якої, поява багатьох мов була засобом захисту від сторонніх навіювань.

Зараження є одним із найдавніших засобів впливу та інтеграції групової діяльності, воно виявляється в багаторазовому повторенні емоційного впливу й у несвідомій схильності індивіда до певних психічних станів. Оскільки цей емоційний стан виникає насамперед у масі людей, то починає діяти механізм багаторазового взаємного посилення емоційного стану людей, які таким чином спілкуються. Окрема людина в цьому випадку не відчуває навмисного тиску, вона просто несвідомо посилює зразки чиєїсь поведінки, лише підкоряючись їй.

Хоча історично роль зараження знижується, й досі залишаються сфери життя, де воно зберігає свій сильний вплив (наприклад, релігійні відправи, масові видовища тощо). До того ж і досі фактично недослідженим є питання про роль зараження в організованій, соціально схвальній поведінці, наприклад, зараження особистим прикладом в ситуаціях проведення рятувальних робіт тощо. Відносно невивченим залишається поки що питання про роль рівня сформованості спільних оцінок та атит'юдів, що притаманні великій кількості людей, та їхні функції зі сприяння зараженню. В умовах

масових заходів і видовищ стимулом, який «включає» спільність оцінок (наприклад, щодо відомого актора чи популярного політика), що передують зараженню, є аплодисменти.

Особливою ситуацією, в якій вплив на індивіда через зараження значно підсилюється, вважають ситуацію паніки. Остання виникає в масі людей як певний емоційний стан, що є наслідком або дефіциту інформації про якийсь процес чи незрозумілу новину, або через надлишок інформації. Безпосереднім поштовхом до паніки є поява звістки, здатної викликати шок. У подальшому паніка збільшує силу, особливо коли включаються механізми взаємного багатократного відбиття певного емоційного стану.

Явище паніки дуже важко вивчати, оскільки заздалегідь невідомо, де вона може статися. До того ж дослідникові, який опиниться в натовпі, досить важко буде самому протистояти загальному настрою людей, що його оточують, а отже, залишатися об'єктивним. Але незважаючи на це, психологам вдалося виділити основні цикли, які характерні для процесів паніки, знання цих циклів дуже важливе для її припинення. Якщо серед маси людей знаходиться хтось, хто може внести елемент раціональності в ситуацію паніки, певним чином «захопити» керівництво ситуацією, то контроль за плином подій є цілковитою реальністю. Також, якщо в ситуації паніки знаходиться людина, яка може запропонувати зразок поведінки, який буде сприяти поверненню до нормального емоційного стану натовпу, то є можливість припинити паніку.

Переконання є способом свідомого та організованого ідеологічного й соціально-психологічного впливу на особистість. Процес переконання спрямований на те, щоб перетворити певну інформацію в установки, власне переконання самої особистості. Хоча певною мірою засіб переконання є близьким до навіювання, він у той же час відрізняється тим, що спрямований на досягнення згоди людини з будь-чим шляхом логічного обґрунтування, на підставі якого людина повинна сама дійти певного висновку, у випадку ж навіювання суб'єкт сприймає інформацію у готовому вигляді, тобто переконання є переважно інтелектуальним впливом.

Досвід «жертви» побутового переконання, мабуть, є в кожній людини. Багато хто з нас може пригадати ситуації, коли погодившись взяти участь у здійсненні якогось проекту чи допомогти якійсь організації, ми в кінцевому підсумку значно глибше «занурювались» у справу, ніж нам хотілося. Після цього ми давали собі обіцянку, що ні за яких умов повторення ситуації не буде, але минав час, і ми знову давали на щось подібне свою згоду.

Досліджуючи цей феномен (його часто називають «нога в дверях»), соціальні психологи встановили, що, коли ми хочемо отримати від когось суттєву допомогу, то спочатку варто переконати їх зробити Вам невелику ласку. В зв'язку з цим Д. Майєрс наводить результати експерименту, проведеного каліфорнійськими психологами. Під виглядом борців за безпеку на дорогах вони звертались до мешканців штату з проханням розмістити на

в'їзді на їхні участки величезний, погано намальований плакат із надписом «Будьте осторожными на дорогах» і з'ясували, що на це дали згоду лише 17 % учасників експерименту. Інших просили розмістити на вікнах домівок невеличкі рекламні папірці з надписом «Будьте осторожны за кермом» - і майже всі легко погодилися. Два тижні потому, коли до цих людей знову звернулися з проханням щодо встановлення потворного плакату, вже 76 % громадян відповіли згодою.

В іншому експерименті 46 % мешканців приміської зони Торонто були готові пожертвувати гроші «Товариству боротьби з онкологічними захворюваннями», але ті, кого лише за день до цього просили поносити значки, що рекламували товариство, були майже вдвічі щедрішими. За день до президентських виборів 1984 року Е. Грінвальд з колегами зверталися до зареєстрованих виборців з питанням про наміри щодо участі у виборах і отримали позитивну відповідь. Виявилося, що ця група й в реальності практично масово проголосувала, в той час як серед тих, кого напередодні не опитували, взяли участь у виборах лише 41 %.

У цих ситуаціях звертає на себе увагу той факт, що перший крок учасників експериментів (розміщення рекламних папірців, носіння значків, вияв власних намірів) був добровільним. Виявляється, що перша поступка чи зобов'язання, яке було публічно прийняте людиною, сприяють формуванню переконання й спонукають до певних вчинків.

