

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

Навчальний посібник



Київ 2019

Авторський колектив:

Кудерміна О. І., доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри юридичної психології Національної академії внутрішніх справ

Казміренко Л. І., кандидат психологічних наук, професор, професор кафедри юридичної психології Національної академії внутрішніх справ

Власенко С.Б., кандидат психологічних наук, доцент кафедри юридичної психології Національної академії внутрішніх справ

Рецензенти:

Олександр Мотлях – завідувач наукової лабораторії з проблем психологічного забезпечення та психофізіологічних досліджень ННІЗДН НАВС, доктор юридичних наук, професор

Ольга Кочубейник – провідний науковий співробітник лабораторії психології політико-правових відносин Інституту соціальної та політичної психології Національної академії педагогічних наук України, доктор психологічних наук

Рекомендовано до друку Методичною радою Національної академії внутрішніх справ (протокол № від січня 2020 року).

Кудерміна О. І., Казміренко Л. І., Власенко С.Б. Соціальна психологія. Київ: 2020.

ЗМІСТ

Тема 1. Теоретико-методологічні засади соціальної психології	3
Тема 2. Історія розвитку соціальної психології	21
Тема 3. Проблема особистості в соціальній психології	40
Тема 4. Проблема спілкування в соціальній психології	68
Тема 5. Соціально-психологічна характеристика малих груп	100
Тема 6. Групова динаміка. Групові структури	118
Тема 7. Лідерство і керівництво в малих групах	128
Тема 8. Психологія великих соціальних груп	143
Тема 9. Психологія масової активності громадян	166
Тема 10. Соціально-психологічна характеристика етнічних груп та релігійних спільнот	194
Тема 11. Прикладна соціальна психологія як галузь професійної діяльності	220

ТЕМА 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Для нашого часу характерними є значний розвиток психологічної науки, використання психологічних знань для вирішення прикладних завдань у різних напрямках людської діяльності. Теорія і практика потребує психологічного аналізу значної кількості складних феноменів, що впливають на життєдіяльність людини, визначаючи її місце у суспільстві і, зокрема, соціально корисну чи антисоціальну спрямованість поведінки, дотримання чи порушення правових норм тощо.

Праця особи у будь-якій галузі діяльності зумовлюється психічними процесами, що забезпечують пізнання об'єктивних законів дійсності, взаємин між людьми, їх мотивів та інтересів, структури та особливостей окремої особистості. Вивчення психологічних закономірностей, у свою чергу, сприяє оптимальному регулюванню діяльності та її науковій організації, що відповідала б високому рівню суспільних відносин.

1. Місце соціальної психології в системі наук, її об'єкт і предмет

Соціально-психологічна реальність виявляється через наступні *групи явищ*:

- *психологічні процеси, стани і властивості особистості*, що формуються і проявляються в результаті її взаємодії з іншими людьми та групами, її входження в систему соціальних відносин (комунікабельність, конфліктність тощо);
- *специфіка спілкування між людьми* в усіх його проявах (діалогічна взаємодія, міжособистісне спілкування тощо);
- *психологічні властивості різних соціальних груп і масових явищ* (мала група, велика група тощо).
- *групові процеси та групова динаміка* (нормативний вплив більшості чи меншості, конформізм, лідерство та керівництво тощо).

Соціально-психологічні явища існують у наступних формах: побутова (буденна) психологія, твори літератури і мистецтва, наукова психологія.

Сучасне життя неможливо уявити без соціально-психологічних досліджень. Зокрема, соціально-психологічні знання знайшли широке застосування у промисловому виробництві, різних сферах виховання, засобах масової інформації, політиці, спорті, сфері обслуговування тощо.

Соціальна психологія – суспільна наука, тобто саме соціальний контекст багато в чому визначає проблематику її наукових досліджень.

Соціальна психологія – наука, що виникла на межі психології та соціології і дотепер зберігає свій особливий статус. Це породило низку труднощів як у визначенні її предмету, так і в окресленні кола її проблем. Основна складність полягає в тому, що соціальний психолог має справу з двома рядами закономірностей – закономірностями суспільного розвитку та закономірностями розвитку психіки.

У зв'язку з цим, слід більш детально розкрити зв'язки соціальної психології з психологією та соціологією.

Значущість зв'язків соціальної психології з *психологією* обумовлена тим, що наприкінці XIX – на початку XX ст. остання суттєво змінила бачення свого предмету, розглядаючи психічне як продукт соціально-історичного розвитку людини та суспільства. З метою пояснення онтогенезу психічних процесів психологія стала використовувати такі поняття як «спілкування», «взаємодія», «співробітництво», тобто почала розглядати психічне і як регулятор соціальних відносин. Започатковані у 20-х роках XX ст. Ф. Олпорт та В. Бехтеревим експериментальні дослідження засвідчили, що під впливом соціального чинника результативність діяльності особи змінюється. Саме з перших спроб пояснити, чому змінюється активність людини в присутності інших людей стала формуватися соціальна психологія.

Взаємозв'язок із *соціологією* встановився на початку XX ст. як використання психологічних даних під час аналізу соціальних структур та відносин. Це яскраво виявляється у мікросоціології, яка найбільше уваги у

поясненні соціальних явищ приділяє мотивам та зміслам поведінки, міжособистісним взаєминам.

Багато спільного мають соціальна психологія та *психологія особистості*. Обидві науки вивчають людину. При цьому психологія особистості робить акцент на індивідуальних внутрішніх механізмах і на відмінностях між людьми. Соціальна психологія вивчає, як соціум впливає на людину, спільноту, як соціальні ситуації змінюють поведінку особистості тощо.

Актуальним є зв'язок соціальної психології із *акмеологією*. Безпосередній вихід соціальної психології на акмеологію вбачається у контексті професіоналізму, спілкування та взаємодії. Значною мірою останнє зумовлює зв'язок соціальної психології з *віковою психологією*, котра досліджує специфічні властивості індивіда, його психіки в процесі вікової динаміки. Інтенсифікація міжнародних економічних, культурних відносин актуалізує взаємодію соціальної психології з *етнопсихологією*.

Ефективною є взаємодія соціальної психології з *психологією управління*. Йдеться про дослідження соціально-психологічних чинників управлінської діяльності та кар'єри, соціально-психологічного консультування з проблем управлінського розвитку, а також комунікативної підготовки керівника.

Слід зазначити, що соціальна психологія тісно пов'язана і з іншими галузями психологічної науки: *педагогічною, юридичною, політичною психологією* та ін., а також із *педагогікою, філософією, історією, економікою*, тобто вона включена в загальну систему гуманітарних дисциплін.

Надамо декілька визначень соціальної психології.

Соціальна психологія – це наука про взаємозв'язок соціального та психічного, їх взаємодію, взаємозалежність, взаємовпливи на рівні окремої людини та суспільства в цілому.

Соціальна психологія – це галузь психології, що вивчає закономірності психічних явищ, поведінки та діяльності людей, обумовлені їх включенням у соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп.

Соціальна психологія – це галузь психології, що вивчає закономірності та особливості поведінки та діяльності людей, обумовлені їх соціальною взаємодією.

Предмет соціальної психології впродовж тривалого часу залишається дискусійним питанням. В історії радянської соціальної психології виділяють 2 етапи такої дискусії (за Г. Андрєєвою):

1 етап – 20-ті роки XX ст.;

2 етап – кінець 50 – початок 60 років XX ст.

У перші роки радянської влади дискусія про предмет соціальної психології була стимульована двома обставинами: перша з них – особливості післяреволюційного життя; друга – ідейна боротьба тих часів між матеріалістичною та ідеалістичною психологією. В цей період було ототожнено два різних розуміння предмету соціальної психології. З одного боку, соціальна психологія трактувалася як вчення про соціальні детермінації психічних процесів; з іншого – як наука, що досліджує особливий клас явищ, породжених спільною діяльністю людей і, перш за все, пов'язаних із колективом.

В результаті дискусії перша позиція отримала право на самостійне існування як *вчення про соціальні детермінанти психіки*. Тому спроби виділити соціальну психологію в окрему наукову галузь припинилися на тривалий період. А той факт, що увесь цей час соціальна психологія активно розвивалася на Заході, перетворив її на «буржуазну науку» та не залишив їй жодного шансу для розвитку. При цьому слід зазначити, що навіть у період стагнації соціально-психологічні дослідження проводилися у різних сферах суспільного життя (А. Макаренко, Л. Виготський та ін.).

Другий етап дискусії про предмет соціальної психології розгорнувся у 50-60-х рр. XX ст. Відновленню даної проблеми сприяли наступні обставини: по-перше, розширилися запити практики; по-друге, змінилася сама психологічна наука того часу. Полеміка стосувалася двох основних питань: 1) розуміння предмету соціальної психології та окреслення кола її завдань; 2) визначення місця соціальної психології в системі психологічних дисциплін та гуманітарних дисциплін загалом.

На той час виокремилися три наступні підходи:

Перший підхід отримав поширення серед соціологів. Відповідно до нього, соціальна психологія розглядалася як наука про «масові явища психіки». Акцент

робився на вивченні психології класів, великих соціальних спільнот та груп, звичаїв, традицій, обрядів, формуванні суспільної думки, вивченні масових суспільних явищ (мода, паніка та ін.), а також на необхідності вивчення колективів.

Відповідно до *другого підходу*, основним предметом дослідження соціальної психології є особистість. В його межах прослідковувалися відмінності стосовно контексту дослідження особистість: акцент робився на особистісних рисах, типах особистості та її особливостях або ж на положенні особистості в групі, міжособистісних відносинах, системі спілкування. Даний підхід був досить популярним серед психологів.

Прихильники *третього підходу* намагалися синтезувати два попередніх. Соціальна психологія розглядалася ними як наука, що вивчає і масові психічні процеси, і особистість в групі. У межах даного підходу було запропоновано декілька проблем, які беруться до розгляду. Зокрема, на думку Б. Паригіна, соціальна психологія вивчає:

- соціальну психологію особистості;
- соціальну психологію спільнот та спілкування;
- соціальні відносини;
- форми духовної діяльності.

Згідно поглядів В. Мясищева, соціальна психологія повинна досліджувати:

- зміни психічної діяльності людей у групі під впливом взаємодії;
- особливості групи;
- психічну сторону процесів, що відбуваються в суспільстві.

Оскільки *об'єктом* соціальної психології є соціально-психологічна реальність, яка складається у процесі її суб'єктивного відображення людиною, то цей предмет не може бути сталим. Залежно від ступеня розвитку дослідження соціально-психологічних явищ, змінюється й визначення предмету соціальної психології, відбувається його уточнення. У результаті дискусій склалось уявлення про подвійний предмет соціальної психології: з одного боку – це психологічні властивості людини, які виявляються у взаємодії з іншими людьми, з іншого – особливості соціально-психологічних процесів і феноменів, які породжують ці

властивості. Такий погляд на предмет є консенсусним. З точки зору цього підходу, соціальну психологію потрібно розглядати як науку, що вивчає і масові психічні процеси, і стан особистості в групі.

Отже, *соціальна психологія* – наука про особливості та закономірності соціальної взаємодії людей; наука про взаємозв'язок соціального і психічного, їхню взаємодію і взаємозалежність, їхній взаємовплив на рівні окремої людини чи спільноти; про соціально-психологічні явища, які виникають у процесі соціальної взаємодії і характеризують індивіда та групу. Соціальна психологія вивчає психологічні особливості виникнення та функціонування малих і великих соціальних груп, витоки формування суспільної думки, проблеми лідерства та конформізму тощо. Це сприяє більш повному дослідженню суспільної та індивідуальної правосвідомості, специфіки девіантної та делінквентної поведінки.

Відповідно до сучасних уявлень, *предмет соціальної психології* – вивчення закономірностей та механізмів виникнення, функціонування та вияву реальності, що формується у процесі суб'єктивного відображення людиною об'єктивних соціальних відносин та соціальних спільностей.

Дане визначення охоплює найважливіші сутнісні ознаки соціальної психології:

- особистісні механізми регуляції соціального процесу;
- ціннісне ставлення індивіда до соціального, що дає змогу пояснити поведінку людини у конкретній групі;
- соціально-психологічні чинники, які визначають розвиток активності особистості та групи;
- соціальні спільності, масові явища, що впливають на людину та її поведінку.

Сучасні автори відзначають, що до складу *структури* соціальної психології входять три кола проблем:

- 1) соціально-психологічні явища у великих групах (макросередовищі) – це проблеми масової комунікації (телебачення, преса, Інтернет), включаючи усі сторони їх впливу на різні аудиторії; закономірності поширення моди, пліток,

стимулів, суспільних настроїв тощо; проблеми психології націй та психології релігій тощо;

2) соціально-психологічні явища у малих групах (мікросередовищі) – проблеми взаємодії людей у групах різного рівня організованості; психологічний клімат групи та його вплив на ефективність спільної діяльності; лідерство та керівництво; проблеми міжособистісної сумісності у замкнутих та ізольованих групах та ін.;

3) соціальна психологія особистості – соціалізація особистості та відповідність її особливостей очікуванням групи; конформність; ціннісні орієнтації, формування установок особистості та їх динаміка, тощо.

Залежно від того чи іншого розуміння предмету соціальної психології, виділяють основні сфери її дослідження, а саме:

- особистість у групі чи іншій системі відносин;
- взаємодія у системі «особистість – особистість» (батьки – дитина; керівник – підлеглий; лікар – пацієнт; психолог – клієнт);
- мала група (сім'я; шкільний клас; екіпаж; група друзів);
- особистість – група (лідер – підпорядковані; керівник – трудовий колектив; командир – екіпаж);
- взаємодія у системі «група – група» (змагання; групові переговори; міжгрупові конфлікти);
- велика соціальна група (етнос, партія, спільнота).

Завдання соціальної психології можна поділити на дві групи: *наукові* та *прикладні*.

Наукові (теоретичні) завдання соціальної психології – пов'язані, в першу чергу, з розробкою та обґрунтуванням теорій, що пояснюють соціально-психологічні явища. Теоретичні завдання включають в себе:

- пошук та знаходження точних визначень явищ, що вивчаються;
- класифікацію цих явищ;
- наукове пояснення їх природи;
- вивчення походження цих явищ;
- дослідження їх динаміки;

- вивчення взаємозв'язку між різними соціально-психологічними, соціальними, психологічними та іншими (непсихологічними) явищами.

Прикладні (практичні) завдання соціальної психології

- виявлення проблем соціально-психологічного характеру, з якими люди мають справу у повсякденному житті;
- розробка методів діагностики цих проблем;
- створення та апробація методів соціально-психологічного впливу;
- пошук, обґрунтування та розробка способів практичного вирішення соціально-психологічних проблем;
- оцінка успішності їх вирішення;
- підготовка практичних соціальних психологів у ВЗО;
- взаємодія соціальних психологів із іншими спеціалістами при вирішенні соціальних проблем.

2. Принципи і методи соціальної психології

Методологія – вчення про систему наукових принципів, форм і засобів дослідницької діяльності. Методологія допомагає обрати правильні напрями у розвитку науки, виробити методiku досліджень, надати інтепретацію одержуваних результатів. Ще наприкінці двадцятих років XX ст. Л. Виготський відзначав, що психологія не рушить далі, допоки не створить власної методології.

Методологія як система має трьохрівневу структуру:

- фундаментальні загальнонаукові принципи;
- приватнонаукові принципи, що лежать в основі певної наукової галузі;
- система конкретних методів, що використовуються для вирішення спеціальних дослідницьких завдань.

Фундаментальні принципи засновані на узагальнюючих, філософських положеннях, що відображають найбільш суттєві властивості об'єктивної дійсності і свідомості з урахуванням наявного досвіду, здобутого в процесі пізнавальної діяльності людини. До таких принципів відносять: принципи гуманізму, об'єктивного дослідження психіки, діалектичний, історичний, структурно-системний і принцип цілісності.

Принцип гуманізму – відображає та характеризує людину як найвищу цінність.

Принцип об'єктивного дослідження психіки. Даний принцип потребує вивчення психічних явищ за їхніми об'єктивними показниками, що виявляються в процесі діяльності. В основі цього принципу лежить ідея про єдність психіки, свідомості і діяльності. Такий підхід до вивчення психіки застерігає від суб'єктивних оцінок поведінки й особистості та забезпечує встановлення об'єктивних закономірностей розвитку соціально-психологічних явищ.

Діалектичний принцип. Діалектичний принцип, розглянутий у єдності з логікою і теорією пізнання, є фундаментальним науковим принципом дослідження. Він дозволяє обґрунтувати взаємодію різноманітних чинників як причинно-наслідкові відношення, що відображають реальну дійсність.

Історичний принцип. Історичний принцип лежить в основі теорії пізнання суспільства і теорії особистості як цілісних систем, що розвиваються в конкретних історичних умовах. Він забезпечує вивчення соціально-психологічної реальності з точки зору її виникнення, етапів та механізмів розвитку, становлення та формування, сучасного та майбутнього стану.

Системний принцип. Системний принцип припускає розгляд людини, особистості як системи, що має визначену структуру, взаємозв'язок і відношення різноманітних елементів. У той же час, психіка, як і будь-яка інша система, у процесі розвитку проходить різноманітні етапи зміни своєї структури, одночасно прямуючи до самозбереження, підтримання своєї внутрішньої рівноваги.

Людина як система виступає структурним елементом системи більш високого порядку: колективу, суспільства. Цей підхід дозволяє пояснювати і співвідносити різноманітні поняття, виявляти залежність поведінки людини від багатьох чинників. Без системного аналізу неможливо відповісти на питання, що так часто виникає: чому людина вчинила так, а не інакше.

Принцип цілісності. Дослідник одержує об'єкт на онтологічному рівні в цілісному, синтезованому від природи виді, аналізує цей об'єкт – розкладає його на частини для розуміння структури і функцій, і потім, з урахуванням здобутих знань, представляє його в цілісному вигляді на гносеологічному рівні. Порушення

цього принципу призводить до незавершеності дослідження і, навіть, до перекручування його результатів. Лише в цілісному уявленні об'єкта можна визначити його функції.

Приватнонаукові принципи визначаються особливостями тієї або іншої наукової галузі. Ці принципи складають методологічну базу дослідження або, іншими словами, теорію методу. До даної групи принципів можна віднести: принцип детермінізму, причинної (каузальної) обумовленості психічних явищ, принцип єдності свідомості і діяльності.

Принцип детермінізму або причинної (каузальної) обумовленості психічних явищ. Психіка визначається способом життя особистості і змінюється зі зміною її способу життя. Цей принцип допомагає пояснювати досліджувані психічні феномени закономірною взаємодією чинників, що передують події, викликають її.

Принцип єдності свідомості і діяльності. Свідомість і діяльність не протилежні друг другу, а становлять єдність. Свідомість – це внутрішній зміст діяльності, а діяльність – зовнішній прояв свідомості. Розуміння того, що психіка і свідомість людини на всьому її життєвому шляху піддаються постійному впливу навколишнього середовища та є їхнім своєрідним відбитком (відображенням), нерідко допомагає пояснити поведінку особи.

Принцип розвитку – психіку можна зрозуміти, лише розглядаючи її як продукт розвитку і результат діяльності.

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

Ще до становлення соціальної психології як науки, експериментальні дослідження впродовж тривалого часу широко використовувалися в загальній психології. Саме її методи створили основу для експериментальної соціальної психології, але при цьому вони видозмінилися з урахуванням специфіки науки. Так, у загальній психології об'єктом дослідження є окрема людина, в соціальній – людина як продукт соціальної взаємодії, як член соціальної групи. У загальній

психології переважає лабораторний експеримент, у соціальній психології – природний. Окрім психологічних методів, у соціальній психології досить широко стали використовуватися методи соціологічних досліджень (інтерв'ювання, анкетування, контент-аналіз). У теперішній час існують також власні соціально-психологічні методи, до яких, наприклад, належать соціометрія, стандартизовані методи спостереження за груповою діяльністю.

Таким чином, серед методів соціальної психології виділяють теоретичні та емпіричні. Окрім того, методи соціальної психології можна поділити на психологічні, соціологічні та соціально-психологічні. Також у соціальній психології використовуються методи психологічного впливу на людей, на групи, на масові явища.

Теоретичні методи використовуються при розробці наукових теорій. Вони загальні як для соціальної психології, так і для інших психологічних та непсихологічних наук. До них належать:

- оглядово-аналітичний – вивчення літературних джерел, аналіз та узагальнення отриманих іншими вченими даних з метою їх систематизації в межах сформульованої проблеми;
- критичний – наукові дані піддаються критичному аналізу з метою виявлення недоліків та надання загальної критичної оцінки;
- конструктивний – пропонується нове рішення певної проблеми та його теоретичне або експериментальне обґрунтування.

Емпіричні методи соціальної психології:

- спостереження,
- експеримент,
- опитування,
- тестування,
- метод вивчення документів (контент-аналіз),
- математичні методи.

Спостереження – цілеспрямоване, організоване і певним чином фіксоване сприйняття досліджуваного об'єкта. Предметом соціально-психологічного спостереження є вербальні і невербальні акти поведінки окремої людини, групи

або декількох груп у певному соціальному середовищі і ситуації, а саме: мовні акти, їх зміст, послідовність, спрямованість, частота, тривалість, інтенсивність, експресивність, особливості лексики, граматики, фонетики, синхронізація; виразні рухи, експресія обличчя, очей, тіла, звуків; рух, пересування і нерухомі стани людей, дистанції між ними, швидкість і спрямованість руху; фізичний вплив: дотики, удари, підтримка, передача, відняття; сполучення перерахованих ознак.

Види спостереження:

- відкрите або приховане;
- вільне (відсутня завчасно продумана схема або система) або стандартизоване (здійснюється на основі чіткої програми, наприклад, метод категорійної системи Р. Бейлза)¹;
- включене.

Соціально-психологічний експеримент – метод збирання емпіричних даних у спеціально створених умовах, що забезпечують активний прояв досліджуваних психічних явищ. Такий експеримент може бути *природним* (базується на управлінні поведінкою досліджуваних у природних умовах, тобто у спеціальних експериментальних умовах, які не порушують звичайного перебігу подій) і *лабораторним* (дослідження відбувається у штучних умовах, з використанням вимірювальної апаратури, приладів та іншого експериментального матеріалу).

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

Метод опитування використовується для з'ясування, чи розуміють досліджувані конкретні завдання, життєві ситуації, а також з метою отримання інформації про інтереси, погляди, почуття, мотиви діяльності та поведінки особистості. Опитування ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкетування) соціально-психологічній взаємодії дослідника і

¹В основу методу покладена система з 12 категорій, відповідно до якої описується та фіксується поведінка членів групи: 1) проявляє солідарність; 2) знімає напругу; 3) висловлює згоду; 4) висловлює пропозиції; 5) висловлює свою думку; 6) орієнтує інших; 7) просить поінформувати; 8) просить висловити думку; 9) просить висловити пропозицію; 10) не погоджується; 11) створює напругу; 12) проявляє антагонізм.

респондента. Бесіда дає змогу одержати інформацію на основі вербальної (словесної) комунікації; анкетний метод не потребує особистого контакту, використовується опитувальний лист, який є сукупністю впорядкованих за змістом і формою запитань.

Опитування може бути представлене наступними різновидами:

- усне або письмове,
- вільне або стандартизоване,
- відкрите або закрите.

Метод тестування допомагає встановлювати психологічні якості людини, наявність чи відсутність певних властивостей, рис, здібностей. Основним інструментарієм при використанні цього методу є тест.

Види тестів: тест-опитувальник, тест-завдання, проєктивний тест. *Тест-опитувальник* базується на системі заздалегідь складених, відпрацьованих і перевірених стосовно валідності та надійності запитань, за відповідями на які робиться висновок про рівень вираженості психічного явища. *Тест-завдання* включає серію спеціальних завдань, за результатами виконання яких робиться також висновок про рівень розвитку досліджуваного феномену. В основу *проєктивного тесту* закладено механізм проєкції, відповідно до якого досліджуваний має схильність відображати неусвідомлювані власні якості за допомогою стимульного матеріалу.

Метод вивчення документів (контент-аналіз) – це метод якісно-кількісного аналізу змісту документів в широкому розумінні цього слова (офіційні та особистісні документи, матеріали масової комунікації, літератури, мистецтва тощо). Його сутність полягає у фіксації певних одиниць змісту, який вивчається, з наступною квантифікацією одержаних даних.

Математичні методи дослідження поділяються на наступні групи:

- методи математичної статистики – забезпечують кількісну обробку даних;
- методи математичного моделювання – відтворення соціально-психологічних явищ у вигляді математичних моделей (рівнянь, формул).

Конкретні експериментальні процедури, що використовуються у соціально-психологічних дослідженнях, базуються на основі тих чи інших методичних

принципів та прийомів. Наприклад, для вивчення певних характеристик груп та групової взаємодії існує низка способів планування та проведення експерименту та опрацювання даних. Це своєрідне узагальнення схеми майбутньої експериментальної процедури. Дослідник повинен конкретизувати ці способи у відповідності з цілями та завданнями дослідження, місцем та часом його проведення, віковими, професійними та іншими особливостями досліджуваних.

Як приклад таких способів можна назвати *соціометричну процедуру або соціометричний тест*, що використовується для оцінки міжособистісних емоційних зв'язків у групі. Методичним способом є також *референтометрія*, що дозволяє особі виділити серед оточуючих людей значимих для неї осіб та груп, на позицію яких вона орієнтується при вирішенні суттєвих завдань.

Широке використання отримав *принцип гомеостату* та розроблений на його основі *гомеостатичний метод*. Метод призначений для вивчення різних групових характеристик, форм групової взаємодії, особливостей спільної діяльності, спілкування тощо. Він реалізується в процесі спільної діяльності членів групи, які працюють на приборі типу «гомеостат». Особливим варіантом використання гомеостату є вивчення групової емоційної ідентифікації.

Ще одним методом є *техніка репертуарних решіток (ТРР)*². Процедура дослідження з використанням ТРР становить собою структуроване інтерв'ю, в ході якого заповнюється особлива матриця – репертуарна решітка. Рядки даної матриці позначаються як особистісні конструкти, а стовпці – як елементи. Вибір елементів проводиться експериментатором і визначається цілями та завданнями дослідження. У якості елементів може бути використаний список професій, рольовий список, список конкретних членів групи та ін.

Для отримання конструктів існує ряд конкретних способів. Одним із найбільш поширених є «тріади», коли досліджуваному пропонують із 3-х елементів обрати 2 найбільш подібні між собою та визначити, чим вони відрізняються від третього (наприклад, три прізвища однокласників). Коли вибір здійснено, експериментатор просить назвати якість, що була покладена в основу вибору та фіксує її. Аналогічно розглядається наступна тріада.

²Перший варіант ТРР був розроблений Дж. Келлі та носив назву репертуарного тесту особистісних конструктів.

У соціальній психології за допомогою даної методики були отримані досить цікаві результати при вивченні міжособистісного сприймання у групах різного рівня розвитку. Наприклад, в одному з досліджень було зафіксовано ефект «нисхідної сліпоти», який полягав у тому, що у групах із низьким рівнем розвитку високостатусні індивіди сприймали осіб із низьким статусом як таких, що не володіють особистісними характеристиками, а є лише носіями певних ролей.

Ще один спосіб, який дозволяє вивчати особистість та особливості міжособистісного впливу – *«принцип відображеної суб'єктивності»* (В. Петровський). Його сутність полягає в тому, що інформацію про психологічні характеристики суб'єкта дослідник отримує не безпосередньо від самого суб'єкта, а від близьких та знайомих для нього людей. Для створення проблемної ситуації автор використовував тест фрустрації С. Розенцвейга.

Методи соціально-психологічного впливу – широко використовуються у засобах масової інформації (ЗМІ), в ході організації та проведення публічних виступів, в рекламі, пропаганді, агітації, промисловості, індивідуальній та груповій психотерапії. Зокрема, у ЗМІ, у практиці організації та проведення публічних виступів, рекламі, пропаганді звертаються до *формування та зміни соціальних установок* людей. Дані методики опираються на загальну теорію масових комунікацій і соціальних установок та пов'язані з науковими уявленнями про те, що таке засоби масової комунікації і як вони впливають на психологію та поведінку людей, на їх соціальні установки.

Ефективність впливу засобів масової комунікації на соціальні установки людей безпосередньо залежить від довіри до джерела інформації, від змісту та послідовності передачі і отримання людьми інформації, від особливостей аудиторії, якій ця інформація адресована. Відповідно, і методи впливу, що реалізуються через ЗМІ, потребують активного та кваліфікованого використання.

У політичній пропаганді та комерційній рекламі використовують ті ж самі способи впливу, але специфічні для даних видів діяльності. Наприклад, у практиці організації та проведення політичної реклами використовують методи, які ґрунтуються на знанні психології сприймання та розуміння людьми один одного (формування образу політика – іміджмейкінг). У комерційній рекламі

використовують методи навіювання та переконання людей, їх стимулювання до покупки того чи іншого товару.

У промисловості використовують методи практичного соціально-психологічного впливу, що спрямовані на оптимальну організацію спільної роботи людей. Так, при прийнятті групових рішень звертаються до *брейнстормінгу*.

Технологія проведення брейнстормінгу передбачає:

- 1) підбір у дискусійну групу обмеженого числа учасників – спеціалістів, які добре розбираються у проблемному питанні;
- 2) чіткий розподіл між ними ролей у процесі групової дискусії (генератора ідей, критика, арбітрів, систематизаторів);
- 3) дотримання чітких правил взаємодії членів групи у процесі їх роботи (не виходити за межі групової ролі; не критикувати інших членів групи як особистостей; з увагою ставитися до будь-якої пропозиції);
- 4) дотримання поетапності (програмності) групової роботи: на кожному етапі дискусії вирішується конкретна, чітко визначена задача, і допоки вона не буде вирішена, група не може перейти до наступного етапу роботи).

Широке використання в соціальній психології знайшли методи індивідуальної та групової психотерапії. Сюди належать різноманітні техніки *модифікації поведінки*.

Модифікація поведінки – це процес цілеспрямованої зміни поведінки людини з використанням соціально-психологічних методів впливу. Вперше термін був запропонований Б. Скіннером і передбачав зміну поведінки у процесі тренування, закріплення соціально бажаної поведінки за допомогою позитивного підкріплення та уникнення соціально небажаної за допомогою негативного підкріплення.

Відповідно до соціально-когнітивної теорії А. Бандури, модифікація поведінки означає зміну поведінки людей або соціальних груп через вплив не лише на поведінку як таку, а й на когнітивні процеси.

Тренінг асертивності – загальна назва декількох психотерапевтичних методик, які використовуються у роботі зі специфічними психологічними чи поведінковими порушеннями. Загальним моментом, який поєднує всі ці

порушення, є відсутність у людей асертивності (самостійності, незалежності, упевненості у собі). Мета тренінгу – навчити людей відкрито та впевнено заявляти про себе, поважати себе як особистість, відстоювати свої права та інтереси у системі соціальних та міжособистісних відносин.

Гештальт-групи – психотерапевтичні групи, що створюються та використовуються у практиці гештальт-терапії. Робота ґрунтується на визнанні того, що більшість проблем психологічного та поведінкового характеру, які виникають у людини, базуються не на її минулому, а на невмінні орієнтуватися та адаптуватися до теперішнього. Людина повинна виробити «вірні гештальти», тобто вірно сприймати себе, оточуючих, обставини та людські взаємовідносини (Ф. Перлз).

Групи психодрами – психотерапевтичні або психокорекційні групи, основу роботи яких складає імпровізований психодраматичний спектакль. В ході спектаклю розігрується будь-яка реальна життєва ситуація (драма клієнта) з акцентом на виявленні та вирішенні тих психологічних проблем, із якими людина зустрілася у реальному житті. Головну роль у «спектаклі» грає *протагоніст* – людина, із життя якої взято реальну історію. Після закінчення спектаклю проводиться детальний аналіз того, що відбулося (Дж. Морено).

Групи тілесної терапії. В таких групах психологічні та поведінкові проблеми людини пов'язують із станом її тіла та вирішують шляхом цілеспрямованого впливу на фізичний стан та фізіологічні процеси організму.

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

- постановку проблеми, визначення завдань, об'єкта і предмета вивчення, формулювання гіпотези, уточнення основних понять;
- визначення емпіричних об'єктів дослідження (вибірки);
- розробку методики конкретного дослідження;
- апробацію методики (пілотаж), її удосконалення, перевірку надійності;
- збирання первинної інформації, яке супроводжується контролем надійності та вірогідності одержаних даних;
- логічну та кількісну обробку одержаних результатів;

- інтерпретацію результатів, формулювання висновків;
- підготовку звіту.

ТЕМА 2.

ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Становлення соціальної психології як науки – це багатоманітний тривалий процес, що характеризується особливостями стадій його перебігу і періодів, впродовж яких він відбувався. Можна визначити такі *стадії оформлення соціальної психології як науки*:

1) формування соціальної психології як напрямку думок (накопичення емпіричних даних на основі досвіду практичної діяльності людей; філософські роботи, в яких досліджувались соціально-психологічні питання; дослідження соціально-психологічних проблем у людинознавстві; становлення соціально-психологічного напрямку в психології; виникнення психологічного напрямку в соціології);

2) формування соціальної психології як системи знань (передбачає визначення статусу соціальної психології в системі інших наук; визначення предмету дослідження; формування системи категорії як інструментального апарату; визначення спеціальних методів дослідження, а також експериментальної і фактологічної бази науки);

3) стадія диференціації прикладних розділів, перетворення соціальної психології у загальну теорію і методологічну основу людинознавства.

Згідно з іншим підходом, в історії соціальної психології виділяють наступні *періоди розвитку*:

I період – накопичення знань у межах філософії та загальної психології (VI ст. до н.е. – середина XIX ст.);

II період – виділення описової соціальної психології з філософії (соціології) в самостійну галузь знань (50-60 рр. XIX ст. – 20-ті роки XX ст.);

III період – оформлення соціальної психології як експериментальної науки (від 20-х років XX ст. і дотепер) та її сучасний розвиток.

1. Зародження соціально-психологічної думки в античній філософії.

Соціально-психологічні погляди у епоху Відродження та Просвітництва

Серед передумов формування соціальної психології як наукової думки визначну роль відіграють праці філософів Єгипту, Індії, Китаю, Греції, Риму, що вивчали й описували спільну життєдіяльність людей. Стосовно людини основним предметом обговорення були правила її взаємин з іншими людьми, а також етична система норм поведінки, співвіднесена з загальним законом, який не залежить від волі людей. Так, великий китайський філософ **Конфуцій** (551-479 рр. до н.е.) намагався розв'язати цю проблему в межах етико-психологічної спрямованості взаємовідносин індивіда й суспільства. За Конфуцієм, людина повинна внутрішньо самовдосконалюватися, долаючи вплив спільнот, серед яких вона живе.

Етична система норм, правил поведінки людини у взаємодії з групами була характерна для філософських концепцій Платона та Аристотеля. На думку **Платона** (428 – 348 рр. до н.е.), аристократичний стиль взаємодії людини й суспільства є найкращим за умови, що суспільство забезпечує задоволення природних потреб особистості і зумовлює її розвиток. **Аристотель** (384 – 322 рр. до н.е.) був принциповим противником диктаторського стилю у стосунках індивіда й суспільства. За Аристотелем, держава є найвищою формою відносин вільних і рівних людей. Суспільне життя людини відбувається в межах держави, в рамках політичного спілкування, основними напрямками якого є: спілкування в рамках сім'ї, в контексті ведення суспільних справ, для обміну благами. Загалом, від Аристотеля і Платона паралельно йдуть дві різні традиції соціальної думки, а саме: зосередження на соціумі та особистості.

Історик і політичний діяч Греції **Полібій** (бл. 201 – 120 рр. до н.е.) вважав, що позитивні форми взаємодії в державі (аристократія і демократія) спрямовані на розвиток суспільства, а негативні (олігархія, тиранія), навпаки, спричинюють панування сили неорганізованого натовпу, поширення беззаконня, зловживання владою.

Римський державний діяч **Цицерон** (106 – 43 рр. до н.е.) був переконаний, що держава – то здобуток народу, який є таким об'єднанням людей, котре пов'язане між собою згодою стосовно питань права і спільностей інтересів.

Загалом соціально-психологічні погляди доби Античності та Середньовіччя можна поєднати у велику групу концепцій, які Г. Оллпорт назвав *простими теоріями із «суверенним» фактором*. Для них характерна тенденція знайти просте пояснення усім складним проявам людської психіки, виділивши при цьому якийсь один суверенний фактор.

Ряд таких концепцій бере початок від філософії гедонізму Епікура і знаходить своє відображення у поглядах Т. Гоббса, А. Сміта, Дж. Бентама та ін.

Італійський мислитель **Н. Маккіавеллі** та англійський філософ **Т. Гоббс** одними з перших звернули увагу на політичну (соціальну) психологію. На думку Н. Маккіавеллі, природу людини складає егоїзм. Людина не здатна позбутися тяги до вбивства, неправди, віроломства. Матеріальний інтерес є універсальним чинником її взаємодії із соціумом. Взаємодія між самодержавцем та підданими заснована на почутті страху або любові.

Т. Гоббс вважав, що люди в силу своєї природи проявляють тенденцію до ворожості стосовно подібних собі. Лише держава, «заснована на силі», може вберегти людей від «війни проти всіх». Багато філософів критикували погляди Т. Гоббса, вважаючи людину доброю за своєю природою, саме суспільство породжує в людях негативні риси. Зокрема таких поглядів дотримувалися Ж.-Ж. Руссо, Д. Дідро, Ж. А. Кондорсе, І. Кант.

А. Сміт сформулював принцип вигоди як першопричину соціальної поведінки. Він відмічав, що благоустрій суспільства повинен базуватися на свободі дій кожного члена відповідно його власним інтересом у економічній сфері. **Дж. Локк** вірив у те, що кожна людина наділена певними природними правами: правом на життя, особисту свободу, власність. У своїй діяльності людина керується лише власними інтересами, прагнучи їх задовольнити. **І. Бентам** підтримував тезу Т. Гоббса, що людина прагне задоволення та уникнення страждань. Суспільні інтереси автор розглядав як сукупність інтересів індивідуальних.

Загалом в епоху Відродження та Просвітництва розв'язання проблеми співвідношення соціального й індивідуального пробуджувало намагання зрозуміти закономірності взаємодії та спілкування людей поміж собою. Для представників цієї епохи основною постаттю в суспільстві була людина з її потребами, інтересами й запитами. Взаємостосунки в державах визначалися активністю особистості. Це сприяло розвитку гуманізму у стосунках між людьми, відновленню забутих в епоху середньовіччя античних поглядів на особистість і суспільство, що зумовило активізацію пошуку шляхів дослідження реалій соціально-психологічного буття, рушійних сил поведінки особистості, особливо питань місця людини в молодому капіталістичному суспільстві.

Українська філософська думка також не оминула розгляду проблем щодо впливу людей один на одного, ролі людини в розбудові суспільства. На думку філософа-просвітника **Г. Сковороди** (1722 – 1794 рр.), шлях до ідеального суспільства полягає через серце людини, її самовиховання, мораль, творчу працю. Саме на цій основі виробляється відповідний спосіб взаємовідносин. За таких умов Г. Сковорода палко відстоює рівність у взаємостосунках між людьми незалежно від соціального становища.

Соціально-психологічні проблеми висвітлювалися також представниками Кирило-Мефодіївського товариства. Так, за концепцією **М. Костомарова** (1817 – 1885 рр.), в єдине ціле згуртовує націю народний характер, завдяки якому народна маса може розглядатися як одна особа. Проблему взаємовідносин індивіда й суспільства **П. Куліш** (1819 – 1897 рр.) аналізував крізь призму «внутрішнього» (серця) і «зовнішнього» (голови). **Т. Шевченко** (1814 – 1861 рр.) сповідував утвердження гуманних стосунків між людьми, коли добро переможе зло, коли люди стануть вільними.

2. Виникнення та розвиток соціальної психології як самостійної галузі знань

Загалом розробка соціально-психологічної проблематики в надрах філософії сприяла формуванню соціальної психології як самостійної описової дисципліни в середині XIX ст. та появі перших соціально-психологічних концепцій «психологія

народів», «*психологія мас*», «*інстинктів соціальної поведінки*». Так, німецькі вчені, філософи та лінгвісти М. Лазарус та Х. Штейнталь аргументували необхідність створення нової науки під назвою – «*психологія народів*». Їх позиція, разом із програмою розробки, була опублікована у першому номері наукового журналу «*Психологія народів та мовознавство*», який вийшов у 1859 р. З цього часу вчені ведуть відлік історії сучасної соціальної психології.

Концепція «*психологія народів*» з'явилась на основі ідеї Г. В. Гегеля про об'єктивний народний дух, про надіндивідуальну цілісність душі, яка становить народ, націю. Найбільш яскравим психологічним втіленням цієї ідеї в кінці XIX ст. була «*психологія народів*» **В. Вундта** (1832 – 1920 рр.), який стверджував, що дух конкретного індивіда – це лише частина народної душі, психологія якої виражена у мові, міфах і звичаях. Останні В. Вундт вважав трьома галузями, які складають предмет вивчення психології народів.

Йому належить авторство десяти томної праці під назвою «Психологія народів» (1900-1920 рр.). Трохи пізніше «психологія народів» отримала назву «етнічна психологія» і стала предметом соціально-психологічних досліджень, які в той час проводилися в контексті культурно-історичної психології. На думку російського вченого М. Надєждіна, «психологічна етнографія» – ще одна назва психології народів. Даний напрям досліджень присвячений духовній стороні людської природи, розумовим та моральним здібностям, характеру, почуттю людської гідності та іншим якостям, що характеризують різні народи. Предметом вивчення психології народів стали народні пісні, казки, прислів'я, приказки тощо.