Відомий американський психолог Роберт Чалдіні зазначає, що тактику «малих поступок» часто використовують торговці, коли прагнуть схилити людей на підписання торгівельних угод. У багатьох північноамериканських штатах діє закон, у відповідності до якого покупець, придбавши в комівояжера товар, може кілька днів подумати, а потім повернути його. Тому багато кампаній рекомендують, щоб торгівельну угоду заповнював не продавець, а сам покупець, що на практиці, виявляється, примушує людей дотримуватися взятих зобов'язань і залишати товар, навіть тоді, коли він не дуже потрібний або чимось не подобається.

Феномен «нога в дверях» заслуговує на увагу хоча б тим, що дуже часто супроводжує нас в повсякденному житті. Тому слід пам'ятати, що будь-яка людина, що прагне спокусити нас у фінансовому, політичному чи сексуальному плані, найчастіше намагається схилити нас на поступки. Це означає лише одне – перш ніж відповісти згодою на невеличке прохання, подумайте, що може бути далі.

Досліджуючи феномен та механізми переконання, соціальні психологи акцентують увагу на таких його складових, як «комунікатор», «повідомлення» (власне інформація), «канал передачі» та «аудиторія», на яку розраховане це повідомлення. Спробуємо спочатку з'ясувати, що, наприклад, робить того чи іншого комунікатора більш ефективним. Деякі з закономірностей, про які далі буде йтися, значною мірою можна поширювати й на процеси навіювання, оскільки, як зазначалося, навіювання та

переконання як процеси соціально-психологічного впливу мають дещо спільне.

Однією з важливих характеристик ефективного комунікатора в ситуації переконання є його компетентність та надійність. Але цікаво, що коли певне повідомлення стає звичним для аудиторії, то про його джерело поступово забувають і на факт компетентності та надійності вже майже не звертають увагу. Кого споживачі тієї чи іншої інформації сприймають як людину компетентну? По-перше, як свідчать результати соціально-психологічних експериментів, того, хто висловлює судження, з якими аудиторія згодна, тому що в цьому випадку комунікатор виглядає як розумна та розсудлива людина. По-друге, достатньо бути представленим як компетентна людина, щоб інформація сприймалася як достовірна. Ще один спосіб – просто говорити впевнено, при цьому дуже важливо не уникати погляду співрозмовника (реального чи віртуального).

Рівень довіри до комунікатора стає значно вищим, коли споживачі інформації впевнені, що ними не намагаються маніпулювати, принаймні, у них не виникає підстав для таких підозр. Як відвертих, сприймають також тих людей, що відстоюють щось (ідеї, погляди, позицію), порушуючи при цьому власні інтереси. Як свідчать історичні факти, готовність постраждати за свої переконання, яку демонстрували відомі особистості, дуже часто допомагала їм переконати інших і досягти поставленої мети.

Виявляється також, що відчуття правдивості й надійності джерела переконання зростає, якщо людина говорить швидко. Причина такої реакції полягає в тому, що для людей, вихованих у традиціях західної культури, швидке мовлення значною мірою є символом упливовості та компетентності співрозмовника. До того ж більший ефект впливу досягається ще й за рахунок того, що швидкий темп мовлення комунікатора просто не залишає часу для критичного осмислення того, про що йдеться.

Багато суперечок свого часу викликало питання впливу чинника привабливості людини-комунікатора. Як з'ясувалося в ході експериментів, привабливість може впливати на нас двома шляхами: просто «роззброїти» самими аргументами, що надані привабливим джерелом (так званий прямий спосіб переконання); або викликати позитивні асоціації, коли ми, наприклад, побачимо товар, що рекламується, в магазині (периферійний спосіб переконання).

Чинник привабливості має декілька аспектів. Один з них – власне фізична привабливість, тому аргументи, особливо якщо вони є емоційними, більш ефективні, коли висловлюються людьми з гарною зовнішністю. Аспект другий – схожість, оскільки ми схильні симпатизувати людям, що схожі на нас, до того ж вони мають на нас і більший уплив. Важливим чинником є й приналежність комунікатора до однієї з нами соціальної групи.

Другою складовою процесу переконання є, як зазначалося, власне інформація («повідомлення»). Перше питання, що виникає в зв'язку з

пошуком соціально-психологічних закономірностей – який варіант інформування буде більш переконливим: той, що ретельно обґрунтований чи той, який викликає певні емоції? Виявляється, що все залежить від аудиторії. Так, люди високоосвічені або просто з аналітичним розумом більш схильні до сприйняття раціональних аргументів; «мисляча», зацікавлена аудиторія легше піддається прямому переконанню, оскільки є більш сприйнятливою до таких аргументів.

Інформація стає більш переконливою, коли пов'язана з таким аспектом прояву людських емоцій, як гарний настрій. Причому мають місце два прояви впливу гарного настрою: по-перше – за рахунок того, що він стимулює позитивне мислення (у тих випадках, коли необхідно, щоб аудиторія розмірковувала), по-друге – значною мірою за рахунок асоціативного зв'язку, що виникає між таким настроєм та повідомленням, що пропонується. До того ж люди в гарному настрої, як правило, приймають більш імпульсивні, поспішні рішення, а в поганому – схильні до коливань перед прийняттям рішення, менш чутливі до слабких аргументів (просто не помічають слабких місць в аргументації комунікатора).

Ми вже зазначали, що стресовий стан людини, знервованість, невпевненість підвищують індивідуальну сугестивність. Ці чинники, виявляється, діють і в умовах переконання: певне повідомлення може виявитися більш ефективним, коли воно апелює до негативних емоцій, зокрема, до страху. Демонстрація курцям страшних наслідків паління підвищує ефективність антитютюнової реклами. Однак, виникає питання: наскільки сильно треба залякувати аудиторію, яку необхідно в чомусь переконати? Результати спеціальних експериментів свідчать, що сильну реакцію споживачів інформації викликає, відповідно, й сильний страх, хоча треба нагадати, що це переважно стосувалося формування негативних установок щодо небезпеки зараження СНІДом, паління та вживання алкоголю.

Однак апеляція лише до страху не завжди виявляється ефективною, оскільки споживачеві інформації в цьому випадку недостатньо того, що його переконують у небезпеці чи інформують про негативні наслідки тієї чи іншої поведінки. Необхідно вказати й шляхи того, як уникнути небезпеки та негативних наслідків, а інакше інформація може просто не сприйматися. Вербальні попередження самі по собі (навіть ті, що повідомляють про страшні наслідки) теж малоефективні, про що свідчить, наприклад, низька ефективність надписів-попереджень на пачках із цигарками. Вихід із ситуації – розміщення зображень (наприклад, людини, що дійсно хвора на рак легенів чи грудей) замість фраз, насамперед для того, щоб попередження стали такими ж яскравими, образними як і сама реклама.

Питання друге, пов'язане з пошуком чинників ефективності повідомлення, може бути сформульоване так: яким шляхом легше схилити аудиторію на свій бік – захищаючи позицію, що несуттєво відрізняється від усталених переконань людей, чи

висловлюючи принципову нову, навіть «екстремальну» точку зору? Психологи стверджують: розбіжності призводять до дискомфорту, а тому його відчуття підштовхує людину змінити свою точку зору, інакше кажучи, чим більше відмінностей, тим більше імовірність змін людиною її висхідної позиції. Але, з іншого боку, не можна забувати й про те, що комунікатор з неприємним повідомленням може втратити довіру аудиторії, оскільки наша свідомість більше «відкрита» для висновків, які, зазначає Д. Майерс, лежать у прийнятливому для нас діапазоні, тому через значні розбіжності в позиціях аудиторії та комунікатора її позиції можуть змінитися лише несуттєво. Ця особливість не буде виявлятися лише тоді, коли джерело інформації (суб'єкт переконання) є таким, що його дуже важко спростувати й воно (він) є для аудиторії дуже авторитетним і заслуговує на її високу довіру.

Ефективність процесу переконання також залежить від того, наскільки аудиторію хвилює проблема, що обговорюється. Людям, які фанатично віддані якійсь ідеї, позиція, що навіть дуже несуттєво відрізняється від їхньої, може здатися конче радикальною й не буде сприйматися зовсім. Таким чином, висловлення радикальних позицій буде ефективним лише за умов, коли комунікатор викликає довіру та є авторитетним, а аудиторія не дуже переймається проблемою, що обговорюється.

А як фахівці радять ставитися до аргументів опозиції – чи згадувати про них узагалі, спростовуючи та вказуючи на слабкі місця, чи ігнорувати та зосереджуватись лише на власній позиції? Хто має переваги – комунікатор (оратор, доповідач, дискусіант тощо), який виступає на початку процесу спілкування чи останнім?

Загальна рекомендація щодо першого питання, наприклад, для політика є приблизно такою. Якщо аудиторія вже згодна з Вашою позицією, не знайома з контраргументацією та навряд чи буде пізніше ознайомлена з позицією Ваших опонентів, то можна без вагань не інформувати слухачів (глядачів) з останньою. Якщо ж доводиться спілкуватися з освіченою, поінформованою аудиторією або з тими, хто не поділяє Вашу позицію, то виступ обов'язково повинен ґрунтуватися на двосторонній аргументації.

Відповідь на друге питання є скоріше міркуваннями («буває так, а буває – інакше»), ніж власне відповіддю. Багатьом відоме явище, яке психологи називають «ефектом первинності», що у контексті міркувань про переконання можна охарактеризувати так: інформація, яка надійшла першою, є більш переконливою. В першому виступі можна представити аудиторії ідеї, що вплинуть на те, як буде сприйматися та інтерпретуватися виступ другого комунікатора, й взагалі, погляди, що колись були сформовані, важче піддаються сумнівам. До того ж люди зазвичай більше уваги звертають на повідомлення, що надійшло першим.

Але, з іншого боку, сказане пізніше краще запам'ятовується. Наш особистий досвід і численні експерименти психологів, що вивчають процеси пам'яті, свідчать: сьогоденні буденні події тимчасово «перекривають» навіть

важливі події минулого. Виявляється, що забування, як процес пам'яті, створює «ефект вторинності» у двох випадках:

- коли два повідомлення суттєво віддалені одне від одного у часі;
- коли аудиторія приймає рішення невдовзі після другого повідомлення.

Якщо ж два повідомлення «надсилаються» одне за одним, а потім проходить певний час, то домінує «ефект первинності». Особливо справедливо це в тому випадку, коли перше повідомлення спонукає до міркувань.

У процесах переконання, зазвичай, дуже важливо яким каналом та чи інша інформація надходить до споживачів – як саме вона передається. Варіантів відносно небагато: через засоби масової інформації, за допомогою рекламних та агітаційних листівок, плакатів тощо, через особистісні контакти (спілкування) людей.