Першим розробником психології народів та, відповідно, етнічної психології у Росії став Г. Шпет. На його думку, етнічна психологія повинна вивчати лише типові колективні переживання, відповідаючи на запитання: *що любить народ?, чого він боїться?, перед чим прихиляється?* Г. Шпет вважав, що приналежність людини до народу – феномен не біологічний, а соціально-психологічний. Етнічна психологія народу визначається не спадковістю (генотипом), а свідомим залученням до тих культурних цінностей, які для даного народу характерні.

Слід зазначити, що до цієї концепції схвально ставився професор Харківського університету, наш співвітчизник О. Потебня.

Представниками концепції *«психологія мас»* є французькі соціологи Г. Лебон, Г. Тард та італійський юрист С. Сігеле. Особливістю цієї концепції було вивчення масових рухів, великих соціальних груп, механізмів масового впливу. Розвиток промисловості, урбанізація, зростання впливу засобів масової інформації посилює роль мас в історичному процесі.

Г. Лебон у 1892 р. опублікував книгу *«Психологія натовпів»*, у якій постулював необхідність дослідження великих груп людей. Відповідно до його точки зору, всі соціальні та культурні досягнення здійснює еліта. Нав'язуючи масам свої ідеї за допомогою зараження, наслідування та переконання, еліта творить історію. Маса (натовп) керується не розумом, а емоціями. Колективні душі натовпу оформляються у духовну єдність натовпу (фактично Лебон першим описав прояви колективного несвідомого).

Г. Лебон трактує масову поведінку як аномальну, а основними ознаками маси визначає знеособленість, втрату інтелекту та особистої відповідальності, домінування почуттів. Він виокремлює такі чинники, що зумовлюють масову поведінку: душа раси, вплив вожаків, наслідування і взаємне зараження. Ключовим поняттям, яким Г. Лебон визначає психологічний механізм взаємодії мас, є *«психічна інфекція»*. В концепції Лебона маса протиставляється вождю, еліті, лідеру, які здатні навести порядок у масі, повести її за собою.

Г. Тард у книзі *«Закони наслідування»* (1885 р.) описав феномен наслідування, за допомогою якого він намагався пояснити всі суспільні процеси. На його думку, задача науки полягає у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство підтримує своє існування як цілісність. Він вважав, що суспільство формується в результаті взаємодії індивідуальних свідомостей через спілкування людей. Вирішальна роль у цьому процесі належить творчості та винаходам, завдяки чому створюються нові елементи культури. Люди приймають ці винаходи шляхом наслідування.

Теорія *інстинктів соціальної поведінки* запропонована **У. Мак-Дугаллом** (*«Вступ до соціальної психології»*, 1908). Він стверджував, що причиною соціальної поведінки людини є інстинкти (схильності, прагнення), причому під інстинктом розумілися внутрішні, успадковані прагнення до цілеспрямованих дій.

Завдяки інстинктам виникають всі соціальні утворення: сім'я, торгівля, суспільні процеси, а також війна.

Для певного інстинкту характерна відповідна емоція. З короткочасного стану емоція перетворюється на почуття, яке є стійкою й організованою системою схильностей до дії, що й визначає «інстинкти поведінки». Таким чином, поведінка людини регулюється певним набором успадкованих, неусвідомлюваних інстинктів.

На думку У. Мак-Дугалла, існує 6 пар пов'язаних між собою інстинктів та емоцій:

- інстинкт боротьби та гнів, страх,
- інстинкт втечі та почуття самозбереження,
- інстинкт відтворення роду та ревності,
- інстинкт набуття та почуття власності,
- інстинкт будівництва та почуття створення,
- стадний інстинкт та почуття приналежності.

Водночас, Мак-Дугалл вивчав способи впливу на організовану масову поведінку. Згідно з його точкою зору, колективність і масовість можуть бути прийнятними і корисними за умов цілеспрямованого впливу на них.

На початку ХХ ст. починає активно розвиватися теорія наукового управління, в межах якої створено *концепцію нормативного порядку* – підпорядкування індивідуальної поведінки системі прийнятих у суспільстві норм.

Такі дослідження були започатковані **Ф. Тейлором** (1856-1915), праці якого створили засади для розвитку менеджменту у США, а потім і в інших країнах. Основну увагу він зосереджував на вивченні за допомогою спостереження та хронометражу рухів робітників, розробці рекомендацій щодо ліквідації непродуктивних витрат людської енергії та підвищення ефективності праці. У своїх працях «Управління фабрикою» (1903 р.) та «Принципи наукового менеджменту» (1911 р.) Ф. Тейлор запропонував низку методів наукової організації праці.

Загалом запропонована Ф. Тейлором система була спрямована на підвищення ефективності виробництва за допомогою організації праці,

раціоналізації та інтенсифікації трудового процесу. Основними принципами його підходу були визначені:

- найперша мета виробництва – підвищення комфорту та благоустрою людства;
- підприємці повинні нести відповідальність за дотримання інтересів усього суспільства, а не лише їх приватного капіталу;
- раціональна організація виробництва необхідна для отримання максимального прибутку та можливості вистояти у конкурентній боротьбі;
- система наукового управління повинна надати підприємцям знання про раціональне ведення виробництва.

На думку Ф. Тейлора, рядовий робітник, зазвичай, лінивий. Саме тому його працю потрібно стимулювати, зважаючи, що робітника можна максимально зацікавити лише оплатою праці. Процес раціоналізації праці передбачає: а) строгу регламентацію усього робочого часу; б) опрацювання прийомів кожної операції; в) введення поточних ліній та конвеєра, темп рухів яких повинен задавати ритм праці конкретного працівника. Необхідним є безперервний контроль за виробництвом, без чого робітник буде уникати роботи, тому потрібні інспектори, наглядачі, контролери тощо.

Одним із перших Ф. Тейлор став залучати психологічні тести при прийомі на роботу та визначенні кваліфікації, використовував також спостереження, інтерв'ю, анкетування. Ним вперше було поставлене питання про зв'язок технологічного процесу із діяльністю та психікою людей. Ф. Тейлор запропонував комплекс заходів для підвищення кваліфікації робітників, розробив систему заходів щодо подолання психологічної інертності людей стосовно масштабних нововведень. Його ідеї вплинули на поширення «революції менеджерів», були покладені в основу наукової організації праці на промислових підприємствах.

А. Файоль (1841-1924 рр.) виокремив такі психологічні чинники підвищення продуктивності праці, як єдність керівництва, підкорення особистих інтересів загальним, ініціатива тощо.

Класична теорія управління вперше звернула увагу на 2 функції управління:
1) пов'язані з регуляцією технологічного процесу та 2) пов'язані з регуляцією

людської діяльності. Централізований державний апарат не може діяти за схемою «влада – підпорядкування». Конкуренція, постійне впровадження винаходів у виробництво, гонитва за максимальним прибутком спонукали до постійної раціоналізації виробництва та відтворення робочої сили з мінімальною вартістю. Це вимагало зміни сутності самої концепції управління, ключовим у якій стає поняття «продуктивність праці». Представники нового напрямку вважали єдиною силою, здатною впорядкувати стихію поведінки, систему соціальних норм.

У цей час було розпочато пошук нових джерел підвищення продуктивності праці та нових засобів регуляції соціальної поведінки. Перші роботи розгорталися в межах *концепції людських взаємин*, найяскравішими представниками якої були М.-П. Фоллетт та Е. Мейо.

В центрі уваги **М.-П.Фоллетт** (1868 – 1933 рр.) була динаміка групових процесів, а також соціально-психологічні проблеми управління, зокрема, дослідження конфліктів у групах та проблема лідерства.

Е. Мейо (1880 – 1949 рр.) також надавав великого значення людському чиннику у процесі організації виробництва. Вивчаючи плинність кадрів на текстильних підприємствах, він дійшов висновку, що основною її причиною була відсутність контактів між робітницями під час зміни, що істотно впливало на їх задоволеність працею. Для виправлення ситуації було запропоновано запровадити перерви під час робочого дня, де робітниці могли б спілкуватися між собою.

Перша група експериментів Е. Мейо у містечку Хотторн стосувалася впливу освітленості робочих місць на обсяги виробництва. Їх результати виявилися парадоксальними: з поліпшенням освітленості продуктивність праці зростала, проте підвищувалася вона і з погіршенням освітленості; зросла продуктивність праці і в контрольній групі, де умови взагалі не змінювалися. Було зроблено висновок, що на продуктивність праці впливають інші, набагато більш вагомі, ніж фізичне середовище, чинники.

Тому подальші експерименти спрямували на їх виявлення. Експериментальна група, яку складали збирачі телефонного устаткування, працювала під керівництвом майстра в окремому приміщенні, де перебував і спостерігач, який фіксував дані експериментів та реакції працівників. В

організацію праці внесли певні зміни, що стосувалися тривалості роботи та перерв, можливості відпочити, а також унеможливлювали дію зовнішніх чинників. Усі працівники знали про мету експерименту. Після стабілізації ситуації у групі та перетворення її на команду суттєво поліпшилися й результати роботи. Отже, такі чинники як монотонність, втомлюваність, розмір зарплатні хоч і впливають на ефективність роботи, проте не є основними. Більш важлива згуртованість групи, її високий корпоративний дух.

Таким чином, Е. Мейо було доведено, що поведінка людей зумовлюється не стільки чинниками фізичного середовища, скільки його соціальним сприйняттям. Науковим результатом Хотторнських експериментів стало обґрунтування поняття «соціальна людина» на противагу поняттю «людина економічна». Якщо для економічної людини провідною є фінансова винагорода, то для соціальної – взаємини у виробничій групі.

Д. Мак-Грегор (1906 – 1964 рр.) піддав критиці теорії Тейлора та Мейо, назвавши їх «жорстким» та «м'яким» підходами до управління виробництвом. «Твердий» підхід Тейлора заснований на жорсткому контролі поведінки працівників та маніпулюванні їх діями за допомогою примусу та погроз, постійного нагляду та контролю. Як наслідок, сила породжує супротив, знижується виробництво праці. «М'який» підхід Мейо орієнтований на задоволення запитів людей із використанням методів заохочення та вседозволеності. Такий підхід часто призводить до неефективності управління взагалі.

Проводячи дослідження у компаніях «GeneralMeals», «EnsileChemical», «GeneralElectric», Мак-Грегор дійшов до висновку, що на виробництві необхідно створювати умови для підвищення мотивації праці робітників, задоволення не лише їх фізіологічних та соціальних потреб, а й особистісних. На його думку, людина за своєю природою не є пасивною або такою, що протистоїть нововведенням. Вона стає такою внаслідок помилок та прорахунків у системі управління. Таким чином, завдання управління – не лише в організації випуску продукції та задоволенні економічних запитів працівників, а й у створенні таких

організаційних умов та використанні таких методів, які б дозволили людині реалізувати свій особистий потенціал та досягнути кар'єрного зростання.

Мак-Грегор сформулював основні принципи мотивації до праці:

- створення на виробництві умов для інтелектуальної праці,
- децентралізація управління,
- участь спеціалістів різних профілів у консультаціях та нарадах,
- заміна системи оцінки підлеглих системою навчання та розвитку,
- впровадження системи самоуправління.

3. Виникнення та становлення соціальної психології як науки

Вищезазначені теорії підготували ґрунт для переходу соціальної психології на рівень експериментально-прикладної науки. Початком лабораторного експериментування в соціальній психології прийнято вважати експерименти **Н. Тріплетта** (1861 – 1931 рр.) з *соціальної фасилітації*. Ефект соціальної фасилітації полягає в тому, що присутність інших спонукає людину краще виконувати прості або добре знайомі задачі. Акцент робився на факті простої присутності інших, вивчалась не взаємодія людей в малій соціальній групі, а факт їх одночасної дії поряд. В ряді експериментів було також виявлено протилежний ефект – певне стримування, гальмування дії індивіда під впливом присутності інших. Цей ефект отримав назву *соціальної інгібіції*.

Дослідження феномену фасилітації/інгібіції проводилось також німецьким психологом В. Меде та американським психологом Ф. Олпортом (20-ті роки ХХ ст.), які перейшли до систематичного експериментального вивчення соціально-психологічних явищ у групах. Було встановлено, що загальний ефект діяльності групи знаходиться в прямій залежності від того, «поруч» чи «разом» діяли учасники при виконанні завдання; навіть присутність спостерігачів із числа авторитетних для групи осіб створює особливу групову атмосферу, що призводить до підвищення продуктивності праці всієї групи та окремих її членів.

У 1920 р. В. Мьоде опублікував результати своїх експериментів із групою, які він розпочав ще в 1913 р. Ці експерименти проводилися відповідно до певної

методики: кожен дослід розпочинався з одним досліджуваним, кількість учасників поступово збільшувалася.

Результатами проведених експериментів стали такі висновки:

- є різні типи людей відносно впливу на них групи (позитивного, негативного, нейтрального);
- у пізнавальній сфері вплив групи менший, ніж у сфері емоцій, моторики та волі;
- зміни у психічній сфері людини відбуваються залежно від типу відносин у групі;
- були виявлені відмінності у здатності переносити біль поодинокі та в групі; здатності розрізняти звуки; стійкості та силі уваги тощо.

Аналогічні експерименти проводив Ф. Олпорт, результати досліджень якого опубліковані у 1924 р. Для дослідів було використано одну загальну кімнату та 5 ізолюваних. Досліджувані повинні були виконувати різні завдання то у загальній, то в ізолюваних кімнатах: множення чисел, закреслювання літер у певному порядку, розрізнення зображень, запахів, ваги предметів, вільні асоціації тощо. Були виявлені особливості перебігу пізнавальних процесів (відчуття, увага, мислення) в умовах ізоляції та в присутності групи, зокрема, в ізолюваних умовах спостерігалось більше особистісних моментів в асоціаціях, порівняно з груповими; при оцінці запахів та ваги група вирівнює крайнощі суджень.

Експериментальний період соціальної психології збагатив її не тільки емпіричним матеріалом, але й новими методиками дослідження. Зокрема велике значення мало створення вимірювальних шкал.

Сучасна зарубіжна соціальна психологія у своїх дослідженнях звертається до процесів атрибуції, групових процесів, атракції та афіліації, агресії, установок, соціалізації тощо. Теоретико-методологічний розвиток відбувається у руслі таких напрямів, як **біхевіоризм** (А. Бандура, Н. Міллер, Б. Скіннер, К. Халл), **когнітивізм** (К. Левін, Т. Ньюком, Ж. Піаже, Л. Фестінгер, С. Московічі), **психоаналіз** (Е. Еріксон, З. Фрейд, Е. Фромм, К. Хорні, К. Юнг), **гуманістична психологія** (А. Маслоу, К. Роджерс), **інтеракціонізм** (Е. Гофман, Дж. Мід, М. Шериф).

Психоаналітична теорія. З. Фрейд, будучи основоположником психоаналізу як методу та відповідної школи, в той же час здійснив вплив на розвиток усіх психологічних наук у XX ст. Він не вважав інстинкти основою соціальної поведінки, навпаки, стверджував, що інстинктивні імпульси людини вступають у конфлікт із інтересами суспільства. Усю множину інстинктів Фрейд поділив на дві групи: інстинкти збереження роду (сексуальні) та інстинкти смерті (деструктивні).

Неофрейдисти висунули ряд положень про домінування ролі раннього дитинства у розвитку характеру дорослої людини (навіть національного характеру), роль сімейного виховання для вибору груп та лідерів у суспільстві; ототожнення соціально-психологічних та суспільних зв'язків із глибинними несвідомими процесами; формування на основі батьківсько-дитячих взаємовідносин моделей великих та малих груп тощо. На відміну від класичного фрейдизму, психічні розлади неофрейдисти трактували як порушення міжособистісних відносин.

Когнітивізм. Вихідний принцип когнітивізму – розгляд соціальної поведінки з позиції пізнавальних (когнітивних) процесів індивіда. Основна проблема – взаємодія когнітивних структур, виникнення між ними відносин відповідності/невідповідності.

Особливе місце у когнітивній соціальній психології займають теорії когнітивної відповідності. Згідно цих теорій, основним мотивуючим фактором поведінки індивіда визнається потреба у встановленні відповідності, збалансованості його когнітивних структур. Характер реакцій людини на ситуацію, що виникає, в основному визначається тією когнітивною інтерпретацією, яку вона людина їм дає, спираючись на свої знання про себе та власне ситуацію свого існування.

Дж. Роттер стверджував, що людина сприймає власну поведінку та її наслідки залежно від специфічних рис своєї особистості. Для визначення цієї особливості людини він вводить поняття *локус контролю*: *екстернальний локус контролю* – його носій вважає, що його успіхи чи негаразди є результатом дії таких зовнішніх сил, як випадковість, везіння – невезіння, тиск оточення, інші

люди тощо; *інтернальний локус контроль* – людина вважає, що все, що з нею відбувається, передусім, залежить від її особистісних рис, компетентності, її власної діяльності тощо.

Біхевіоризм. Це напрям психології, в межах якого постулюється вимога необхідності вивчення психіки за допомогою об'єктивних методів. Дослідники використовують методи реєстрації, записи, фіксування виключно зовнішніх проявів психічних процесів – поведінки. Вони вважають, що вивчати можна лише те, що сприймається органами чуття. Одиницею поведінки є зв'язок між стимулом та реакцією ($S \rightarrow R$), що закріплюється у досвіді як навичка. Розвиток людини – накопичення досвіду реагувати на стимули, закріплення корисних реакцій.

Першим принципі біхевіоризму поширив у США Г. Олпорт. На його думку, соціальна психологія вивчає рівень поведінки індивіда, на якому він сам є стимулом для іншого, або інший є стимулом для нього. Тому *соціальна поведінка* – така поведінка, яка стимулює поведінку інших людей або сама стимулюється іншими людьми. Вона представлена двома основними формами:

- лінійна: $A \rightarrow B \rightarrow C \rightarrow D \dots$

- кругова: $A \leftarrow \rightarrow B$

Прикладом лінійної поведінки є реалізація наказу у армії, а кругової – бесіда.

У якості соціальних стимулів можуть виступати мова, міміка, жести, дії та деякі соматичні реакції. Соціальними реакціями на стимули є: наслідування, симпатія, обговорення, спільна робота, зараження реакціями у натовпі тощо.

Необіхевіоризм – найвідомішим необіхевіористом є Ф. Скіннер (1904-1990 рр.). Ф. Скіннер вивчав процеси управління поведінкою. Він визнавав два типи поведінки: «респондентну» – як відповідь на знайомий стимул (подразник), «оперантну» – яка визначається і контролюється результатом, що виникає після нього. В історію психології Ф. Скіннер увійшов як теоретик навчіння, що розробив засади програмованого навчання та корекції поведінки.

Гуманістична теорія (А. Маслоу, К. Роджерс, Г. Олпорт, Г. Мерфі) – надає пріоритет людському досвіду, вона тісно пов'язана з прикладною

психологією особистісного зростання. Дослідження розвитку людини в перспективі життєвого шляху знову поставило під сумнів припущення щодо сталості психологічних особливостей та детермінуючого впливу раннього дитячого досвіду.

Інтера́кціоні́зм. Його основа – теорія символічного інтера́кціоні́зму Дж. Г. Міда. Символічний інтера́кціоні́зм базується на переконанні, що природа людини і упорядкованість суспільного життя є продуктом соціальної комунікації, повсякденної взаємодії людей, постійного взаємного пристосування. Соціальну взаємодію (інтера́кцію) при цьому розглядають як таку, що відбувається не безпосередньо за схемою «стимул – реакція», а опосередковується певними символічними засобами, яким кожен учасник взаємодії надає відповідного значення. Символічними посередниками взаємодії є здебільшого слова, проте виконувати цю функцію можуть будь-які предмети або дії.

Дж. Г. Мід (1863 – 1931 рр.) вивчав також процес соціалізації дітей, набуття ними соціального досвіду та засвоєння норм поведінки того кола людей, до якого вони належать. На його думку, соціалізація складається з декількох стадій, пов'язаних із формуванням «Я», а саме:

- стадія імітації (копіювання поведінки дорослих чи представників референтної для дитини групи);
- ігрова стадія (прогривання ролей);
- стадія колективних ігор, яка стає можливою завдяки усвідомленню дітьми очікувань інших людей на основі образу «узагальненого іншого».

Інтера́кціоні́зм зосереджується на 4 проблемних галузях: соціальному контролі, мотивації, міжособистісних відносинах та соціалізації. Провідними постулатами даного напрямку є такі положення:

- людська природа та соціальний порядок – продукти комунікації;
- спрямування поведінки людини – результат взаємних поступок людей, що залежать один від одного та пристосовуються один до одного;
- особистість людини формується у процесі взаємодії з оточуючими людьми;

- культура групи складається з моделей поведінки, що виникають у комунікації та постійно закріплюються, оскільки люди взаємодіють із умовами життя.

Становлення і розвиток *вітчизняної соціальної психології* поділяється на такі етапи: зародження соціально-психологічних ідей у суспільних та природничих науках; відмежування соціальної психології від філософії, психології та соціології і перетворення її на самостійну галузь знання (кінець XIX ст. – початок 30-х років XX ст.); стагнація соціальної психології (друга половина 30-х – 50-ті роки XX ст.); відродження соціальної психології та її розвиток на основі соціалістичної орієнтації (друга половина 50-х – кінець 90-х років XX ст.); розвиток сучасної вітчизняної соціальної психології на основі нової соціально-економічної парадигми.

Одним із перших проблеми соціальної психології в Російській імперії та Радянському Союзі почав розробляти В.Бехтерев (основні роботи: «Предмет и задачи общественной психологии как объективной науки», «Роль внушения в общественной жизни», «Коллективная рефлексология»). Він досліджував динаміку психічних станів суспільства, а також такі явища як масовий психоз, паніка, масові переконання. Характеризуючи роль навіювання у суспільному житті, Бехтерев відзначав його могутню здатність змінювати суспільний настрій, а відповідно – і психічний стан натовпу.

Виступаючи з критикою поглядів В. Вундта, який зводив народну психологію до міфів, звичаїв та мови, Бехтерев підкреслював необхідність вивчення, в першу чергу, психічного стану суспільства, психічного настрою як важливого елементу соціальної психології. При цьому він зазначав, що настрої – найбільш масовий феномен соціальної психології, який проявляється в усьому багатоманітті соціального життя. Питання природи та динаміки групового, колективного та масового настрою, особливо механізму, стадійності, тенденцій та форм динаміки масового настрою займають чільне місце у роботах В. Бехтерева, присвячених проблемам соціальної психології.

Розвиток соціальної психології у Радянському Союзі у 20-30-ті роки ХХ ст. характеризувався домінуванням двох не пов'язаних між собою підходів до аналізу соціально-психологічних явищ – *соціального та психологічного*.

Найбільш відомі представники соціологічного підходу – М. Рейснер, Л. Войтоловський. Зокрема, М. Рейснер здійснив спробу побудувати марксистську соціальну психологію шляхом прямого співвіднесення фізіологічного вчення І. Павлова з історичним матеріалізмом. Соціальна психологія, на його думку, повинна стати наукою про соціальні подразники та їх вплив на поведінку людини. Л. Войтоловський обґрунтовував позицію, що предметом соціальної психології повинна стати психологія мас.

Представники психологічного підходу П. Блонський та К. Корнілов основне завдання соціальної психології вбачали у дослідженні соціальної детермінації психіки людини. Власне, це були дослідження психології особистості, психічних процесів за умов безпосереднього контакту у малих групах.

Представники обох підходів у своїх дослідженнях намагалися спиратися на марксистську методологію дослідження суспільних явищ. Проте механічне поєднання тез марксизму з пануючими на той час у психології теоріями було неадекватне завданням розвитку соціальної психології.

На 30-ті роки ХХ ст. припадає пік розвитку соціальної психології у різних галузях, особливо у педології та психотехніці. Активно проводилися дослідження з проблем відносин колективу та особистості, чинників формування та функціонування дитячих колективів, психологічних проблем безпритульності тощо.

Особливий внесок у розвиток прикладних аспектів соціальної психології здійснив А. Макаренко, вчення якого про колектив, стадії його розвитку, формування взаємин, типологію конфліктів, шляхи їх розв'язання дотепер не втратило своєї актуальності. Його педагогічна праця полягала у перевихованні неповнолітніх правопорушників. Це стало основою для розробки теорії і методики виховання в колективі. Основну мету Макаренко вбачав у формуванні колективіста, проголошуючи перевагу колективу над особистістю.

Принципами педагогічної концепції А. Макаренка, що не втратили своєї актуальності в умовах сьогодення і можуть бути успішно застосовані з метою профілактики проявів делінквентної поведінки у неповнолітніх, є такі:

- провідна роль виховання у розвитку особистості, заперечення ідей стосовно спадкових обмежень та вродженої злочинності;
- цілісність процесу виховання, в якому важливим засобом перевиховання «важких» підлітків слід вважати працю;
- застосування методу паралельного педагогічного впливу: одночасне виховання і колективу, і особистості;
- покарання не повинне принижувати гідність особистості.

А. Макаренком були запропоновані наступні методи перевиховання підлітків, схильних до делінквентної поведінки:

- гальмування негативної активності (критика, соціальний вплив сформованого колективу та ін.);
- корекція свідомості особистості (бесіда, позитивний приклад та ін.);
- формування соціально значимої поведінки (режим, продуктивна праця тощо);
- стимулювання соціально значимої поведінки (заохочення, демонстрація перспективи, довіра, покарання, контроль).

Основоположником вітчизняної наукової соціальної психології вважається **Б. Паригін**. Саме проблемі соціальної психології як науки була присвячена його докторська дисертація «Социальная психология как наука: вопросы истории, методологии и теории» (1967 р.). Ним була розроблена концепція сутності, динаміки та ролі суспільних настроїв та життєдіяльності соціуму; методи діагностики, прогнозування та регуляції соціально-психологічного клімату у колективі; інструментарій тренінгу корекції внутрішньогрупових відносин. Окрім того, науковцем визначена специфіка феноменології лідерства та керівництва, методи їх класифікації; сформульований та апробований структурно-динамічний підхід у моделюванні соціально-психологічних явищ.

Ще одним із засновників вітчизняної соціальної психології прийнято вважати **Є. Кузьміна** – організатора та керівника першої у СРСР лабораторії

соціальної психології (1962 р.), а також завідувача кафедри соціальної психології Ленінградського державного університету (1968 р.). Ним розроблені теоретико-методологічні та методичні основи радянської соціальної психології, що знайшли відображення у докторській дисертації та ряді праць. Виділені та описані соціально-психологічні методи атестації кадрів, підходи до планування соціального розвитку колективів, досліджені соціально-психологічні проблеми керівництва.

Розвиток соціальної психології в Україні розпочинається у 60-70 роки ХХ ст. Створюються кафедра соціальної та педагогічної психології в Київському університеті імені Тараса Шевченка, відділи соціальної психології в Науково-дослідному інституті філософії АН України та Науково-дослідному інституті психології АПН України. У цих закладах здійснені перші соціально-психологічні дослідження та запроваджені навчальні дисципліни «Соціальна психологія».

Сучасні дослідження соціальних психологів України спрямовані на вивчення не тільки традиційних проблем: взаємодії, спілкування людей у різних соціальних спільнотах, особливостей регуляції поведінки людей у соціальних групах, механізмів їх взаємовідносин, взаємовпливу тощо. Вони визначаються сучасними потребами, що зумовлені змінами в житті країни після проголошення нею державного суверенітету, пошуком тих особливостей у поведінці людей, які завжди з'являються в переломні етапи розвитку суспільства.

ТЕМА 3.

ПРОБЛЕМА ОСОБИСТОСТІ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

Як відомо, основними категоріями психології є свідомість, особистість, діяльність. У цьому контексті особистість – активний носій свідомості, який має індивідуально-типову структуру психологічних властивостей та якостей, вибірково ставитися до оточуючої дійсності і виконує певні соціальні ролі; система соціальних якостей, придбаних індивідом у процесі соціалізації, що визначаються його включеністю в суспільні відносини, спільну діяльність та спілкування. Людина стає особистістю в процесі суспільно-історичного розвитку; приналежність людини до певного суспільства, до певної системи суспільних відносин визначає її психологічну та соціальну сутність.

1. Поняття особистості в соціальній психології. Співвідношення понять «особистість», «індивід» та «індивідуальність»

Людина – це суспільна істота, яка є вищим ступенем розвитку живих істот на Землі; вона здатна до створення засобів праці і усвідомленого та систематичного використання цих засобів, має складноорганізований мозок, наділена свідомістю, володіє мовленням. Поняття «людина» містить у собі сукупність усіх якостей, властивих людям, незалежно від того, чи присутні вони у кожної конкретно взятої людини.

Людина – істота природна, але її біологічна сутність у процесі історичного розвитку під впливом соціальних умов дещо змінилася, набула своєрідних специфічно людських особливостей. Тому в її структурі можна виділити типове та індивідуальне. Типове є тим загальним, що властиве кожній людині: свідомість, активність, психічні процеси, тобто те, чим одна людина схожа на інших; індивідуальне – те, що характеризує окрему людину (психофізіологічні особливості, риси характеру, досвід, спрямованість).

Людина вступає в нескінченно різноманітні зв'язки і відносини зі світом. Ці різного рівня взаємовідносини з дійсністю конкретизуються через поняття «індивід», «суб'єкт», «особистість», «індивідуальність».

Індивід – це людина як одинична природна істота, продукт фізіологічного та онтогенетичного розвитку, носій вродженої біологічної інформації. Властивості людини як індивіда – це природні властивості, з якими людина народжується, які надають можливість бути самостійним живим організмом, представником біологічного виду *Homo sapiens* (Людина розумна).

У понятті «індивід» зафіксовано факт приналежності до людського роду. Саме тому індивідом називають будь-яку людину з притаманними лише їй природними особливостями. Тобто кожна людина, доросла або немовля, здорова чи хвора, незалежно від її якостей, є індивідом – біологічною особою.

«Суб'єкт» – здатність індивіда чи групи (груповий суб'єкт) бути носієм предметно-практичної діяльності, джерелом активності, спрямованої на певний об'єкт, тобто фрагмент реальності.

Узагальнюючи відомі підходи щодо поняття «особистість» можна визначити, що це стійка система соціально значущих рис людини, зумовлених її включеністю до системи суспільних відносин і сформованих у процесі спільної діяльності та спілкування з іншими людьми. *Особистість* – це суб'єкт власної життєдіяльності, суспільна істота, наділена свідомістю та представлена психологічними характеристиками, які є стійкими, соціально зумовленими, виявляються у суспільних зв'язках, відносинах із навколишнім світом, іншими людьми, визначають поведінку людини.

Однією з провідних характеристик людини як особистості є наявність свідомості. Саме свідомість відділяє людину від інших живих істот. Важливим проявом свідомості кожної людини як своєрідного відображення реальності є самосвідомість – виділення людиною себе з оточуючого світу, протиставлення себе (свого «Я») іншому («не Я»), усвідомлення себе, своїх цілей, дій, переживань, власного внутрішнього світу.

Водночас, неповторність поєднання природних і соціальних якостей індивіда, що втілюються у проявах його темпераменту, характеру, здібностей,

специфіці потреб та інтересів, стилю діяльності, визначається поняттям «індивідуальність».

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

Кожна людина – особистість та індивідуальність: «Человек есть индивидуальность в силу наличия у него особенных, единичных, неповторимых свойств; человек есть личность в силу того, что он сознательно определяет свое отношение к окружающим» (С. Рубінштейн).

В. Мерліним була обґрунтована та експериментально підтверджена теорія *інтегральної індивідуальності*, відповідно до якої індивідуальність людини складається з властивостей, які належать до різних рівнів її організації – від біохімічного до соціального. Зокрема він виділяє три ієрархічних рівні:

- нижчий – біохімічні, загальносоматичні та нейродинамічні властивості організму;
- середній – індивідуальні психічні властивості (особливості темпераменту, риси особистості);
- вищий – соціально-психологічні властивості (соціальні ролі у малих та великих групах).

Таке розуміння усуває питання щодо того, з якого віку людина стає індивідуальністю. Коли дитина народжується – її індивідуальність обмежується лише властивостями її організму, при дорослішанні, в міру того, як у неї проявляється темперамент, формуються риси особистості, її індивідуальність поширюється на більш високий рівень. Коли зріла людина займає певне суспільне положення, вся ієрархія рівнів її індивідуальності вже представлена в її поведінці,

проте це не означає, що вона більше не буде змінюватися. Людина буде набувати нового досвіду, виконувати нові ролі і її індивідуальність частково змінюватиметься.

Індивідуальність характеризується не лише сукупністю індивідуальних властивостей, але й своєрідними взаємозв'язками між ними. Навіть якщо уявити, що дві людини мають однаковий набір властивостей, то вони все одно будуть володіти індивідуальністю, оскільки зв'язки між властивостями – різні.

Позицію В. Мерліна не поділяє О. Асмолов, який локалізує індивідуальність на рівні властивостей особистості і пов'язує її з смисловими відносинами та установками людини. «Индивидом рождаются, личностью становятся, а индивидуальность отстаивают» (О. Асмолов). При цьому науковець підкреслює, що індивідуальність відповідає за питання, пов'язані з сенсом життя, ціннісними орієнтаціями, життєвою позицією людини. При їх вирішенні виникають конфлікти як внутрішні, так і зовнішні. У процесі такої боротьби і створюється індивідуальність, визначається її стійкість та масштаб.

У 90-ті роки ХХ ст. поняття індивідуальності виходить за межі особистості, В. Мерлін вводить поняття *метаіндивідуальності*. Метаіндивідуальність – це психологічна характеристика відношень окремих людей до конкретної ситуації (індивідуальність людини в очах оточуючих людей).

Л. Дорфман вживає інші поняття – *транс-індивідуальність* та *еко-індивідуальність*. Транс-індивідуальність охоплює всі явища, пов'язані з реалізацією індивідуальності в оточуючому світі (у творчості, у впливові інших людей, в конкретних справах тощо). Еко-індивідуальність описує процеси, які зароджуються поза індивідуальністю, проте приводять до її зміни, що знаходить своє відображення у взаємодії з середовищем.

Будь-яка особистість підлягає впливам на мікро- та макрорівні. Макрорівень – широке соціальне середовище, наприклад, нація (переймання національних традицій, звичаїв), мікрорівень – сім'я, школа, друзі, тобто вузьке соціальне середовище.

Прагнучи розширювати сферу спілкування та впливу, досягати взаєморозуміння, з'ясовувати причини власної поведінки та вчинків інших,

особистість вступає в активну взаємодію з оточенням, тобто виявляє активність. **Активність особистості** – здатність ініціювати зміни у процесі відносин з навколишнім світом. Основу активності особи становлять потреби, як рушійна сила її розвитку.

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

2. Соціально-психологічна структура особистості. Соціалізація особистості: поняття, інститути та механізми

У соціальній психології вивчають ті сторони особистості, які характеризують соціальні зв'язки та відносини людини. Це, в першу чергу, «Я-концепція», соціальні установки, цінності, норми, форми соціальної поведінки, її мотиви та мотивація, а також низка інших явищ, що характеризують особистість зі сторони її взаємовідносин та взаємодії з суспільством та іншими людьми. Сюди належить локус контролю, каузальна атрибуція, самопрезентація, самоприниження, самосхвалення та ін.

Б. Паригін, характеризуючи соціально-психологічну структуру особистості, говорить про наявність двох різних структурних моделей особистості – *статичної* та *динамічної*.

Статична структура особистості складається з трьох основних частин:

- загальнолюдської, біосоціальної,
- соціально-специфічної,
- індивідуально-неповторної.

Динамічна структура особистості фіксує основні компоненти психіки індивіда лише у безпосередньому контексті людської діяльності.

Якщо ми починаємо розглядати основні компоненти статичної структури особистості у їх русі, зміні, взаємодії та живій циркуляції – ми здійснюємо перехід від статичної структури до динамічної.

Загальнолюдські психічні властивості індивіда – наявність необхідного комплексу основних психічних процесів та станів; біосоціальна детермінація психіки та поведінки людини; відмінність психіки та поведінки людини від тварин.

Соціально-специфічний досвід – це ті особливості психіки особистості, що пов'язані з фактом її приналежності до тієї чи іншої соціальної спільноти або сукупності спільнот. Це певна програма поведінки у системі норм, правил, шаблонів діяльності.

Соціальні ролі – вихідний та визначаючий елемент соціального досвіду; вони приписані суспільством в цілому, специфічною соціальною організацією або конкретною сукупністю груп прав та обов'язків особистості, що зумовлюються її соціальним положенням та в певній ситуації. Ролі особистості багатогранні, причому одна й та ж особистість виконує декілька соціальних ролей (роль лікаря, батька, чоловіка, сина, онука).

Соціальні норми – правила або моделі поведінки, санкціоновані соціальними групами та очікувані в реальній поведінці осіб, які входять до складу цих груп. Усі норми можна представити у вигляді *норм-рамок*, які жорстко регламентують поведінку та взаємовідносини людей у теперішньому часі та *норм-ідеалів*, що проектують найбільш оптимальні моделі та шаблони поведінки людей на майбутнє. Ступінь значимості тих чи інших норм для індивіда є різним. Це знаходить своє вираження у тому суб'єктивно-практичному ставленні до них особистості, яке носить назву *ціннісні орієнтації*.

Ціннісні орієнтації – система установок, що регулюють поведінку людини в суспільстві. Ціннісні орієнтації «програмують» діяльність людини на тривалий час і визначають генеральну лінію поведінки особистості. Вивчення ціннісних орієнтацій і форм поведінки, що зумовлюються ними, дозволяє зрозуміти логіку дій різних типів людей.

Символи. Одним із засобів поширення, впровадження та закріплення офіційно санкціонованої системи цінностей є символіка. Символи поєднують у собі раціональний зміст та раціональне пояснення значень тієї чи іншої соціальної цінності з високим емоційним рівнем та гостротою її сприймання та переживання.

Засвоєння соціального досвіду включає в себе декілька стадій.

Перша стадія – індивід отримує вихідну інформацію про ті чи інші соціальні значення (ролі, норми, цінності тощо). Дану стадію можна позначити як знання.

Друга стадія настає тоді, коли слідом за отриманим знанням приходить позитивне або негативне емоційно-раціональне ставлення до сприйнятого значення, що становить собою соціально-психологічний стереотип сприймання (визнання – відхилення). Ступінь визнання може бути різним – від легкої симпатії до глибокого переконання.

Третя стадія – готовність діяти відповідно з заданим переконанням.

Четверта (завершальна) стадія – вольове зусилля, необхідне для того, щоб готовність до діяльності перетворилася на саму діяльність.

Самосвідомість особистості. Сутність самосвідомості полягає у вмінні людини відділяти себе від жорсткої та стереотипної біологічної та соціальної програми поведінки, що характеризує її лише як об'єкт біосоціальних відносин.

Якщо говорити про структуру самосвідомості особистості з позиції соціальної психології, то вона представлена:

- родовою самосвідомістю або фактом приналежності до людського роду;
- соціально-специфічною самосвідомістю або фактом усвідомлення людиною своєї приналежності до певних соціальних груп, представником яких вона є (національна, політична, професійна, правова самосвідомість);
- індивідуальною самосвідомістю або фактом усвідомлення індивідом його індивідуально-неповторних особливостей, рис характеру та специфічних життєвих інтересів.

Одним із понять, що широко використовується у сучасній соціальній психології особистості, є «*Я-концепція*».

«*Я-концепція*» – динамічна система уявлень людини про саму себе, до складу якої входить усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних та інших

якостей, а також самооцінка і суб'єктивне сприймання зовнішніх чинників, що впливають на розвиток особистості.

«Я-концепцію» розглядають як установку стосовно себе, а тому в ній, як і будь-якій іншій установці, виділяють взаємопов'язані структурні компоненти:

- когнітивний – сукупність уявлень про свої якості, здібності, характер та ін.;
- емоційно-оціночний – ставлення до себе або до окремих аспектів своєї особистості (самоповага, самозакоханість, самокритичність та ін.);
- поведінковий, що характеризує рівень прояву перших двох компонентів у реальній поведінці.

Когнітивну складову «Я-концепції» прийнято розглядати як множину «Я-образів». На відміну від «Я-концепції», що наділена відносною стійкістю, «образ Я» особистості може змінюватися залежно від ситуації: «Кожен має множину образів власного «Я», що проявляються у різних ракурсах: якою сприймає себе людина у даний момент, яким вона бачить ідеал власного «Я», яким «Я» виглядає в очах інших людей тощо» (Спіркін О.).

Сукупність «Я-образів» особистості диференціюють наступним чином:

- за сферами життєдіяльності людини («соціальне Я», «духовне Я», «моральне Я», «фізичне Я»);
- як реальність та ідеал («реальне Я», «ідеальне Я»);
- за часовими характеристиками («Я теперішнє», «Я минуле», «Я майбутнє»).

На важливості «соціального Я» в структурі особистості акцентують увагу представники символічного інтеракціонізму. Зокрема, Ч. Кулі назвав самість або «Я» ядром біологічної та соціальної природи людини.

«Соціальне Я» – набір особистісних стереотипів, навичок і звичок, що створюють підґрунтя опору для взаємовідносин з людьми. Це м'яка та піддатлива поверхнева сторона особистості, що змінюється за потреби.