Друковані матеріали, незважаючи на їхнє широке застосування як у передвиборчій агітації, так і в рекламних акціях (мабуть спрацьовує психологія здорового глузду, яка зберігає віру в силу друкованого слова), на думку фахівців, є найменш ефективним каналом переконання. Проблематичним з точки зору ефективності впливу на аудиторію на практиці є й варіант будь-яких усних закликів (виступів, проповідей тощо), оскільки в цьому випадку обов'язково необхідно, щоб процес переконання пройшов послідовно такі стадії:

- привернення уваги аудиторії;
- розуміння й усвідомлення аудиторією інформації, що надається;
- запам'ятовування інформації;
- формування довіри аудиторії;
- формування у споживачів інформації бажання діяти певним чином.

Щодо засобів масової інформації як каналів переконання, то їхній уплив може виявитися ефективним при обговоренні не дуже важливих тем (наприклад, який товар придбати для щоденного вживання) або маловідомої інформації (наприклад, коли йдеться про вибір між двома раніше невідомими аудиторії кандидатами на виборах). При обговоренні актуальних та важливих питань намагатися через ЗМІ переконати людей в чомусь, зазначає Д. Майєрс, все одно, що «штовхати вгору рояль». При цьому слід враховувати специфіку окремих засобів масової інформації. Завдяки порівняльним дослідженням, було встановлено: чим більш образним є представлення інформації, тим більш переконливими є повідомлення. Тому рейтинг засобів представлення інформації за ефективністю переконання має приблизно такий вигляд – саме життя, відеоінформація, аудіоінформація, друкована інформація. У той же час не можна забувати й ще одну обставину: друковані повідомлення забезпечують найбільшу включеність та запам'ятовування, що виходить на перший план, коли ми маємо справу зі складними за змістом повідомленнями.

Хоча фахівці вважають персональний уплив найефективнішим каналом переконання (звичайно ж за умов, що комунікатор має розвинені навички спілкування з будь-якою аудиторією та вміє впливати на неї), не слід

недооцінювати в цьому контексті роль ЗМІ. Ті люди, які є для нас джерелом інформації, наприклад, у повсякденному спілкуванні, самі можуть отримувати цю інформацію з газетних публікацій чи телепередач. Це дає підстави стверджувати, що вплив засобів масової комунікації відбувається у «двоступеневому комунікаційному потоці»: від них – до персоніфікованого джерела інформації, від останнього – до споживачів.

Й нарешті, яким чином обумовлюють процес та ефективність переконання характеристики окремих людей та самої аудиторії, якій адресована певна інформація? Виявляється, наприклад, що люди з низькою самооцінкою занадто повільно розуміють повідомлення й тому погано піддаються переконанню. У випадку високої самооцінки перша особливість відсутня, але ця категорія людей вважає за краще дотримуватись власних поглядів, а тому можна припустити, що загалом легше переконувати людей із помірною самооцінкою.

Важливою характеристикою аудиторії є вік тих, хто до неї входить. Фахівці пропонують два пояснення диференціації соціальних та політичних установок у залежності від віку. У відповідності до першого – установки просто змінюються з віком («ефект життєвого циклу»), згідно з іншим поясненням – відмінності між поколіннями виникають унаслідок розходжень установок, що були давно засвоєні старшим поколінням й тих, які інтеріоризує сучасна молодь («ефект зміни поколінь»). Також важливим виявляється й те, що установки, які сформувалися протягом другого та на початку третього десятиліття життя людини, маю тенденцію залишатися незмінними, їх не деформує будь-який подальший досвід, тому в цілому у молоді установки менш стабільні, ніж у представників старших поколінь.

Ефективність переконання значною мірою залежить також від того, наскільки активно аудиторія осмислює повідомлення та чи згодна вона із основним змістом інформації, яку комунікатор передає. За умов прямого переконання, вирішальну роль відіграє не зміст повідомлення, а реакція мислення, яку воно викликає. Якщо повідомлення викликає звичні для нас думки й співзвучні нашій позиції, то воно, без сумніву, переконує нас. Якщо ж після отримання інформації ми замислюємося про контраргументи, то вірогідніше залишимося на попередніх позиціях. У випадку, коли комунікатор попереджає, що ознайомить нас зі спірним повідомленням, розпочинається активний процес контраргументації, який знижує ефект переконання; відволікаючи увагу від такого повідомлення, можна досить успішно вплинути на аудиторію.

Коли аудиторія прагне висунути контраргументи? Насамперед за умов, що існує ймовірність впливу на неї й вона про це здогадується, а тому може заздалегідь підготувати перелік контраргументів, які з успіхом буде висувати комунікатору після його кожного спірного повідомлення. Особливо інтенсивно цей процес може відбуватися тоді, коли аудиторія зацікавлена проблематикою

щодо якої ведеться переконання, тоді вона з легкістю й досить швидко підготується до контраргументації та власної атаки на комунікатора.

Переконливість вербального повідомлення посилюється й тоді, коли комунікатору вдається якимось чином відволікти увагу аудиторії настільки, щоб придушити можливі заперечення, особливо ефективним цей прийом буває у випадку застосування простих повідомлень. Може саме тому комунікатори, що дуже швидко говорять, є більш переконливими, оскільки в нас просто не залишається часу на заперечення, а через швидкий темп мовлення ми усвідомлено не встигаємо навіть почути деякі із тверджень?

Ще декілька закономірностей переконання треба згадати у зв'язку з використанням прямого та периферійного способів переконання. Люди з аналітичним складом мислення («високою когнітивною потребою») віддають перевагу прямому способу переконання, у той час як носії образного мислення, орієнтовані на враження, швидше реагують на привабливість комунікатора, особливості обстановки (наприклад, її комфортність) тощо.