«Соціальне Я» представлене наступними ознаками:

- певні аспекти взаємодії суспільства та індивіда;
- визначеність суспільством та соціальними цінностями;

- легко сприймаються іншими людьми у соціальній взаємодії;
- компоненти особистості, які людина вважає важливими у соціальній взаємодії;
- загальні характеристики «Я», що сприймаються іншими людьми.

В кінці 70-х років XX ст. Г. Теджел та Дж. Тернер запропонували теорію *соціальної ідентичності*, відповідно до якої у всіх людей є потреба мати позитивну думку про себе. Ця потреба чинить вплив на мотивацію та когнітивні процеси, спрямована на те, щоб подобатися самому собі. Існують два способи досягнути позитивної думки про себе:

- шляхом власних досягнень;
- шляхом приналежності до певної соціальної групи.

Отже, якщо людина не має визначених особистісних досягнень, але прагне підвищити самооцінку, вона намагається зробити це за допомогою віднесення себе до певної престижної групи у суспільстві (я – українець; я – вегетаріанець; я – маю гарний голос).

Згідно з теорією ідентичності, у людини є потреба сприймати власні групи як такі, що домінують над рештою за певними показниками. Людина приязно/доброзичливо ставиться до власної групи (*груповий фаворитизм*) і зневажливо – до інших груп.

Моделі динамічної структури особистості. Важлива відмінність динамічної структури особистості, на відміну від статичної, її існування в певному відрізку часу, впродовж якого можна говорити про стан психіки або діяльності людини.

Відповідно до цього розрізняють два основних аспекти динамічної структури особистості: внутрішній (інтроспективний) та зовнішній (поведінковий). Обидва аспекти можуть мати характер вербальної або невербальної моделі. Таким чином, існує 4 модифікації динамічної структури особистості:

- структура внутрішнього вербального психічного стану;
- структура внутрішнього невербального психічного стану;
- структура вербальної поведінки;

- структура невербальної поведінки.

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

Поняття «*соціалізація*» вживається в широкому та вузькому розумінні.

Соціалізація у широкому розумінні – це процес та результат засвоєння людиною соціального досвіду; залучення людей до досягнень цивілізації, засвоєння та відтворення людьми культурного досвіду.

Соціалізація вузькому розумінні – це процес та результат засвоєння окремою людиною доступного та необхідного їй соціального досвіду, перетворення людини у повноцінного члена суспільства або якоїсь соціальної групи (наприклад, засвоєння норм права, моралі, культури тощо).

Процес соціалізації відбувається в результаті взаємодії людини з іншими людьми у різних соціальних групах. Він розпочинається з перших днів життя і триває до кінця життя людини. Саме при безпосередній систематичній взаємодії з іншими людьми в індивіда формуються власні переконання, моральні стандарти, звички поведінки.

Соціалізація – результат взаємодії численних чинників: 1) *макрочинники* – космос, планета, країна, суспільство; 2) *мезочинники* – етнос, місце і тип поселення, засоби масової комунікації; 3) *мікрочинники* – сім'я, група ровесників, навчальні, професійні, громадські групи тощо.

Виділяють три сфери, у яких реалізується процес соціалізації: діяльність, спілкування та самопізнання. У першому випадку соціалізація передбачає включення людини у різні види діяльності та їх освоєння. З точки зору спілкування – це формування компетентності у спілкуванні або розвиток комунікативних здібностей людини, що дозволяють їй добре розуміти інших людей та вміло з ними взаємодіяти. Самопізнання як сфера соціалізації – становлення «Я-концепції» особистості.

Процес соціалізації зумовлюються динамікою соціальних аспектів відносин людини з іншими людьми, групами та суспільством в цілому. Найбільш важливими періодами, коли активно відбувається соціалізація, є дитинство,

підлітковий період та юність, хоча безумовно, що соціалізація триває впродовж всього життя людини. Соціалізація дорослих визначається сферами їх діяльності: сімейно-побутова, правова, політична, трудова тощо.

Виділяють 4 основні стадії соціалізації:

- 1) рання (від народження до вступу до школи) – *дитинство*;
- 2) навчання (з моменту вступу до школи до закінчення очних форм загальної та професійної освіти) – *юність*;
- 3) соціальна зрілість – *дорослість*;
- 4) завершення життєвого циклу (з моменту припинення постійної трудової діяльності) – *старість*.

Ще за однією класифікацією виділяють:

- дотрудову,
- трудову,
- післятрудову стадії.

Інститути соціалізації. На всіх стадіях соціалізації вплив суспільства на особистість відбувається або безпосередньо або через групу, при цьому набір засобів впливу зводиться до норм, цінностей та знаків. Іншими словами, група передає норми та цінності за допомогою певних знаків. Конкретні групи, в яких особистість залучається до системи норм та цінностей і які виступають своєрідними трансляторами суспільного досвіду, отримали назву *інститутів соціалізації*.

На дотрудовій стадії соціалізації такими інститутами виступають:

1) в період раннього дитинства – сім'я та дошкільні дитячі заклади. Саме у сім'ї дитина набуває перших навичок взаємодії, освоює перші соціальні ролі, в тому числі, гендерні, засвоює перші норми та цінності. Тип батьківської поведінки (авторитарний чи демократичний) чинить вплив на формування у дитини образу «Я»;

2) в другому періоді дотрудової стадії соціалізації основним інститутом стає школа, що надає дитині систематичну освіту та готує її до життя в суспільстві. Школа розширює також можливості дитини в спілкуванні;

3) залежно від того, чи здобуває людина вищу освіту, виділяється третій період, в межах якого інститутом соціалізації є вищий заклад освіти.

На трудовій стадії соціалізації основним інститутом стає трудовий колектив.

Післятрудова стадія соціалізації – передбачає включення людини в соціальні групи, що визначають особливості її побуту та дозвілля.

Важливою проблемою теорії соціалізації є дослідження її механізмів. Під **механізмами соціалізації** розуміють соціально-психологічні впливи середовища, що безпосередньо сприяють інтеріоризації зовнішніх групових норм і цінностей. Всі механізми соціалізації вітчизняні психологи поділяють на три групи: *неусвідомлювані* (навіювання, зараження, наслідування), *усвідомлювані* (референтна група, авторитет, популярність), окрема група механізмів – *санкції заохочення і покарання*.

В сукупності зазначені механізми сприяють ідентифікації особи з певною соціальною групою, допомагають їх розглядати, оцінювати, розуміти та відкидати ті чи інші цінності, включаючи їх у свою поведінку як результат перетворення суспільних відносин.

Жодне суспільство не могло б існувати, якщо індивіди не засвоїли б у процесі соціалізації певної одноманітності дій і вчинків, якби воно не упорядкувало поведінку людей у потрібному йому напрямі, формуючи у них певні загальні риси. Соціально-історичний тип особистості визначається поняттям **«соціальний характер»** – це та сукупність рис характеру, яка є у більшості членів однієї соціальної групи і виникла в результаті загальних для них переживань і загального способу життя.

Взаємодія особистості і суспільства є процесом засвоєння індивідом соціально-психологічного досвіду, переходу від абстрактної можливості у реальне володіння соціальним статусом. Правильне розуміння поведінки особистості в групі, взаємин індивіда та групи потребує врахування статусно-рольових характеристик. Поняттям **«статус»** визначається місце особи в системі міжособистісних відносин у групі чи суспільстві, її права, обов'язки та привілеї. Водночас, він є показником визнання групою чи суспільством значущості

людини. У ньому виявляють себе групові норми й цінності (*офіційний статус*), а також ставлення до особи членів групи, ступінь їх поваги, авторитетність людини (*неофіційний статус*). Між офіційним і неофіційним статусами існує тісний взаємозв'язок: авторитетна особистість має більше шансів зайняти вищий ранг.

Поняття «*позиція*» тлумачиться як стійка система ставлення людини до певних сторін дійсності, що проявляється у відповідній поведінці та вчинках; це узагальнена характеристика місця людини чи групи в статусно-рольовій структурі. На соціально-психологічному рівні позиція особистості характеризує як стосунки в системі спілкування, так і внутрішній стан людини, її погляди, уявлення, установки щодо умов власної життєдіяльності. Тобто, позиція відображає суб'єктивну сторону становища особистості у соціумі. Оскільки позиція пов'язана зі стійкими характеристиками особистості, виділяють: *активну позицію*, що означає активне, дієве ставлення людини до своїх вчинків і подій у групі чи суспільстві й є показником самоствердження і суб'єктивної зрілості, та *пасивну*, яка є показником соціальної незрілості.

Соціальна роль – спосіб поведінки людини залежно від її статусу чи позиції в суспільстві, в системі міжособистісних відносин. Кожна особистість завжди взаємодіє з багатьма групами, відіграючи в кожній із них певну роль. У класифікації ролей у малій групі, запропонованій Т. Шибутані, виділяються ролі конвенційні і міжособистісні.

Конвенційні ролі залежать від специфіки соціального становища, а саме – від статусу особистості в малій групі. Конвенційні ролі безособистісні, стандартизовані, але не існують без людини, це можливе лише у вигляді наукової абстракції.

Міжособистісні ролі пов'язані з суб'єктивним ставленням, з психічними особливостями осіб, залежать від тих взаємостосунків, які існують у групі, від симпатій і антипатій між її учасниками.

Соціальні ролі і особливості міжособистісних стосунків визначають рольову поведінку особистості і є основними передумовами, поряд з іншими, її розвитку, ефективної соціальної адаптації в суспільстві.

Для пошуку регуляторів соціальної поведінки людини вчені досліджують низку понять, серед яких одне з головних місць займає установка.

3. Соціальні установки особистості. Концепція диспозиційних установок В. Ядова.

Установка – цілісний стан особистості, вироблена на основі досвіду готовність стійко реагувати на передбачувані об'єкти чи ситуації; вибіркова активність, спрямована на задоволення потреби.

Основними *функціями* установки є:

- 1) регулятивна – готовність до дії, передумова дії;
- 2) виражальна – соціальні установки представляють людину як особистість в її відносинах з іншими та суспільством у цілому;
- 3) пристосувальна – дозволяє адаптуватися у відповідному суспільстві (соціальній групі);
- 4) захисна – реалізується завдяки тенденції до подібності соціальних установок у найближчого соціального оточення (наприклад, члени однієї сім'ї мають, як правило, однакові соціальні установки). Людина уподібнює власні соціальні установки з існуючими нормами, щоб справити позитивне враження на оточуючих.

Структуру установки утворюють такі компоненти: когнітивний (виявляється у думках, твердженнях стосовно об'єкта установки; знання про властивості, призначення, способи поводження з об'єктом), афективний (ставлення до об'єкта, виражене в емоціях, які він викликає), поведінковий (готовність до здійснення конкретної діяльності, поведінки з об'єктом).

Основними властивостями соціальних установок є: стійкість та мінливість. Якщо людина у різних ситуаціях реалізує звичний спосіб поведінки стосовно об'єкта, це свідчить про стійкість її установки; якщо вона містить у собі інформаційні протиріччя («когнітивний дисонанс»), то під впливом нової інформації та розумних аргументів у ній можуть відбуватися зміни. В результаті оцінка об'єкта змінюється з негативної на позитивну, а слідом за цим – змінюється йі сама поведінка людини.

За модальністю установки поділяють на: позитивні, негативні та нейтральні.

У соціальній психології поняття «установка» використовується для позначення суб'єктивних орієнтацій людей як членів групи чи суспільства на ті чи інші цінності, що приписують певні соціально прийнятні способи поведінки. Поняття використовується при вивченні відносин особистості як члена групи до тих чи інших соціальних об'єктів, механізмів саморегуляції та стійкості соціальної поведінки, процесу самореалізації, а також при прогнозуванні можливих форм поведінки особистості у певних ситуаціях.

Концепція диспозиційних установок В. Ядова. Основою концепції В. Ядова є розгляд ієрархічної системи диспозицій людини, що регулюють її поведінку і діяльність на різних рівнях соціальної дійсності. Диспозиції особи є зафіксованими в соціальному досвіді схильності сприймати і оцінювати умови діяльності, власну активність і дії інших, а також передумовленість діяти в певних умовах певним чином.

В основу механізму утворення диспозицій в теорії В. Ядова покладена схема Д. Узнадзе, розроблена ним для пояснення виникнення первинних установок (set). Таким чином, диспозиції виникають при «зустрічі» певного рівня потреб і певного рівня ситуацій їх задоволення. На різних рівнях потреб і різних рівнях ситуацій діють відповідно різні диспозиційні утворення. Спочатку розглянемо окремо ієрархію потреб і ієрархію ситуацій.

Ієрархія потреб. В. Ядовим виділяються чотири рівні потреб, відповідно до того, в яких сферах діяльності вони знаходять своє задоволення. Підставою класифікації служать тут послідовне розширення меж активності особи: перша сфера, де реалізуються потреби людини – найближче сімейне оточення; друга сфера – контактна (мала) група, у межах якої діє особа; третя сфера – сфера діяльності, пов'язана з певною сферою праці, дозвілля, побуту; четверта сфера – певна соціально-класова структура, в яку особа включається завдяки засвоєнню ідеологічних і культурних цінностей суспільства.

Певна диспозиція виникає (і діє) на перетині певного рівня потреб і ситуацій їх задоволення. При цьому виділяються чотири рівні диспозицій.

Перший рівень диспозицій – елементарні фіксовані установки (за Д. Узнадзе), що формуються на основі вітальних потреб і в простих ситуаціях. Ці установки позбавлені модальності (переживання «за» або «проти») і не усвідомлюються суб'єктом.

Другий рівень диспозицій – соціальні фіксовані установки (attitude), що формуються на основі потреби людини в спілкуванні, здійснюваному в малій (контактній) групі. Соціальні установки утворюються на базі оцінки окремих соціальних об'єктів (чи їх властивостей) і окремих соціальних ситуацій (чи їх властивостей).

Третій рівень диспозицій – базові соціальні установки (загальна спрямованість інтересів особи відносно конкретної сфери соціальної активності). Ці установки мають трьохкомпонентну структуру (як і attitudes), але це не стільки вираження ставлення до певного соціального об'єкта, скільки до якихось більш значущих соціальних сфер. В цьому випадку спрямованість може бути представлена як ідентифікація особи зі значущою для неї соціальною діяльністю. Наприклад, можна виявити домінуючу спрямованість в сферу професійної діяльності (тоді основні інтереси людини будуть пов'язані, наприклад, з досягненням високого рівня професіоналізму, розширенням професійних знань і умінь, побудовою професійної кар'єри тощо).

Четвертий рівень диспозицій – система ціннісних орієнтацій особи на цілі життєдіяльності людини, а також на засоби їх досягнення. Система ціннісних орієнтацій формується на основі вищих соціальних потреб особи і детермінована загальними соціальними умовами, типом суспільства, системою його економічних, політичних, ідеологічних і культурних принципів.

Запропонована В. Ядовим ієрархія диспозиційних утворень виступає як регулятивна система стосовно поведінки особи, тобто її основна функція – психічна регуляція соціальної діяльності або поведінки суб'єкта в соціальному середовищі. Якщо структурувати діяльність відносно найближчих або більш віддалених цілей, можна виділити декілька ієрархічних рівнів поведінки. При цьому кожен із рівнів диспозицій «відповідальний» за регуляцію певного рівня поведінки.

Перший рівень («поведінковий акт») означає регуляцію безпосередніх реакцій суб'єкта на актуальну предметну ситуацію. Доцільність поведінкових актів диктується необхідністю встановити адекватну відповідність (рівновагу) між специфічними і швидко змінюваними впливами зовнішнього середовища і вітальними потребами суб'єкта в даний момент часу.

Другий рівень регулює вчинки особи. Вчинок є елементарною соціально значущою «одиницею» поведінки. Доцільність здійснення вчинку виражається у встановленні відповідності між простою соціальною ситуацією і соціальними потребами суб'єкта.

Третій рівень регулює вже деякі системи вчинків, що утворюють поведінку в різних сферах життєдіяльності, де людина переслідує більш віддалені цілі, досягнення яких і забезпечується системою вчинків.

Четвертий рівень регулює цілісність поведінки, або власне діяльність особи. «Цілепокладання» на цьому вищому рівні є деяким «життєвим планом», найважливішим елементом якого виступають окремі життєві цілі, пов'язані з основними соціальними сферами діяльності людини (праця, пізнання, сімейне і громадське життя).

Таким чином, на всіх рівнях поведінка особи регулюється її диспозиційною системою. При цьому, в кожній конкретній ситуації і залежно від мети, провідна роль належить певному диспозиційному утворенню. В цей час інші диспозиції є «фоновими рівнями» (у термінології Н. Бернштейна). Так, диспозиційні рівні, що пролягають нижче, активізуються і перебудовуються для забезпечення реалізації поведінки, регульованої адекватним ситуації вищим диспозиційним рівнем. А вищі диспозиційні рівні при цьому активізуються для узгодження поведінкового акту або для узгодження вчинку у рамках цілеспрямованої поведінки в цій сфері діяльності. В цілому в момент, безпосередньо передуючий поведінковому акту, вчинку або початку діяльності, відповідно до рівня діяльності уся диспозиційна система приходить в стан актуальної готовності, тобто утворює актуальну диспозицію. Проте провідну роль тут будуть відігравати саме ті рівні диспозиційної ієрархії, які відповідають певним потребам і ситуації.

За допомогою моделі диспозиційної регуляції соціальної поведінки особи може бути пояснений і експеримент (парадокс) Р. Лап'єра. У ньому різні ситуації (безпосередній прийом гостей і написання відповіді на лист) могли актуалізувати диспозиції різного рівня, тим самим визначаючи різну поведінку власників ресторанів і готелів. Так, у разі письмової відповіді на звернення Р. Лап'єра з проханням прийняти його і китайців ще раз, могли актуалізуватися ціннісні орієнтації, що сформувалися під впливом існуючих у той час в США етнічних забобонів до вихідців із Азії. Діючи відповідно до цих ціннісних орієнтацій, власники ресторанів і готелів відмовили в прийомі китайців. В той же час, в ситуації безпосереднього прийому могли бути задіяні аттїтуди на дотримання прийнятих правил обслуговування клієнта. Таким чином, в різних за рівнем ситуаціях актуалізувалися різні диспозиції. Цим же може бути пояснена безліч фактів, де в певних ситуаціях аттїтюд «не в змозі» управляти поведінкою людини, оскільки актуалізується диспозиція зовсім іншого рівня. Соціальна ж установка може виступати лише засобом, що забезпечує деякі окремі, периферійні моменти цілісної поведінки людини.

Отже, в диспозиційній концепції регуляції соціальної поведінки особи В. Ядова розглядається ієрархічна система диспозиційних утворень – готовностей особи до дії в певних умовах і для задоволення певних потреб. Окрім аттїтюдів, в регуляцію поведінки і діяльності особи тут включені й інші диспозиційні утворення (первинні установки, базові соціальні установки і ціннісні орієнтації), що діють на різних рівнях ситуації (чи в різних умовах діяльності).

Однією з безперечних переваг концепції В. Ядова є те, що поведінка і діяльність здійснюються особою не лише у безпосередній предметній ситуації, але й в умовах широкої системи соціальних зв'язків і стосунків. Крім того, сама соціальна ситуація, в якій розгортається поведінка людини, розглядається як внутрішня компонента диспозиції і як стимул для її актуалізації. Таким чином, ситуація перестає бути (як у зарубіжних теоріях) зовнішнім чинником, протиставленим аттїтуду в учиненні впливу на поведінку людини. В даному випадку зв'язок між ситуацією і поведінкою встановлюється саме через систему диспозицій.

Як доведено засновником Йельської школи переконуючої комунікації К. Ховландом, на формування соціальних установок людей впливають три групи чинників: джерела інформації, зміст інформації та аудиторія, якій ця інформація адресована.

Залежність соціальних установок від джерела інформації:

- 1) при позитивному ставленні людини до джерела інформації соціальні установки змінюються більшою мірою, ніж при нейтральному;
- 2) при негативному ставленні – вони можуть змінюватися протилежним чином («ефект бумеранга»);
- 3) якщо джерело інформації сприймається людьми як «своє», воно чинить більший вплив на формування соціальних установок;
- 4) те джерело інформації, яке сприймається людьми як «чуже», не здатне чинити вплив на соціальні установки.

Залежність соціальних установок від змісту та порядку надходження інформації

- 1) інформація, що надходить першою, здатна чинити більший вплив, ніж інформація другого, третього... порядку («ефект первинності»). Щоб спрацював цей ефект, важливо, щоб люди отримували інформацію неперервним потоком; щоб інформація поступала, коли у людей вже наявна фізична та психічна втома від її сприймання;
- 2) інформація вторинного та іншого порядку чинить більший вплив на формування соціальних установок за таких обставин: якщо люди отримують її частинами, з великим інтервалом часу між ними; ця інформація поступає до людей впродовж дуже тривалого часу і вони забувають про те, що отримали на початку;
- 3) якщо до сприймання інформації люди отримують попередження про те, що їй не потрібно довіряти, вона не чинить впливу на соціальні установки;
- 4) якщо попередження про недовіру до інформації поступило після її сприймання, то установки формуються;
- 5) у більшості випадків складна та суперечлива інформація менше впливає на соціальні установки, ніж проста та несуперечлива.