Дуже важливо, як виявляється, які саме думки виникають у споживачів інформації у відповідь на її сприйняття, чи є мотивація та здатність обмірковувати тему повідомлення. Так, ми значно легше сприймаємо повідомлення від комунікатора-експерта, оскільки ми йому більше довіряємо, більш доброзичливо ставимося, а тому менше переймаємося пошуком контраргументів. Якщо ж джерело інформації не викликає довіри, то люди схильні захищати свої усталені позиції, відкидаючи «незручне» для них повідомлення.

Застосування різних прийомів стимуляції мислення аудиторії, як свідчать результати експериментів, роблять сильне повідомлення більш, а слабке – менш переконливим. Такими прийомами може бути використання риторичних питань, повторення певних тез, формування почуття відповідальності аудиторії за оцінювання повідомлення тощо. Тому ефективні комунікатори переймаються не тільки своїм іміджем і змістом повідомлень, а й тим, як схильна реагувати аудиторія. Ця реакція, як ми з'ясували, залежить не тільки від її інтересів, а й від аналітичних здібностей, толерантності до невизначеності, від потреби зберігати вірність самим собі.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Яка специфіка соціально-психологічного підходу до аналізу соціальних явищ?
2. У чому полягає теоретичне значення соціальної психології?
3. Яке прикладне значення соціальної психології? Наведіть приклади вирішення соціальних проблем, які стали можливими завдяки використанню соціально-психологічних знань.
4. У чому різниця між кореляційним й експериментальним дослідженнями?
5. Що таке незалежна змінна та як можна маніпулювати декількома незалежними змінними в одному експерименті?
6. Що таке «ефект очікування експериментатора»?
7. Поясніть суть експериментального сценарію в польових і лабораторних умовах проведення експерименту.
8. Які існують типи спостереження? Які недоліки має цей метод?
9. У яких випадках, на Вашу думку, обман учасників соціально-психологічного експерименту може бути виправданим?
10. Якою мірою «культурна обумовленість» соціальної поведінки обмежує її передбачуваність?
11. Які основні соціально-психологічні проблеми розглядала соціальна філософія, що передувала появі власне соціальної психології?
12. Коли почався відлік історії соціальної психології? Із чим це було пов'язано? Обґрунтуйте відповідь.
13. Що мається на увазі під терміном «групова свідомість» і як це поняття використовувалося для пояснення поведінки натовпу?
14. Назвіть основні характеристики «психології народів».
15. Чим схожі і чим відрізняються американський і європейський напрями соціальної психології?
16. Коли соціальна психологія стала самостійною дисципліною і які найбільш помітні зміни відбулися в соціально-психологічній теорії з того часу?
17. Назвіть основну методологічну проблему соціальної психології на Заході в 20-ті роки XX століття. Проаналізуйте причини її виникнення.
18. Охарактеризуйте основні особливості розвитку вітчизняної соціальної психології в 20-ті роки XX століття.
19. Опишіть основні теоретичні напрями соціальної психології, назвіть засновників і найбільш відомі роботи.
20. Назвіть основні розходження між односпрямованою і взаємозалежною моделями соціалізації.
21. Охарактеризуйте деякі перцептивні здібності дитини. Яке значення вони мають для відносин з іншими людьми?

22. Назвіть деякі поведінкові реакції, що демонструють прихильність: а) у немовлят; б) у дітей старшого віку; г) у дорослих.
23. Назвіть п'ять внесків мовлення в соціальне життя.
24. Що таке соціально-когнітивний конфлікт і які його наслідки?
25. Чому деякі діти молодшого віку демонструють більш явні етнічні забобони, ніж їхні батьки?
26. Які ознаки стилю мовлення і невербальної поведінки співрозмовника Ви використовуєте в соціальній діагностиці і чому?
27. Як, коли і чому, на Вашу думку, Ви змінюєте свої комунікативні патерни, щоб Ваша поведінка виглядала більш схвальною чи такою, що контролює інших?
28. На які види інформації ми, скоріше за все, звернемо особливу увагу під час першої зустрічі з людиною? А які види інформації з більшою імовірністю можуть змінити наше враження після того, як ми більше дізнаємося про цю людину?
29. Назвіть основні механізми навчення агресії, які виділяє А. Бандура.
30. Яку роль у житті особистості відіграють механізми психологічного захисту, що описав З. Фрейд?
31. Які події, що відбуваються в сучасному суспільстві, можуть бути пояснені за допомогою юнгівського поняття «Тінь»?
32. Як адлерівське поняття «почуття неповноцінності» спрацьовує стосовно людей із фізичними вадами?
33. Як пояснює К. Хорні розбіжності між здоровою та невротичною особистістю під кутом зору невротичних потреб?
34. Які особливості притаманні міркуванням Е. Фромма щодо людської агресії, її причин та проявів?
35. Що мав на увазі А. Маслоу під креативністю як характеристикою самоактуалізованої людини?
36. Що, на Вашу думку, заважає сучасній людині досягти високих показників самоактуалізації?
37. Назвіть основні динамічні процеси в малих групах.
38. До якого різновиду малої групи ви віднесли б групи антисоціальної спрямованості?
39. Які етичні проблеми можуть виникати, на Ваш погляд, у зв'язку з використанням деяких засобів соціально-психологічного впливу?
40. Як, на Ваш погляд, співвідносяться між собою поняття «ментальність», «колективні уявлення», «колективне несвідоме», «національний характер»?

ТЕМИ КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ ТА РЕФЕРАТІВ

1. Мода як соціально-психологічне явище: історія виникнення, механізми формування та впливу на індивідуальну й групову поведінку.
2. Національний характер: міф чи реальність?
3. Національна самосвідомість: особливості формування та активізації в умовах сучасної України.
4. Стереотипи та їхня роль у міжнаціональних відносинах.
5. Гендерні стереотипи та проблеми соціалізації особистості в сучасному світі.
6. Публіка як соціально-психологічна група.
7. Натовп як різновид великої соціально-психологічної групи: методи вивчення та засоби контролю поведінки.
8. Паніка як соціально-психологічний феномен: проблеми теоретичного аналізу та прикладного дослідження.
9. Чутки як механізм формування громадської думки.
10. Конформізм: види, рівні та методи аналізу.
12. Психологія людського взаємопорозуміння: чинники та механізми.
13. Расизм, ксенофобія, сексизм, ейджизм: соціально-психологічні механізми формування та повсякденні прояви.
14. Феномен лідерства: особливості формування в різних сферах людської взаємодії.
15. Методи соціально-психологічного впливу та сучасна реклама.
16. Методи соціально-психологічного впливу та передвиборча кампанія.
17. Ефекти міжособистісного сприйняття.
18. Помилки першого враження: види та способи корекції.
19. Механізми міжособистісного сприйняття в процесі спілкування.
20. Любов і дружба: соціально-психологічні особливості та механізми формування.
21. Зовнішність людини та її роль у процесах повсякденного спілкування.
22. Соціально-психологічні аспекти формування іміджу.
23. Методологічні та етичні проблеми соціально-психологічного експерименту.
24. Класичні соціально-психологічні експерименти: історія та проблеми інтерпретації результатів.
25. Механізми психологічного захисту та повсякденне життя особистості.
26. Механізми та їхня роль у детермінації спілкування.
28. Агенти соціалізації особистості в сучасному світі.
29. Телебачення як агент соціалізації.
30. Соціальна психологія та соціологія: конкуренція чи співробітництво?
31. Агресія: види, рівні аналізу та детермінанти формування.
32. Лідерство як соціально-психологічне явище.
33. Соціальні групи під кутом зору соціальної психології та соціології.
34. Соціальний характер та ментальність як характеристики етнічних груп.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

I. Історія розвитку основних теоретичних шкіл та напрямів соціально-психологічних знань

1. Виникнення описової соціальної психології пов'язане з іменами:
 - А. У. Мак-Дугалла та Е. Росса
 - Б. М. Лацаруса та Г. Штейнталя
 - В. Л. Уорда та Ф. Гіддінгса
2. Автором «теорії фрустрації» є:
 - А. Д. Доллард
 - Б. А. Бандура
 - В. Дж. Мід
3. Сутність якої теорії відбиває такий вислів:
«Особистість живе й розвивається в психологічному полі предметів та явищ (у тому числі й інших людей), які її оточують і мають певний заряд (валентність). Упливаючи на людину, ці предмети формують у неї певні потреби, до задоволення яких людина прагне...»? Назвіть прізвище автора цієї теорії.
 - А. Теорія навчання
 - Б. Теорія інстинктів соціальної поведінки
 - В. Теорія «поля»
4. Про яке соціально-психологічне явище йдеться в такому висловлюванні:
«Коли люди відчують утруднення у зв'язку з необхідністю радикально змінити свої установки, їм доводиться шукати різні шляхи, щоб звільнитися від неспокою та невідповідності між їхніми установками й поведінкою, якої вимагає така ситуація...»? Назвіть прізвище автора, який описав це явище.
 - А. Соціальна інгібіція
 - Б. Когнітивний дисонанс
 - В. Соціальна фасилітація
5. Авторами перших підручників з соціальної психології вважаються:
 - А. В. Меде та Ф. Олпорт
 - Б. М. Лацарус та Г. Штейнталь
 - В. У. Мак-Дугалл та Е. Росс
6. Виникнення експериментальної соціальної психології пов'язане з іменами:
 - А. Ф. Олпорта, В. Меде та В. Бехтерева
 - Б. М. Лацаруса, Г. Штейнталя та В. Вундта
 - В. Е. Торндайка, Дж. Морено та Дж. Міда
7. «Психологія мас» як напрямок соціальної психології розробляли:
 - А. Ф. Олпорт та В. Меде

Б. Г. Тард та Г. Лебон

В. М. Лацарус, Г. Штейнталь та В. Вундт

8. Назвіть ім'я автора цієї ідеї:

«Особистість дитини формується в процесі її взаємодії з іншими дітьми. У спілкуванні з ними дитина грає різні ролі, а її особистість є своєрідним поєднанням різних ролей, які вона обирає... Людське «Я» – це продукт соціального досвіду, який насамперед набувається в іграх....»

А. Ф. Скіннер

Б. Дж. Мід

В. Дж. Морено

9. Хто з учених займався експериментальним дослідженням феномена соціальної фасилітації?

А. Е. Торндайк

Б. Н. Триплет

В. В. Меде

Г. Дж. Морено

Г. Ф. Олпорт

Д. В. Бехтерев

10. Виникнення «психологічного еволюціонізму» пов'язане з ім'ям:

А. Ф. Гіддінгса

Б. Л. Уорда

В. Е. Гідденса

II. Структура особистості та проблеми її соціалізації в теоріях класиків світової психології

1. Хто є авторами робіт:

1. «Мати чи бути»;

2. «Сексуальна революція»;

3. «Психологія влади»;

4. «Мистецтво любити»;

5. «Людина для себе»;

6. «Втеча від свободи»;

7. «Індивідуальна психологія як шлях до пізнання та самопізнання людини»;

8. «Масова психологія фашизму»?