Від особливостей аудиторії сприймання та оцінка інформації може залежати наступним чином:

- 1) якщо люди позитивно налаштовані стосовно джерела інформації, то приймуть, її навіть якщо вона не точна, не логічна та слабо аргументована;
- 2) якщо люди налаштовані негативно – то інформацію не приймуть, незважаючи на її аргументованість, точність і повноту;
- 3) люди з високим рівнем інтелекту, освічені та культурні більше реагують на розумні доводи, ніж на емоції;
- 4) люди з низьким рівнем інтелекту та культури більше реагують на емоції.

4. Соціально-психологічна характеристика девіантної особистості

Основу регуляції суспільного буття складає сукупність соціальних норм. **Норма** – це явище групової свідомості у вигляді уявлень, що поділяються групою, та найбільш частих суджень членів групи про вимоги до поведінки з урахуванням їх соціальних ролей.

На рівні окремої спільноти норми поведінки, найчастіше, ототожнюються з соціальними репрезентаціями – широко представленими поглядами людей на соціальну дійсність, що містять підтримувані більшістю ідеали та цінності. Значною мірою їх формування обумовлюється способом життя, задоволення потреб, тобто умовами реальної життєдіяльності, що відповідним чином визначають види та умови, випадковість або стабільність певних видів поведінки з огляду на загальноприйнятий спосіб життя.

Форми нормальної (гармонійної) поведінки можуть бути представлені на наступних рівнях:

- на рівні властивостей темпераменту у вигляді збалансованості психічних процесів;
- на рівні характерологічних особливостей у вигляді адаптивності та самоактуалізації;
- на особистісному рівні у вигляді духовності, відповідальності, моральності людини.

Взаємодія особистості з реальністю відбувається у наступних формах:

- пристосування,
- протидія, протистояння,
- уникнення,
- ігнорування.

Гармонійна людина найбільш часто обирає пристосування до реальності.

Відповідно, *девіантна особистість* – людина, яка не прагне дотримуватися соціальних норм, ігнорує їх чи свідомо їм протистоїть.

Основними видами девіантної поведінки визнається асоціальна (антисоціальна), аморальна та аутоагресивна (саморуйнівна) поведінка, що межує з асоціальністю (антисоціальністю) та аморальністю.

Ознаками *асоціальних девіацій* слід вважати:

- соціальну значущість поведінки, тобто вона здатна певним чином вплинути на різні сторони суспільного життя;
- ця поведінка повинна знаходитися під актуальним контролем свідомості та волі суб'єкта (відсутні відповідні психічні патології);
- вона повинна бути регламентована морально-правовими нормами та підконтрольна державним (соціальним) інституціям.

Аморальна поведінка – сукупність вчинків, що характеризують негативне ставлення особи до загальнолюдських цінностей (дисциплінованості, почуття обов'язку, поваги до оточуючих, ввічливості, чесності), порушення яких передбачає громадський осуд. Іноді аморальна поведінка, наприклад, статева розбещеність, супроводжується зниженням моральних критеріїв у суспільстві загалом. Проте, слід враховувати, що зниження моральності у поведінці може бути й своєрідною формою адаптації, коли певний моральний регрес стає передумовою початку нового етапу розвитку, особливо в умовах аномії.

Саморуйнівна (аутоагресивна) поведінка – активність особистості, свідомо чи несвідомо спрямована на заподіяння собі шкоди у фізичній і психічній сферах; аномальний стан особистості, що виражається в її прагненні до саморуйнування внаслідок порушення процесу соціалізації. На феноменологічному рівні вона становить собою соціально-психологічну дезадаптацію, яка спричиняється особистісним конфліктом і викликається парадоксальною для людини ситуацією,

що поєднує в собі наявність життєво важливої потреби і чинників, котрі перешкоджають її задоволенню.

Аутоагресія може проявлятися в різноманітних формах: хімічна адикція (алкоголізм, наркоманія, токсикоманія); нехімічна адикція (азартні ігри, в тому числі гемблінг, Інтернет-залежність); суїцидальна поведінка і нанесення самоушкоджень; харчова залежність; фанатична поведінка (участь у деструктивних релігійних культах, русі футбольних фанатів, тощо); віктимна поведінка; ризикована сексуальна поведінка; заняття екстремальними видами спорту та екстремальними хобі.

Виходячи за межі виключно соціальної трактовки норми і девіацій, можна вказати на наступні концептуальні підходи:

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

Психологічний підхід, на відміну від соціального, розглядає девіантну поведінку у зв'язку з внутрішньоособистісним конфліктом, деструкцією і саморуйнуванням особистості. Сутністю девіантності тут вважається блокування особистісного зростання і навіть деградація особи. Девіант, відповідно до цього підходу, усвідомлено або неусвідомлено прагне зруйнувати власну самоцінність, позбавити себе унікальності, не дозволити собі реалізувати наявні задатки (адиктивні форми поведінки, криміналізація особи як спосіб «соціального самогубства»).

В межах *психіатричного підходу* девіантність розглядається як прояв преморбідних особливостей особи, що сприяють формуванню психічних розладів і захворювань. Під девіаціями розуміються ті відхилення поведінки, що не досягли патологічної виразності, виступаючи у якості «нібито психічних розладів».

Етнокультурний підхід передбачає, що девіації слід розглядати крізь призму традицій того або іншого співтовариства. При цьому норми поведінки, прийняті в одній етнокультурній групі або соціокультурному середовищі, можуть значно відрізнятись від норм (традицій) інших груп. Внаслідок цього істотним визнається врахування етнічних, національних, расових, конфесійних особливостей людини. Тому діагностика девіантної поведінки можлива лише у випадках, якщо така поведінка не узгоджується з нормами, прийнятими в мікросоціумі, або людина демонструє поведінкову ригідність і нездатність до адаптації в нових етнокультурних умовах (наприклад, у ситуації міграції). Останнє може проявлятися навіть, з першого погляду, у незначних аспектах спілкування, проте заважати взаєморозумінню та викликати конфлікти на побутовому ґрунті (наприклад, це стосується мови жестів). Етнічні та соціокультурні норми визначають навіть стиль мислення, ставлення людини до життєвих проблем, пошуку істини тощо.

Віковий підхід визначає девіації як поведінку, що не відповідає віковим нормам і традиціям. Це можуть бути як кількісні (гротескові) відхилення, відставання (ретардація) або випередження (акселерація) вікових поведінкових норм, так і їх якісні інверсії, у тому числі статевого характеру.

Педагогічний підхід – визнає девіантною таку поведінку, що не відповідає завданням та вимогам навчання і виховання.

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

Професійно-організаційний підхід в оцінці поведінкової норми і девіацій базується на уявленні про існування професійних і корпоративних стилів поведінки і традицій. Професійне співтовариство диктує своїм членам певні паттерни поведінки і реагування в тих або інших ситуаціях. Невідповідність цим вимогам дозволяє відносити таку людину до девіантів.

Значна кількість форм девіантної поведінки передбачає застосування системного аналізу з залученням декількох із наведених вище підходів.

Наприклад, враховуючи тотальність проявів сексуальних відхилень, вони аналізуються і в контексті вікових особливостей психосексуального розвитку, і в контексті гендерних норм, і в контексті їх суспільної небезпеки, і в контексті психологічного здоров'я.

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

На феноменологічному рівні оцінка поведінкової норми, патології і девіацій враховує всі відхилення від норми (не тільки соціально небезпечні або сприяючі саморуйнуванню особи). Використовуючи феноменологічний підхід, можна діагностувати і нейтральні з погляду суспільної моралі і права поведінкові відхилення (наприклад, аутична поведінка), і навіть позитивно забарвлені девіації (наприклад, роботоголізм).

Крім того, феноменологічна парадигма дозволяє бачити за кожним з відхилень в поведінці механізми психогенезу, надалі вибираючи адекватну і ефективну тактику корекції. Так, наприклад роботоголізм як поведінкова девіація може бути розглянутий і тлумачиться як адикція, що сформована на ґрунті прагнення до відходу від реальності шляхом фіксації уваги на строго визначеній діяльності, і як прояв психопатологічних особливостей, наприклад, в рамках маніакального синдрому.

Проте в цілому, у разі *позитивних девіацій*, скоріше, йдеться про нестандартну особистість, для якої характерними є оригінальні, творчі ідеї, що мають суспільну значущість і, загалом, свідчать про успішний процес соціалізації та відіграють позитивну роль у прогресивному розвитку суспільства (так звані *інноваційні девіації*). *Негативні ж девіації*, як правило, пов'язані з тим, що особистість не засвоює позитивного соціального досвіду, не може адаптуватися до моральних цінностей і норм поведінки, які відповідають вимогам суспільства, хоча й може досить добре знати ці норми. У таких випадках можуть спрацьовувати *психологічні захисні механізми*, за допомогою яких людина виправдовує порушення норм, зокрема:

- хибних уявлень про те, що певним людям усе дозволено («Правила існують лише для посередностей, а я не такий»);
- ігнорування, знецінення самих соціальні норми через смислові бар'єри (норми сприймаються як повчання, що вже набридли, або як несправедливі, або як такі, що втратили соціальну чинність, тощо).

Уникання нормативного контролю за власною поведінкою свідчить про *девіантність особистості* – наявність у неї сукупності асоціальних та аморальних поглядів на життя, які не відповідають соціальним очікуванням та за певний час стають її соціальною позицією, що перешкоджає самоактуалізації особистості, її особистісному зростанню, спричинює девіантний спосіб життя.

Під *схильністю до дезадаптації* розуміється формування таких паттернів поведінки, які сприяють конфліктності, незадоволеності результатами взаємодії з оточуючими, протистоянню з ними, соціально-психологічній ізоляції. Причому йдеться не тільки про соціальну, але й внутрішньоособистісну дезадаптацію, ознаками якої є незадоволеність собою, результатами діяльності, формування комплексу неповноцінності.

Зокрема, Б. Алмазов, аналізуючи динаміку девіантної поведінки неповнолітніх, виділяє наступні три стадії процесу їхньої соціальної дезадаптації:

1) компенсаторно-поступова стадія, коли неповнолітній прагне зняти внутрішнє напруження у зв'язку з несприятливими обставинами зовнішнього середовища, дезактуалізацією головної мети, переорієнтацією на цілі більш загального порядку;

2) стадія конфліктно-демонстративна, яка виникає, коли попередня лінія поведінки не приносить бажаних результатів;

3) стадія ізоляції, коли особа перестає вважати себе членом колективу та переорієнтовується лише на думку односторонців. У такий спосіб відбувається процес нормативної поляризації та негативної трансформації поведінки.

Загалом же до специфічних ознак девіантної поведінки можна віднести наступні (О. Змановська):

- багаторазові, тривалі порушення не будь-яких, а найважливіших для всього суспільства на цей час норм життя;

- поведінка не є наслідком кризової, нестандартної ситуації, а зумовлена загальною спрямованістю особистості;
- сама поведінка супроводжується різноманітними проявами соціальної дезадаптації, викликає негативну оцінку з боку інших людей;
- поведінка не викликана психічними захворюваннями чи патопсихологічними станами, хоча може за певних умов набувати патологічних форм;
- результатом поведінки є заподіяння реальної шкоди самій особистості чи оточуючим.

Відповідно до ступеня небезпечності як для особи, так і для суспільства, можна відокремити такі *рівні розвитку девіантної поведінки*:

- поведінка, що не схвалюється чи засуджується іншими (епізодичні витівки, бешкетництво);
- морально негативні прояви і вчинки;
- деструктивна та аутодеструктивна поведінка.
- делінквентна поведінка;

Сам же процес розвитку девіантної поведінки можна представити наступним чином:

На *першому рівні (ситуативному)* виявляються лише окремі симптоми девіантної поведінки, зокрема, неслухняність, невиконання окремих соціальних вимог з боку сім'ї та інших соціальних спільнот. Ці симптоми можуть свідчити про необхідність зміни виховних впливів, типу взаємодії та форм соціального контролю з боку оточуючих. Якщо це не вдається, особистість або сама справляється з власними проблемами, або ж девіантна поведінка закріплюється.

Другий етап (стійких порушень) – можна охарактеризувати як стійке порушення соціальних та моральних норм і вимог та перші прояви делінквентної поведінки, що поступово наближається до межі правопорушень. Тут уже є можливим входження до малих груп з вираженою асоціальною спрямованістю. На цьому етапі особистість може й не схвалювати власну поведінку, вважати, що вона не відповідає її власним цінностям і установкам.

На *третьому етапі* девіантна поведінка характеризується накопиченням соціального досвіду в здійсненні соціально несхвалюваних дій і наближається до кримінальної (крадіжки, насильство та ін.). «Криза ідентифікації» на цьому етапі (тобто неспівпадіння уявлень особистості про себе і думки оточуючих), що виникає при цьому, може спричинити гострий внутрішньоособистісний конфлікт. Наслідком такого конфлікту, зазвичай, є ідентифікація з уявленнями оточуючих щодо образу даної особистості. У результаті особистість починає сприймати свою поведінку як нормальну, таку, що відповідає її власним нормам і цінностям.

Однак, особистісні та соціальні кризи, пов'язані з проявами девіантності, *далеко не завжди призводять до руйнування збалансованості людських стосунків із так званими негативними наслідками для соціальної системи.* Мова може йти й про так званий пошук джерел «самопотенціювання особистості», бо ігнорування однієї реальності, її заперечення діалектично передбачає створення нової, побудови таких нових відносин з оточуючим світом, які стають прообразом нової реальності, нової моралі і нової гармонії. Дійсно, на цьому шляху відбувається своєрідний природний добір: слабкі гинуть, сильні виживають і створюють, але для розуміння цього процесу важливо усвідомлювати, що не існує абсолютної протилежності між нормальним і ненормальним, прогресивним і регресивним; і пристосування (адаптація) – не завжди доцільний процес, а непристосування (дезадаптація) – недоцільний, бо аномальні процеси не є просто гомеостатичними або урівноважуючими, і не повертають нас при завершенні до колишнього «здоров'я», а дають нове «здоров'я».

Аналогічна думка щодо такої індивідуальної та суспільної хвороби, як духовна криза, висловлюється С. Грофом. Він вважає, що духовна криза містить у собі великий позитивний потенціал, який сприяє росту й одужанню особи. Отже, девіації можна розглядати як своєрідні симптоми трансформацій норми, прояв кризи і, в той же час, підґрунтя формування нової норми, як щодо пошуку нових шляхів адаптації окремої особистості, так і в загальносоціальному контексті – створення нової норми за рахунок переживання стану аномії як хвороби соціальної системи.

Цікавим з приводу сказаного є висловлювання А. Маслоу, який писав: «За норму видають середнє арифметичне, і підштовхують нас до висновку, що саме така «нормальність» – це краще, що ми можемо чекати від людини. Але я схиляюся вважати такого роду «норму» скоріше хворобою або виродливістю, або затримкою людського розвитку, які зустрічаються раз у раз і які ми не помічаємо»; або «Стає все яснішим те, що ми в психології називаємо «нормою», насправді є психопатологією сірості...».

Будь-яка норма є критерієм і принципом суспільної оцінки лише для певного періоду часу. Творча особистість часто виявляє схильність до самоствердження, відкидаючи компроміси, прагнучи до нових цінностей; завдяки волі і силі духу людина в цьому випадку виходить за рамки обмежень природних інстинктів і норм поведінки.

ТЕМА 4.

ПРОБЛЕМА СПІЛКУВАННЯ В СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

Спілкування – це універсальна реальність людського буття, яка породжується і підтримується різноманітними формами людських стосунків. У цій реальності формуються та розвиваються як різні види соціальних відносин, так і психологічні особливості окремої людини.

Вивчаючи спілкування, дослідники виділяються його різновиди, структуру та функції, що залежить від аспекту, в якому розглядається спілкування. У вітчизняній літературі найбільш поширені два підходи: виділення структурних компонентів, а саме комунікативного, інтерактивного, перцептивного, та виділення структурних складових на основі зумовленості спілкування зовнішніми факторами, тобто сферою суспільних відносин, таких як: міжособистісне, рольове, ритуальне, монологічне, діалогічне тощо.

1. Спілкування як феномен соціальної психології

Спілкування – це соціальне явище, що виникло в процесі суспільно-трудової діяльності внаслідок необхідності обміну інформацією. Суспільна сутність спілкування виявляється в його змісті, функціях, мотивах, видах, формах та способах.

У вітчизняній соціальній психології виділяють три періоди вивчення проблеми спілкування:

I період – дослідження В. Бехтерева. Він першим піднімає питання про роль спілкування як чинника психічного розвитку людини, про вплив групи на індивіда. Сам процес спілкування в його роботах не був предметом спеціальних досліджень, аналізувалася лише результативна сторона спілкування, її вплив на психічні процеси та функції;

II період – до 70-х років XX ст. у розробці проблеми спілкування домінував теоретико-філософський підхід, експериментально вона не вивчалася;

III період – з 70-х років XX ст. спілкування почало розглядатися як самостійний напрям психологічного дослідження.

Предмет дослідження спілкування у соціальній психології – вивчення психологічної структури, механізмів, засобів та форм спілкування людини з іншими людьми.

У процедурі спілкування виділяють такі етапи:

- виникнення потреби в обміні інформацією чи організації взаємодії;
- орієнтування у цілях та ситуації спілкування;
- орієнтування в особистості співбесідника;
- планування змісту спілкування (людина, зазвичай, уявляє, що саме і кому вона скаже;
- вибір (несвідомий чи усвідомлений) засобів, якими слід користуватися, та особливостей невербальної поведінки;
- сприймання та оцінка зворотної реакції співбесідника, контроль ефективності спілкування на основі встановлення зворотного зв'язку;
- корекція (за необхідності) напрямів, стилю, методів спілкування.

Зміст спілкування – інформація, що передається від людини до людини.

Види спілкування. За своїми видами спілкування надзвичайно різноманітне. Можна виділити пряме та непряме спілкування; безпосереднє та опосередковане; вербальне та невербальне, тощо:

- *за очікуваними результатами:* необхідне (без якого спільна діяльність неможлива), бажане, нейтральне, небажане;
- *за безпосередністю контактів:* міжособистісне та масове. Міжособистісне спілкування передбачає безпосередні контакти; масове спілкування є анонімним, спрямованим не на конкретного індивіда, а на маси людей, воно здійснюється, найчастіше, за допомогою ЗМІ та за наявності певної просторово-часова дистанції;
- *за характером інформації:* особистісне та ділове. Особистісне спілкування – це обмін приватною інформацією, ділове – процес взаємодії людей, які виконують спільні обов'язки чи включені в певну діяльність;
- *за особливостями обміну інформацією:* монологічне та діалогічне;

- за тривалістю взаємодії: довготривале та короткочасне;
- за типом зв'язків між учасниками взаємодії: міжперсональне та рольове.

В першому випадку учасниками спілкування є конкретні особи; в другому – носії певних соціальних ролей (наприклад, вчитель та учень; лікар та пацієнт), тобто людина тут – це соціальна одиниця, що виконує конкретні соціальні функції.

Основними характеристиками спілкування є: стиль, форма та засоби.

Стиль спілкування – система принципів, норм і методів організації взаємодії за допомогою обміну інформацією.

Проблема стилю найбільш повно досліджена у сфері лідерства та керівництва, де виділяють три основні стилі спілкування: авторитарний (ділові короткі розпорядження, чітка мова, заборони без поблажливості, уникнення емоцій); демократичний (інструкції у формі пропозиції, товариський тон розмови, заохочення чи покарання з порадами); ліберальний (відсутність спрямованості на справу, заохочень та покарань, конвенційний тон).

За формою спілкування поділяється на вербальне та невербальне.

Вербальне спілкування здійснюється за допомогою мови і мовлення, *невербальне* – представлене наступними знаковими системами:

- оптико-кінетичною (міміка, жести, пантоміміка),
- паралінгвістичною (якість, діапазон, тональність голосу),
- екстралінгвістична (паузи, сміх, діалект, жаргон),
- візуальною (зоровий контакт),
- проксемічною (організація простору та часу).

Засоби спілкування: знакові (мовлення), смислові (невербальні), матеріальні.

Спілкування – явище поліфункціональне. Виділяють наступні функції спілкування: інструментальну (засіб передачі інформації), синдикативну (засіб об'єднання людей), експресивну (засіб вираження емоцій), самовираження, соціального контролю. Ще за одною класифікацією (В. Панфьоров), в спілкуванні представлені наступні функції: комунікативна, інформаційна, когнітивна, емотивна, конативна, креативна.