А. Г. Салліван

Б. К. Хорні

В. Е. Фромм

Г. А. Маслоу

Г. В. Райх

Д. А. Адлер

2. Яка група понять відбиває сутність:

- 1) «Індивідуальної психології»;
- 2) «Гуманістичного психоаналізу»;
- 3) «Аналітичної психології»?

- А. Архетип
- Б. Прагнення до вищості, влади, соціальне почуття
- В. Неспокій
- Г. Підкоряння, панування, конформізм, деструктивізм
- Ґ. Почуття неповноцінності
- Д. Базальний неспокій, основний конфлікт
- Е. Динамізми
- Є. Потреба в укоріненні, потреба в індивідуалізації
- Ж. Індивідуація
- З. Поступливий, відсторонений, агресивний типи

3. Про який механізм психологічного захисту йдеться:

«...Пошук зручних причин задля виправдання неможливості того чи іншого вчинку або переконливого обґрунтування неприйнятної поведінки...»?

- А. Проекція
- Б. Витіснення
- В. Раціоналізація
- Г. Сублімація

4. Хто з психологів займався вивченням «комплексу неповноцінності» та «комплексу вищості» та пояснив механізми їх формування?

- А. З. Фрейд
- Б. К. Юнг
- В. А. Адлер
- Г. К. Хорні

5. Виправіть помилки у таких твердженнях, що пов'язані з теорією К. Юнга:

- А. Архетип «Персона» – фемінні якості чоловіка
- Б. Архетип «Самість» – «темний» бік особистості
- В. Архетип «Анімус» – «центр» людської особистості
- Г. Архетип «Тінь» – маскулінні якості жінки
- Ґ. Архетип «Аніма» – «публічне» обличчя людини

6. Розташуйте у правильній послідовності етапи розвитку особистості, описані З. Фрейдом:

- А. Латентний
- Б. Анальний
- В. Фалічний
- Г. Генітальний
- Ґ. Оральний

7. Про який структурний елемент особистості (за К. Хорні) йдеться:
«Це продукт нашої ірраціональної уяви, це те, чим особистість хоче бути з точки зору невротичного стану, що викликає масу внутрішніх конфліктів; це те, чого ми ніколи не зможемо досягти у своєму розвитку...»?

- А. Ідеалізоване «Я»
- Б. Реальне «Я»
- В. Актуальне «Я»

8. Про який механізм психологічного захисту йдеться:

«...Наділення інших людей власними почуттями, думками тощо, які є неприйнятними з точки зору «Супер-Его»?

- А. Проекція
- Б. Витіснення
- В. Раціоналізація
- Г. Сублимація

III. Соціальні групи як об'єкт соціально-психологічного аналізу

1. Оберіть із перелічених нижче характеристик елементарні параметри групи:

- 1) групові процеси;
- 2) групові потреби;
- 3) система санкцій;
- 4) групові ролі;
- 5) композиція групи (її склад);
- 6) структура групи;
- 7) спосіб життя групи;
- 8) наявність специфічної мови;
- 9) групові норми та цінності.

2. Автором поняття «соціальний характер» вважається:

- А. К. Юнг
- Б. В. Вундт
- В. Е. Фромм
- Г. К. Хорні

3. Традиція вивчення психології етнічних груп пов'язана з роботами:

- А. В. Вундта
- Б. Е. Фромма
- В. Г. Лебона

4. До якого типу груп можна віднести Вашу студентську групу:

- первинні або вторинні;
- формальні або неформальні;
- групи членства або референтні;
- до яких ще? _____

5. Який стиль керівництва, на Вашу думку, повинен характеризувати діяльність:

- 1) головного режисера театру;
- 2) тренера національної збірної країни з футболу;
- 3) диригента симфонічного оркестру;
- 4) прем'єр-міністра в сучасній Україні;
- 5) директора дитячого будинку?

6. До якого типу груп можна віднести:

- 1) туристичну групу;
- 2) депутатську фракцію в парламенті;
- 3) театральну трупу;
- 4) глядачів, що зібралися на футбольному матчі;
- 5) команду хокеїстів?

IV. Специфіка та структура спілкування як соціально-психологічного процесу

1. Про яке соціально-психологічне явище йдеться:

«...Здатність індивіда емоційно відгукуватися на переживання інших людей, що передбачає суб'єктивне сприйняття іншої людини, проникнення в її внутрішній світ, розуміння її переживань, думок, почуттів... »?

- А. Ідентифікація
- Б. Емпатія
- В. Рефлексія

2. Про який засіб соціально-психологічного впливу йдеться:

«...Багаторазове повторення емоційного впливу, яке знаходить прояв у несвідомій схильності індивіда до певних психічних станів...»?

- А. Зараження
- Б. Навіювання
- В. Наслідування
- Г. Переконання

3. Оберіть правильний варіант відповіді:

«Установки...»

- А. ...визначаються лише нашими думками та переконаннями
- Б. ...є результатом тих упливів, яких ми зазнаємо з дитинства
- В. ...практично не змінюються після 20 - річного віку
- Г. Усі відповіді правильні
- Г. Жодна відповідь не є правильною (у цьому разі запропонуйте Ваш варіант)

4. Чи правильним є твердження:

«Навіювання практично не ефективне, коли об'єкт навіювання перебуває у стані невпевненості, неспокою, тривоги...»?

А. Правильне

Б. Неправильне (у цьому разі запропонуйте свій варіант)

5. З яким із механізмів психологічного захисту найбільше спільних рис у феномена каузальної атрибуції?

А. Пригнічення

Б. Раціоналізація

В. Реактивне утворення

Г. Сублімація

Ґ. Регресія

6. Завершіть речення:

«Комунікативні бар'єри, що виникають у процесі людського спілкування, можуть бути обумовлені такими чинниками, як...».

7. Чи правильним є твердження:

«Психологи стверджують, що для встановлення міжособистісних відносин величезне значення має взаємна схожість людей стосовно їхніх найрізноманітніших характеристик...»?

А. Правильне

Б. Неправильне (у цьому разі запропонуйте свій варіант)

8. Про який соціально-психологічний феномен йдеться:

«...Зміна поведінки чи переконань у результаті реального чи уявного тиску групи ...»?

А. Соціальна фасилітація

Б. Соціальна адаптація

В. Конформізм

Г. Каузальна атрибуція

Ґ. жодна з відповідей не є правильною (у цьому разі запропонуйте свій варіант)

9. Яке з наведених словосполучень за своїм змістом найближче до поняття «атракція»?

А. Стереотипне сприйняття

Б. Взаємне пристосування

В. Міжособистісний потяг

Г. Приписування причин вчинків

Ґ. активізація групової діяльності

10. Чи правильним є твердження:

«Ефективність процесу навіювання практично не залежить від особистості того, хто здійснює навіювання, а цілком визначається особистісними позиціями того, на кого спрямовується навіювання...»?

А. Правильне

Б. Неправильне (у цьому разі запропонуйте свій варіант)

11. Про який засіб соціально-психологічного впливу йдеться:

- «...відтворення одним суб'єктом рухів, дій, поведінки іншого суб'єкта...»?
- А. Зараження
 - Б. Навіювання
 - В. Наслідування
 - Г. Переконання
- 12.** Чи правильним є твердження:
«Стереотип – це відносно об'єктивне уявлення про людей, з якими у нас були обмежені контакти...»?
- А. Правильне
 - Б. Неправильне (у цьому разі запропонуйте свій варіант)
- 13.** Завершіть речення:
«Сугестору легше здійснювати навіювання, якщо його об'єкт перебуває в стані...»
- 14.** Про яке соціально-психологічне явище йдеться:
«...Ототожнення індивідом себе з іншою людиною, безпосереднє переживання суб'єктом того чи іншого ступеня своєї тотожності з об'єктом взаємодії...»?
- А. Ідентифікація
 - Б. Емпатія
 - В. Рефлексія
- 15.** Чи правильним є твердження:
«Із розвитком людства роль такого засобу впливу, як зараження, постійно зростає, оскільки збільшується кількість стресових ситуацій, у яких опиняється сучасна людина...»?
- А. Правильне
 - Б. Неправильне (у цьому разі запропонуйте свій варіант)

ПИТАННЯ ДО ІСПИТУ (ЗАЛІКУ)

1. Предмет соціальної психології як науки.
2. Місце соціальної психології в системі соціогуманітарних наук.
3. Соціальна психологія та соціологія.
4. Основні етапи розвитку соціальної психології як науки.
5. Описовий етап розвитку соціальної психології.
6. Експериментальний етап розвитку соціальної психології.
7. Методи соціальної психології: особливості та проблеми застосування.
8. Соціально-психологічний експеримент: пізнавальні можливості та моральні проблеми.
9. Необіхевіоризм та його вплив на формування соціально-психологічних теорій.
10. Основні течії соціального біхевіоризму.
11. Когнітивізм як соціально-психологічний напрям: історія та сучасний стан.
12. Специфіка соціально-психологічного підходу до вивчення особистості.
13. Соціалізація особистості: соціально-психологічний аналіз.
14. Теорія особистості З. Фрейда.
15. Теорія особистості К. Юнга.
16. Теорія особистості А. Адлера.
17. Теорія особистості В. Райха.
18. Теорія особистості К. Хорні.
19. Теорія особистості Г. Саллівена.
20. Теорія особистості Е. Фромма.
21. Теорія особистості А. Маслоу.
22. Теорія особистості Е. Еріксона.
23. Теорія особистості К. Роджерса.
24. Теорія особистості Дж. Келлі.
25. Диспозиційні теорії особистості.
26. Новітні напрями сучасної персонології.
27. Спілкування як предмет соціально-психологічного аналізу.
28. Спілкування як перцептивний процес.
29. Спілкування як комунікативний процес.
30. Спілкування як інтерактивний процес.
31. Соціально-психологічні механізми сприйняття в процесі спілкування.
32. Соціально-психологічні механізми впливу в процесі спілкування.
33. Соціально-психологічні ефекти спілкування.
34. Поняття та класифікація соціальних груп.
35. Історія та сучасні підходи до вивчення малих соціальних груп.
36. Динамічні процеси в малих групах.
37. Великі групи як об'єкт соціально-психологічного аналізу.
38. Сутнісні характеристики великих груп.
39. Теоретико-методологічні підходи до аналізу великих груп.

Навчальне видання

Волянська Олена Володимирівна, Ніколаєвська Алла Михайлівна

Соціальна психологія

Коректор О. В. Плахоніна