Якщо узагальнити підходи різних дослідників, можна виокремити такі *функції спілкування*: обмін інформацією (комунікативна), сприймання і розуміння

іншої людини (перцептивна), узгодження і коригування дій у спільній діяльності (інтерактивна).

2. Характеристика комунікативної сторони спілкування

Одним із найбільш важливих завдань, що вирішуються в процесі спілкування, є обмін інформацією. Комунікація – це завжди взаємодія, тому лише з метою аналізу вона може розглядатись як самостійна інформаційна сторона міжособистісного спілкування.

Як вже зазначалося, основними засобами комунікації є знакові (мовлення), матеріальні, смислові (невербальні), причому психологічно підготовлена людина користується всіма засобами, а не лише мовою як знаком.

За особливостями мови можна певною мірою скласти психологічну характеристику людини. Для цього необхідно звертати увагу на три групи ознак: звукові, семантико-граматичні, категоріальні.

Звукові ознаки – тембр, висота голосу, інтенсивність (голосність), темп мови, характер та розподіл пауз, характер та ступінь виділення різних елементів мови, ступінь фонетичної редукції, інтонація. Вони залежать від віку, статі, типу вищої нервової діяльності.

Семантико-граматичні ознаки – характер заповнення пауз (ее... ммм...), багатство та міра виразності мови, рівень мовної культури. Вони залежать, переважно, від загальної культури, розвиненості інтелекту та особливостей соціокультурного середовища, до якого належить особа.

Категоріальні ознаки (вікові, соціальні, територіальні, національні) – на відміну від вищеназваних, притаманні особі як представнику певної номінальної групи. Наприклад, вікові особливості існують завдяки тому, що мова розвивається достатньо швидко, і кожне нове покоління формує своє уявлення про мовні норми.

Матеріальні засоби спілкування – результати людської праці. Одним із найбільш виразних серед них є *почерк*, його діагностичне значення підтверджене представниками ленінградської школи психології під керівництвом Б. Ананьєва. Справа в тому, що несвідома напруга певних груп м'язів супроводжує всі наші

душевні рухи. Так, якщо людина знаходиться в стійкому емоційному стані або у неї стійкі поведінкові тенденції, це проявиться в напрузі окремих груп м'язів. Відмінності в тонусі різних груп м'язів стають джерелом різниць в розташуванні ліній на папері, що проявиться у своєрідності почерку.

Смислові засоби спілкування – оптико-кінетична інформація, візуальний контакт, міжособистісний простір, мимовільні прояви фізіологічних реакцій. Зокрема, оптико-кінетична інформація – експресивні особливості обличчя (міміка) та поведінки людини (жести, хода, постава тощо) – настільки виразна, що дозволяють передавати смисл окремих слів, а також виразів, емоційних станів і ставлення до співрозмовника. Своєчасна діагностика емоційного стану партнера багато в чому може визначити весь хід комунікації; правильно вибрана дистанція може задати тон усій подальшій розмові.

Специфіка міжособистісної комунікації визначається активно-діяльнісною природою людини, яка здійснює цей процес, і полягає в наступному:

1) кожний учасник комунікативного процесу вбачає в своєму партнерові не об'єкт, а активного суб'єкта, і на цю його активність потрібно орієнтуватись, аналізуючи його мотиви, цілі, установки;

2) кожен із учасників отримує нову інформацію;

3) характер обміну інформації є не що інше, як психологічний вплив однієї людини на іншу, який здійснюється за допомогою «семантично значущою інформації», що може спрямовуватись як на окремого індивіда (аксіальна інформація), так і на багатьох реципієнтів (ретиальна інформація);

4) цей процес відбувається лише за умови єдиної системи кодування та декодування знаків (тезаурусу);

5) можливість виникнення комунікативних бар'єрів як психологічних перепон різного походження, які реципієнт встановлює на шляху небажаної, втомлюючої або небезпечної для нього інформації.

За характером впливу інформація, що йде від комунікатора, може бути спонукальною і констатуючою. *Спонукальна* інформація висловлюється в наказі, проханні, інструкції, пораді, вона розрахована на те, щоб стимулювати певні дії. Виділяють стимулювання декількох видів: активізація, інтердикція (заборона) та

дестабілізація (порушення певних форм поведінки та діяльності). *Констатуюча* інформація виступає у формі повідомлення і передбачає зміну поведінки не прямо, а опосередковано і поступово.

Специфіка міжособистісної комунікації представлена наступними процесами:

- зворотний зв'язок;
- наявність комунікативних бар'єрів.

Зворотний зв'язок. Для формування особистості надзвичайно важливо знати, як вона сприймається та оцінюється іншими людьми. Сторонні думки про себе люди дізнаються в процесі спілкування, причому вони можуть як співпадати з власною точкою зору, що породжує довіру у відносинах, так і розходитися з нею – породжуючи конфлікти. Основна умова зворотного зв'язку – вміння слухати співрозмовника.

Бар'єри комунікації. Комунікативні бар'єри можуть бути пов'язані з недостатністю інформації, її викривленням або з небажанням чи невмінням відчувати іншу людини; часто перешкодою на шляху до узгодження є побоювання втратити вплив (на людину або на групу).

Американський психолог М. Розенберг вважає, що існують три основних складових спілкування, які чинять перешкоди на шляху до співпереживання іншій людині, провокуючи непорозуміння та вимушений захист:

- слова, що сприймаються як вимога;
- слова, що сприймаються як осуд (діагноз);
- слова, що не залишають вибору.

Виділяють наступні бар'єри спілкування: бар'єри ставлення, бар'єри розуміння та соціально-культурні бар'єри.

Бар'єри ставлення виникають через особливі соціально-психологічні стосунки, які склалися між партнерами, а також через наявність своєрідних фільтрів довіри та недовіри.

Бар'єри розуміння пов'язані із змістовними та формальними характеристиками самого повідомлення (фонетичні, стилістичні, семантичні, логічні).

Соціально-культурні бар'єри пов'язані з приналежністю суб'єктів комунікації до різних соціальних, культурних, національних, релігійних груп.

3. Перцептивна сторона спілкування, її характеристика

Процес сприймання і оцінювання людьми один одного в процесі спілкування – це його *перцептивна сторона*. **Соціальна перцепція** – це сприймання зовнішніх ознак людини, співвіднесення їх з особистісними характеристиками, інтерпретація та прогнозування на цій основі її вчинків. Соціальна перцепція включає характеристики об'єкта і суб'єкта сприйняття, механізмів процесу міжособистісної перцепції, а також ефектів, що супроводжують цей процес.

В процесі соціальної перцепції здійснюється:

- емоційна оцінка іншого;
- спроба зрозуміти його вчинки та спрогнозувати поведінку;
- створення на цій основі власної стратегії поведінки.

Доведено, що найбільшою мірою сприймання та розуміння іншої людини залежить від чинників, що мають соціально-психологічну природу. Виділяють наступні **механізми соціальної перцепції**.

1. *Фізіогномічна редукція* – судження про внутрішні, психологічні особливості людини на основі її зовнішнього вигляду (виразу обличчя, статури, ходи, постави тощо).

У кожній національній культурі існує безліч фізіогномічних уявлень та прикмет. Добре відомо, що означає, наприклад, тверде підборіддя, високе чоло, вузькі губи; існує фіксований набір прикмет і щодо інших частин обличчя (очей, брів, вух). В експериментах О. Бодальова встановлена наявність таких стереотипів сприймання: люди з квадратним підборіддям мають сильну волю, з високим чолом – розумні, з жорстким волоссям – непокірний характер, повні люди – добродушні, люди низького зросту відзначаються властолюбством, енергією, бажанням командувати, тонкі губи – ознака потаємності, постійно напіввідкритий рот – свідчить про невеликий розум.

Відомо, що фізіогномісти часом дають дуже точну характеристику людині, яку вони короткочасно спостерігають. Але є й інший погляд – не можна жорстко пов'язувати окрему деталь зовнішності з характером, це обов'язково призведе до помилки. Істина полягає в тому, що зовнішність, звичайно, відображає деякі внутрішні особливості, і в цьому немає нічого ненаукового чи ідеалістичного (будова скелетно-м'язової системи визначає конституцію, яка, у свою чергу, впливає на манеру поведінки і характер). Відповідно, механізм фізіогномічної редукції може бути корисним, якщо не вимагати від нього надто багато – абсолютної точності та надійності.

2. *Соціальна категоризація та порівняння* – розподіл людей за певними категоріями, тобто визначення їх соціального статусу та порівняння зі своїм статусом. Така процедура може бути досить простою (наприклад, «старий – молодий», «бідний – багатий») або ж складною (наприклад, «розумний – дурний», «порядний – непорядний»). Вона дуже важлива, бо ідентифікуючи себе з певною соціальною групою, ми сприймаємо її права, обов'язки, привілеї. Виникає відчуття «Ми» («моя група») на відміну від «Вони» («їх група»), причому в міжгруповому спілкуванні «Ми» частіше переоцінюються, а «Вони» – недооцінюються.

Від того, до якої соціальної категорії ми відносимо людину, залежить наше ставлення до неї та наступна поведінка, причому одна й та сама людина може бути віднесена до різних соціальних категорій (наприклад, генерал А. Піночет, з одного боку – «кривавий диктатор»; з іншого сторони – «творець економічного чуда»).

Із зазначеного можна зробити важливий висновок: наше розуміння людей завжди певною мірою неточне та упереджене, оскільки «Ми» повинні мати хоча б маленькі переваги. Отже, в умовах соціальної несправедливості різко зменшується неупередженість оцінок, терпимість та взаєморозуміння між людьми, що належать до різних груп.

3. *Стереотипізація* – розуміння іншої людини шляхом автоматичного перенесення на неї типових для даної групи характеристик («всі вони такі»). Безумовно, що об'єднувати всіх одним штампом – велике спрощення і огрублення

дійсності. Але стереотипи існують, оскільки вони виконують свою функцію – просто й швидко оцінити іншу особу. Більше того, стереотипи здатні створювати нову соціально-психологічну реальність («стереотип очікування»).

Вищезазначені механізми розуміння людини людиною діють в умовах міжгрупового спілкування; при міжособистісному – взаєморозуміння реалізується за рахунок інших механізмів, провідними серед яких є наступні.

1. *Атрибуція (каузальна атрибуція)* – розуміння іншої людини шляхом приписування їй тих чи інших причин поведінки з позицій власного життєвого досвіду та здорового глузду.

Феномен атрибуції (приписування) виникає тоді, коли в людини є дефіцит інформації про іншу людину, при цьому вона підпорядковується наступним закономірностям: а) події, що часто повторюються і супроводжують явище, яке спостерігається, передуючи йому, зазвичай, ми розглядаємо як його можливі причини; б) якщо вчинок, який ми прагнемо пояснити, незвичний і йому передувала незвична подія, то саме її ми схильні вважати причиною цього вчинку; в) якщо існує декілька варіантів для інтерпретації поведінки особи, то обирається суб'єктивно найбільш бажаний варіант.

Дослідники атрибуції виявили також схильність людей ігнорувати ситуаційні причини дій та їх результатів на користь диспозиційних (стійкі риси людини, мотиви, установки). Тенденцію суб'єктів сприйняття недооцінювати ситуаційні та переоцінювати диспозиційні впливи на поведінку інших було названо *фундаментальною помилкою атрибуції*.

Звичайно ми маємо справу з трьома видами інформації: знання про іншу людину; знання про ситуацію, в якій вона поводитися певним чином; наш власний досвід соціальних контактів. Коли ми достатньо знаємо про суб'єкта і обставини, в яких він опинився, атрибуція зводиться до мінімуму; коли ж ми мало або нічого не знаємо про людину та зовнішні обставини, то використовуємо власні, нехай і обмежені знання та досвід. Отже, чим менша доля об'єктивної інформації, тим більш суттєві помилки атрибуції.

2. *Децентрація* – це психологічна здатність абстрагуватися від свого «Я» і наблизитися до «Я» іншої людини. Вона необхідна у тих випадках, коли

об'єктивної інформації достатньо і немає принципової необхідності апелювати до суб'єктивного досвіду.

Люди зі зниженою здатністю до децентрації називаються егоцентриками (від «Ego» – «Я»): увесь світ існує ніби тільки заради них, а вони знаходяться в його центрі. Децентрація і атрибуція певним чином протилежні за характером: у першому випадку ми наближаємося до позиції партнера, дивимося на світ його очима, у другому – навпаки.

3. *Емпатія* – розуміння переживань іншої людини без слів, на чуттєвому рівні, завдяки проникненню в її внутрішній світ. Невербальна інформація може бути більш промовиста й важлива, ніж слово, але її сприймання потребує високого рівня емпатійності.

4. *Соціальна рефлексія* – усвідомлення особою того, як вона сприймається партнером по спілкуванню, тобто своєрідний подвоєний процес дзеркального відображення один одного.

5. *Особистісна ідентифікація* – процес розуміння іншої людини шляхом ототожнення себе з нею, що відбувається на основі засвоєння властивих йому цінностей, соціальних установок і ролей. Перший об'єкт, із яким ідентифікує себе дитина, – батьки. Особистісна ідентифікація дуже важлива для нормального психічного розвитку людини на всіх вікових етапах, але особливо – у підлітковому та юнацькому віці. Можливість ідентифікації немовби «відкриває двері» у світ людей і емоційних людських контактів із ними.

В соціальній психології досліджені та узагальнені чинники, що заважають правильно сприймати та оцінювати людей:

- наявність попередніх установок, оцінок, переконань, уже сформованих стереотипів;
- прагнення зробити попередні висновки про людину ще до того, як про неї була отримана достовірна інформація;
- поєднання у цілісний образ певної сукупності особистісних якостей та ігнорування якостей, що йому не відповідають;

- ефект «ореолу» (hallo-ефект), згідно з яким первісне ставлення до якоїсь однієї частини особистості переноситься на увесь її образ, а загальне враження про людину – на оцінку її окремих якостей;

- ефект «первинності» – перша почута чи побачена про людину або подію інформація може суттєво впливати на наступне до неї ставлення;

- ефект «останньої інформації» – негативна інформація про людину негативна здатна перекреслити всі її позитивні риси;

- відсутність бажання і звички дослуховуватися до інших людей.

Формування першого враження про людину. Зовнішній образ людини (міміка, жести, пантоміміка, одяг та ін.) на початку соціальної перцепції складається у єдиний цілісний образ, що дозволяє зробити висновки про її наміри та мотиви, емоції, установки, властивості особистості. Залежно від першого враження ми реагуємо певним чином; тобто здійснюємо чи не здійснюємо наступні контакти.

Виділяють декілька схем формування первинного враження про людину.

Перша схема спрацьовує за умови нерівності партнерів за певною ознакою (зріст, розум, матеріальне становище). Людина, яка домінує за якимось важливим параметром, починає оцінюватися вище й за іншими значимими параметрами. Чим більш невпевнено відчуває себе спостерігач в даний момент – тим швидше розвивається даний механізм.

Друга схема пов'язана з сприйманням партнера як особливо привабливого зовні: привабливу особу люди схильні переоцінювати за іншими важливими психологічними та соціальними параметрами.

Третя схема зумовлюється ставленням до нас партнера по спілкуванню: людей, які добре ставляться до нас і поділяють наші погляди, ми схильні оцінювати вище й за іншими показниками.

Роль зовнішності при сприйманні людини людиною наочно продемонстрована В. Панфьоровим та О. Бодальовим. Експериментально доведено, що: 1) на основі зовнішності формується лише перше враження; 2) формування образу іншої людини на основі першого враження залежить від особливостей особистості суб'єкта сприймання; 3) такий образ завжди містить

неточності, а оцінка рис особистості та її емоційного стану може виявитися поспішним узагальненням; 4) при формуванні думки про якості особистості важливе значення має загальна естетична виразність зовнішності, ступінь її відповідності ідеалу краси.

Дослідження, проведені у США показали, що приваблива людина: більш ймовірно, одержить рекомендації для роботи після проведеного інтерв'ю; вважається більш ефективним психологом-консультантом; навіть, отримає вищу оцінку за письмове завдання. Проте «ефект краси» суттєво впливає на оцінку особи лише у момент першого враження. В подальшому оцінка людини людиною починає визначатися іншими чинниками, в першу чергу, особливостями міжособистісної взаємодії.

Перше враження про людину піддається також впливу ефектів первинності, новизни та послідовності інформації, яка надходить. Зокрема, в експериментах Е. Лачинза встановлено, що попередження людини щодо неправдивості першого враження успішно обмежує вплив першочергово пред'явленої інформації про особистість незнайомця. Як наслідок, досліджувані, попереджені про можливі помилки першого враження, демонструють протилежну тенденцію – інформація, що пропонується в другу чергу, чинить більший вплив, ніж першочергова.

Вплив імпліцитної теорії особистості на сприймання іншої людини був доведений у дослідженнях американського психолога Г. Келлі (1950 р.): при первинному сприйманні людини кожен із нас має певну імпліцитну позицію. Наприклад, якщо ми вважаємо людину агресивною, то одночасно – й енергійною; якщо вважаємо доброю – й чесною.

4. Спілкування як взаємодія (інтерактивна сторона спілкування)

Інтерактивна сторона спілкування – це ті його аспекти, що визначають взаємодію та організацію спільних дій, дозволяють реалізувати деяку загальну для партнерів діяльність. У вітчизняній соціальній психології поняття «інтеракція» і «взаємодія» здебільшого ототожнюються.

Взаємодія – це універсальна властивість всього існуючого світу речей і явищ в їх взаємній зміні, впливові одного на інші; в суспільстві взаємодія –

система зв'язків між особами, соціальними групами, сукупність всіх соціальних відносин.

Сучасна соціальна психологія розглядає взаємодіяльність через призму активності особистості (К. Абульханова-Славська, М. Обозов, В. Татенко та ін.). Взаємодія між людьми виникає як функція діяльності (предметно спрямована активність) та поведінки. Аналізуючи взаємодіяльність, деякі автори окремо розглядають індивідуальну діяльність (за формулою «мета – засоби – результат») і спільну діяльність (власне взаємодіяльність), виділяючи такі її компоненти як когнітивний, емоційно-комунікативний і практичний, що по-різному представлені в індивідуальній та спільній діяльності. Так, у спільній діяльності, на відміну від індивідуальної, всі три компоненти наявні в більш повному вигляді, крім того, емоційно-комунікативний компонент є центральним. Таке трактування спільної діяльності надає можливість обґрунтувати єдність взаємодіяльності зі спілкуванням: спілкування входить у взаємодіяльність як її засіб (інструмент).

Г. Андрєєва, дотримуючись запропонованої нею структури спілкування, тобто виходячи з того, що спілкування в широкому розумінні слова включає в себе комунікацію як обмін інформацією, визначає взаємодію як самостійну сторону спілкування. Такий підхід виключає як відрив взаємодії від комунікації, так і їх ототожнення: комунікація здійснюється в процесі спільної діяльності та з приводу неї, і саме в цьому процесі людям необхідно обмінюватись і інформацією, і самою діяльністю, тобто встановлювати норми і засоби спільних дій. Ці дії забезпечують планування спільної діяльності, її координацію і розподіл функцій. За їх допомогою здійснюється взаємне стимулювання, взаємний контроль та взаємодопомога у процесі вирішення спільного завдання. Це передбачає, що кожен з учасників-партнерів взаємодії зробить свій внесок у досягнення мети, що забезпечить більшу, порівняно з індивідуальним виконанням завдання, ефективність.

Структура взаємодії представлена:

- суб'єктами взаємодії,
- їх взаємним зв'язком;
- взаємним впливом один на одного;

- взаємними змінами суб'єктів спілкування.

Взаємодія – процес, що складається з фізичного контакту; спільного переміщення в просторі; групових чи масових дій; вербального та невербального контакту.

Види соціальних взаємодій (за Р. Бейлсом)

Зона постановки проблеми	Прохання про інформацію, прохання висловити думку, прохання про вказівки
Зона розв'язання проблеми	Пропозиція, думка, орієнтація інших
Зона позитивних емоцій	Солідарність, зняття агресивності, згода
Зона негативних емоцій	Незгода, створення напруги, демонстрація антагонізму

Соціально-психологічна взаємодія. Отже, взаємодію можна розглядати в двох аспектах. Перший із них – взаємодія як контакт двох або більше осіб, що має своїм результатом взаємні зміни їх поведінки, діяльності, стосунків, установок; другий – взаємодія як взаємно зумовлені індивідуальні дії, пов'язані циклічною причинною залежністю. В цьому аспекті поняття «взаємодія» використовується для позначення способу реалізації спільної діяльності, мета якої зумовлює взаємне узгодження індивідуальних дій, розподіл і кооперацію функцій.

Взаємодія як контакт між людьми. Обставини підштовхують кожну людину до багатьох інших осіб. Відповідно до своїх потреб та інтересів, людина обирає серед інших людей тих, з ким вона потім вступає у взаємодію. Такий тип зв'язків, що характеризується короткотривалістю, називається контактом. Можна виділити наступні *види контактів*: просторові, контакти зацікавленості, контакти обміну.

Просторові контакти. Для того, щоб взаємодіяти з іншими людьми, кожна особа повинна визначити їх у певному просторі (де вони, скільки їх). Така просторова орієнтація є первинним моментом, від якого залежить подальша поведінка людини та її майбутні соціальні взаємозв'язки. Кожна людина щодня

зустрічається з іншими людьми в транспорті, на вулиці тощо; в присутності інших вона змінює свою поведінку.

М. Обозов виділяє два типи просторових контактів: 1) можливий просторовий контакт, коли поведінка особи змінюється через ймовірність присутності людей в певному місці. Я. Щепанський називає такий контакт «опосередкованим»; 2) візуальний просторовий контакт, або контакт «мовчазної присутності», коли поведінка особи змінюється під впливом спостереження інших людей. В психологічних дослідженнях застосовується термін «публічний ефект», сутність якого в тому, що характеристики індивідуальної діяльності і поведінки змінюються під впливом пасивної присутності інших. Отже, просторовий контакт є первинною і необхідною ланкою у формуванні соціальних взаємодій.

Контакти зацікавленості. Їх сутність полягає у виборі соціального об'єкта, який має певні цінності або риси, що відповідають потребам даної особи. Вступаючи в просторовий контакт, людина виділяє зі всіх соціальних об'єктів, що просторово сприймаються, певний, з яким вона пов'язує позитивні або негативні емоції, тобто той, який має риси або властивості, що відповідають її інтересам (наприклад, зовнішність, фізична сила, наявність необхідної інформації, почуття гумору та ін.). Такий контакт може бути взаємним або одностороннім, очним або заочним, викликати негативні або позитивні емоції.

Психологічним механізмом виникнення подібного контакту є мотив як спонукання до діяльності, що пов'язана з задоволенням потреби. Кожна особа має набір мотивів відносно різних сторін оточуючої її діяльності. Мотиви пов'язані між собою і складають мотиваційну структуру особистості. В основному вони є потенційними, тобто до певного часу не усвідомлюються; однак в якийсь момент відбувається поєднання потреби особистості з об'єктом оточуючого середовища. Мотив, що відповідає даній потребі, актуалізується, і виникає *інтерес* – форма виявлення потреби, що забезпечує спрямованість особистості на усвідомлення цілей діяльності. Актуалізований мотив ще не є соціальною дією, а лише першими кроками до її здійснення.

Під час контакту зацікавленості діє саме такий механізм актуалізації мотиву. Контакт зацікавленості може перерватись або продовжуватись залежно

від багатьох чинників, але перш за все, *від сили і важливості для особистості актуалізованого мотиву, і відповідно сили інтересу; ступеня взаємності інтересів; ступеня усвідомлення свого інтересу, навколишніх обставин.*

В контактах зацікавленості виявляються унікальні індивідуальні риси особистості, а також особливості соціальних груп, організацій, інститутів, до яких вона належить (наприклад, юнак, який має відповідні фізичні дані, може зацікавити тренера спортивного клубу, але він зовсім нецікавий для підприємця, який шукає робітника).

Контакти обміну – специфічний вид соціальних взаємозв'язків, в яких особи обмінюються цінностями, не маючи прагнення змінити поведінку інших людей. (Я. Щепанський). Це означає, що в ході таких короточасних контактів увага особи концентрується на самому предметі обміну, а не на іншій особі. Щодня людина має багато контактів обміну: купляє квитки у транспорті, обмінюється репліками з пасажирями метро, запитує, як знайти певну вулицю і т. ін.

Наприклад, особа бажає купити газету і для цього вступає в контакт із кіоскером, обмінюючи гроші на потрібний їй товар. Контакти розвиваються тут на ґрунті однієї підстави: потреби у придбанні газети; саме цей предмет є центральним у появі інтересу і наступного контакту обміну. Контакти обміну, що повторюються, можуть сприяти виникненню більш складних соціальних взаємозв'язків, що вже будуть звернені на людину, а не на об'єкт обміну.

Взаємодія як організація діяльності. Як уже зазначалось, взаємодія – це також організація діяльності, тобто процес, коли відбувається зумовлювання індивідуальних дій, що пов'язані циклічною залежністю, Поведінка кожного з учасників виступає тут одночасно стимулом і реакцією на поведінку інших. Сучасний український психолог В. Татенко, визначаючи взаємодію суб'єктів між собою як взаємовплив, розглядає її як послідовну зміну суб'єкт – об'єктних характеристик учасників цього процесу: спочатку один є суб'єктом, а інший – об'єктом впливу, а потім навпаки.

Соціальна взаємодія як організація діяльності між людьми складається з таких елементів: діюча особистість, потреба в активізації поведінки, мета

діяльності, метод діяльності, інша діюча особа, на яку спрямований вплив, результат діяльності. Крім того, елементом організації діяльності є також зовнішнє оточення діючої особи (ситуація). Як відомо, будь-яка діюча особа не перебуває в ізоляції. Її оточує матеріальний світ, соціальне середовище (групова взаємодія), культурне середовище (норми і цінності суспільства). Сукупність матеріальних, соціальних і культурних умов складає ситуацію, що виражається в умовах дії і засобах дії.

Жодна людина не здійснює діяльності без врахування ситуації. Ситуація входить в систему соціальної взаємодії через орієнтацію особи. Розрізняють *оціночну і мотиваційну орієнтацію* особи на ситуацію. Це означає, що кожна діюча особа повинна оцінити своє оточення (інших діючих осіб, умови і засоби оточуючого середовища) і з допомогою мотивації внести корективи в мету і методи здійснення соціальної взаємодії.

Механізм соціальної взаємодії. Соціальна взаємодія, на відміну від імпульсивних, рефлексивних дій, ніколи не відбувається миттєво. До її здійснення у свідомості діючої особи повинна виникнути досить стійка спонука до активності. Така спонука називається мотивацією. Мотивація, в аспекті розгляду її як елементу організації соціальної взаємодії, – це сила, що штовхає особу до здійснення певних дій. Отже, *механізм соціальної взаємодії складається з потреби, мотивації і самої дії.*

Будь-яка соціальна дія починається з виникнення в особи потреби, що надає їй певну спрямованість: це можуть бути, наприклад, фізичні потреби (в їжі, сні та ін.), потреби в безпеці, спілкуванні, досягненні певного статусу, самоствердженні та ін. Потреба співвідноситься з об'єктами (суб'єктами) зовнішнього середовища, актуалізуючи строго визначені мотиви. Соціальний об'єкт у поєднанні з мотивом, що актуалізується, викликає інтерес. Поступовий розвиток інтересу призводить до появи у особи мети щодо конкретних соціальних об'єктів. Момент появи мети означає усвідомлення особою ситуації і можливість подальшого розвитку суб'єктивної активності, що далі спричиняє формування мотиваційної установки, тобто потенційної готовності до здійснення соціальної дії.

У повсякденній практиці часто спостерігається майже миттєве здійснення соціальних дій, які видаються невмотивованими і спонтанними. Проте, якщо проаналізувати такі миттєві дії, то в них завжди можна виділити початкову потребу, інтерес і, нарешті, формування мотиваційної установки. Існують соціальні дії, процес мотивації яких може бути настільки розтягнутим, що початкова потреба забувається, від чого складається уявлення, що мотиваційна установка виникла сама собою. Але при цьому завжди існує «перший поштовх», тобто потреба, що призводить до соціальних дій.

Вивчення генезису і структури соціальної дії дуже важливе для практики. Розглядаючи, наприклад, ряд взаємодій між керівниками і підлеглими, можна за окремими діями виявити причини напруги у взаємовідносинах, способи керівного впливу, ступінь неузгодженості або, навпаки, узгодженості дій підлеглих і т. ін.

Здійснюючи соціальні дії, кожна людина відчуває на собі дії інших людей. Ці інші люди (людина) можуть активно заперечувати, погоджуватись або виявляти пасивність. У відповіді на це людина буде здійснювати соціальні дії, змінюючи спосіб переконання або спосіб діяльності, тобто в результаті взаємодії відбувається обмін соціальними діями.

Велику роль у здійсненні взаємодії відіграє система взаємних очікувань (експектацій), які пред'являються особами і соціальними групами один до одного. Зустрічаючись з незнайомою людиною, ми завжди уявляємо собі, що вона буде робити і як поводитись відповідно до прийнятих в групі або суспільстві норм. Загальноприйняті очікування дають нам можливість оцінити поведінку даної особи і прийняти рішення щодо продовження взаємодії. Наприклад, певна особа призначає ділову зустріч незнайомій людині. У кожного з них існує певна система очікуваної поведінки, яка є загальноприйнятою: партнер повинен прийти вчасно, додержуватись ритуалу знайомства, бути ввічливим і т. ін. Якщо ці очікування не виправдовуються для однієї зі сторін, то взаємодія може припинитися або ж залишитися ситуаційною. Якщо ж очікування обох сторін виправдаються, то виникнуть нові експектації (очікування), які вже будуть пов'язані з особливостями даної людини, з її статусом, способом виконання соціальної ролі, з інституційними нормами, які вона представляє.

Взаємодія може продовжуватись і стати стійкою, багаторазовою і навіть постійною. В ході стійкої взаємодії експектації постійно змінюються, з'являються нові очікування, але такі, які надавали б взаємодії досить упорядкованого і передбачуваного характеру.

Дослідження взаємодії в концепції «символічного інтеракціонізму». Свідченням важливості інтерактивної сторони спілкування є поява в історії психології спеціального напрямку, який розглядає взаємодію як вихідний пункт будь-якого соціально-психологічного аналізу.

Інтеракціоністські теорії об'єднують низку теоретичних концепцій, де спільним є наголос на аналізі взаємодії людини зі своїм соціальним оточенням. На думку інтеракціоністів, людина осягає світ через символічні значення, що набуваються в ході соціалізації в результаті участі в численних інтеракціях. Людина як носій і виконувач ролей навчається їх виконувати, включаючись з моменту народження в соціальну комунікативну мережу, в процеси взаємодії. Процес взаємодії між людьми має таку особливість як опосередкованість символами, їх інтерпретацію учасниками взаємодії. Цей напрям, який отримав назву «символічного інтеракціонізму», пов'язаний із ім'ям Дж. Г. Міда (1863-1931 рр.).

Д. Г. Мід – особистість яскрава і відома. Для нього основним у людській дії є *інтерпретація*, створення значень, опосередкування безпосередніх впливів. Навіть жести партнерів по комунікації сприймаються не прямо, а як символи, продукти інтерпретації чуттєвого матеріалу. Для того, щоб зробити значимим кожен момент діяльності, людина наділена психологічним механізмом, який включає: а) перероблені, нормативні для особистості уявлення про неї інших людей; б) спонтанні відповіді на соціальні впливи інших; в) «самість», що координує попередні інституції. Цей механізм виникає з комунікації і заради комунікації. Партнери спілкування прилаштовуються один до одного, розшифровуючи взаємні наміри у жестах, позах, виразі обличчя і, перш за все, в обміні словами.

Символічний код для інтерпретації себе й іншого може утворюватись у спілкуванні, але людська комунікація настільки складна, що більшу частину

значень людині приходится брати в готовому, узагальненому вигляді із символічного тезаурусу культури. Він складається з досвіду минулих взаємодій і розписаний у вигляді норм групової поведінки, яка тяжіє над спонтанними діями людей.

Центральним в теорії Дж. Г. Міда є поняття міжіндивідуальної взаємодії, яка відіграє вирішальну роль у становленні людського «Я». В розробці своєї теорії Мід використав також теорію Ч. Кулі про так зване «дзеркальне Я», в якій особистість розуміється як сума психічних реакцій людини на погляди оточуючих. Однак у Міда це питання вирішується інакше. Становлення «Я» відбувається дійсно в ситуаціях взаємодії, але не тому, що люди – це прості реакції на погляди інших, а тому, що ці ситуації є ситуаціями спільної діяльності. В них формується особистість, в них вона усвідомлює себе, не просто вдивляючись в інших, а взаємодіючи з ними. Отже, центральна ідея інтеракціоністської концепції полягає в тому, що особистість формується у взаємодії з іншими особами, і механізмом цього процесу є встановлення контролю за діями відповідно до уявлень про неї, яке складаються в оточуючих.

У соціальному розвитку людина проходить дві фази: на першій із них (game) вона засвоює ролі значущих Інших, а на другій (play) вчиться «володіти» ролями, підпорядковувати їх. Соціальний розвиток полягає у формуванні певного рольового репертуару, причому дитина здатна стати об'єктом у власних очах настільки, наскільки вона здатна грати роль Іншого. В результаті створюється образ «узагальненого Іншого», в якому втілюються соціальні норми. Самосвідомість особистості, її «Я» є похідною від спілкування. У індивіда формується уявлення про себе, про своє «Я» в результаті орієнтації на «значущого Іншого» і на те, як вона сприймається цим «значущим Іншим». «Прийняття ролі Іншого» – основний механізм соціалізації. Спочатку дитина орієнтується на експектації «значущих Інших» (батька, матері), але при розширенні контактів відбувається генералізація, і об'єктом орієнтації стає «генералізований Інший», що ототожнюється Дж. Г. Мідом з узагальненою соціальною групою.

Прийняття ролі іншого, інших, узагальненого іншого – це стадії перетворення фізіологічного організму в рефлексивне соціальне «Я». Походження «Я» є цілком соціальним, основна його характеристика – здатність ставати об'єктом для самого себе, що відрізняє його від неживих предметів і живих організмів. Багатство і своєрідність закладених в тому або іншому індивідуальному «Я» реакцій, способів дії, символічних змістів залежить від різноманітності і широти систем взаємодії, в яких «Я» бере участь. Структура завершеного «Я» відображає єдність і структуру соціального процесу.

В той же час, соціальний індивід (соціальне «Я») є джерелом руху і розвитку суспільства. Мід виділяє в системі «Я» дві підсистеми. Перша з них становить собою властиву даній особі сукупність установок «Інших», тобто інтерналізовану структуру групової діяльності; друга, навпаки, має автономний характер, є джерелом спонтанної, непередбачуваної поведінки, відображає специфіку реакцій особи на соціальні стимули. Реагуючи неочікувано, ця підструктура вносить в структуру взаємодій зміни, які, складаючись, змінюють зміст соціального процесу, не даючи йому жорстко кристалізуватися.

Розвиваючи і систематизуючи ідею дзеркального «Я», Дж. Г. Мід поклав її в основу розуміння соціалізації особистості. Згідно з цією ідеєю, обов'язковою умовою соціалізації індивіда є спілкування з іншими людьми і засвоєння їх думок про себе. Не існує почуття «Я» без відповідного йому почуття «Ми», «Він» або «Вони». Свідомі дії завжди соціальні; вони означають для людини співвіднесення своїх дій з тими уявленнями про її «Я», які складаються у інших людей. Інші люди – це ті дзеркала, в яких формується образ «Я» людини. Людина має стільки «соціальних Я», скільки існує осіб і груп, думку яких вона цінує.

На думку Дж. Г. Міда, ознакою істинно соціальної істоти є здатність виділяти себе з групи і усвідомлювати своє «Я», що забезпечується спілкуванням з іншими. Особистість становить собою сукупність психічних реакцій людини на думку про неї оточуючих. «Я» включає: 1) уявлення про те, яким я здаюся Іншій людині; 2) уявлення про те, як цей Інший оцінює мій образ; 3) специфічне почуття «Я» (подібне гордості, самоповазі або приниженню), яке з цього випливає. Все це складається в «почуття особистої визначеності» людини – «Дзеркальне Я».

«Я» виступає синтезом соціального і індивідуального в людині, гарантом і одночасно результатом її інтеракцій з соціальним середовищем. Суспільство розкривається особі у вигляді соціальних аспектів її власної особистості, воно практично не існує за межами свідомості індивіда. Отже, сукупність процесів взаємодії конституює суспільство і соціального індивіда. Дія індивіда сприймається іншими людьми, опосередковуючись значенням. Взаємодії детермінуються системою символів, тобто поведінка людини в ситуаціях взаємодії обумовлена символічною інтерпретацією цих ситуацій. Людина – це істота, яка включена в знакові ситуації. Суспільство регулює дії людей за допомогою символів, що стають *соціальними детермінантами* взаємодії.

Можна погодитися з оцінкою відомих американських психологів Л. Хьєлла і Д. Зіглера, яку вони дають інтеракціоністському напрямку в психології. Інтеракціональна модель, на їх думку, як мінімум, становить собою дуже потрібну поправку в галузі психології, яка до цього зосереджувалась на особі в цілому, часто ігноруючи взаємні зв'язки між людиною і умовами її життя, що постійно змінюються. Більше того, інтеракціоністський підхід повинен розширити наші уявлення про те, в яких ситуаціях вирішальну роль у побудові поведінки відіграють особистісні характеристики, а в яких вони не мають значення.

Транзактний аналіз Е. Бьорна – це напрям, що становить собою дослідження взаємодії з точки зору регулювання дій учасників через їх позиції, а також врахування характеру ситуацій і стилю взаємодії. На думку Е. Бьорна, кожен з учасників взаємодії може виконувати одну з трьох ролей, які він означив як Батько, Дорослий, Дитина. Позиція Дитини – «Хочу!», позиція Батька – «Потрібно», позиція Дорослого – поєднання «Хочу» і «Потрібно». Ці позиції є психологічним визначенням певної стратегії у взаємодії.

У кожної людини, відповідно з її психічним станом, складаються певні схеми поведінки. Репертуар цих станів Е. Берн розбив на такі категорії: 1) стан «Я», подібний до образу батьків; 2) стан «Я», спрямований на об'єктивну оцінку реальності; 3) стан «Я», який діє з моменту його фіксації в ранньому дитинстві і становить собою архаїчні пережитки. Ці стани відповідають позиціям Батька, Дорослого і Дитини, одна з яких виявляється у людини в соціальній взаємодії в

кожен момент часу і може змінюватися відповідно зі зміною психологічних станів.

Кожен стан, по-своєму, дуже важливий для виживання, функціонування і взаємодії людини. Дитина – це джерело інтуїції, творчості, спонтанних спонук і радості; Дорослий – контролює діяльність Батька і Дитини та є посередником між ними. Батько навчає, «як прийнято робити», допомагає зберегти багато часу і енергії.

В концепції Е. Бьорна одиниця спілкування називається *транзакцією*. Людина, на яку спрямовано транзактний стимул, у відповідь щось скаже або зробить, тобто здійснить транзактну реакцію.

Типи соціальної взаємодії. Впродовж життя люди вступають в численні види взаємодій, на основі чого в соціальній психології створено низку їх класифікацій. Найбільш поширеним є *дихотомічний поділ*, тобто розподіл їх на два протилежних види: *співробітництво (кооперація)* і *суперництво (конкуренція)*, узгодженість і конфлікт, пристосування і опозиція, асоціація і дисоціація та ін. З цієї точки зору аналізуються два протилежних вияви взаємодії: з одного боку, такі, що сприяють організації спільної діяльності, з іншого – ті, що так або інакше перешкоджають їй.

Співробітництво передбачає взаємопов'язані дії осіб, спрямовані на досягнення загальних цілей з взаємною вигодою для сторін. Взаємодія на основі суперництва представлена спробами випередження або пригнічення партнера, який прагне до ідентичних цілей. Ці два типи взаємодій є полярними, супроводжуються протилежними почуттями, установками і орієнтаціями у сторін. Якщо в умовах співробітництва виявляються почуття вдячності, потреби у спілкуванні, бажанні поступитись, то в умовах конкуренції часто виникають почуття страху, неприязні, ненависті, заздрощів, роздратування. В результаті повторення того чи іншого типу соціальної взаємодії виникають різні види відносин між людьми.

Співробітництво – це взаємодіяльність, яка означає координацію зусиль її учасників, упорядкування, комбінування цих зусиль. Включеність у взаємодіяльність всіх її учасників створює певні відносини, що виконують

функцію їх поєднання в кооперацію. О. Леонтьєв звертає увагу на дві основні риси спільної діяльності: розподіл єдиного процесу діяльності між її учасниками і зміну діяльності кожного з них. Системоутворюючим чинником спільної діяльності, що об'єднує людей в єдину кооперацію, є загальна мета, котра спричиняє необхідність спілкування.

Важливим питанням у зв'язку з цим є з'ясування, на якій основі формується загальна мета і як із нею співвідносяться індивідуальні цілі. Б. Ломов відзначає наступні моменти, важливі для пошуку відповіді на дане питання. *По-перше*, в процесі життя в особистості формується певна система цілей, так би мовити, своєрідне «поле цілей», в якому одні цілі займають провідне, інші – підпорядковане положення. Їх співвідношення є динамічним. Завдяки існуючому в особи полі цілей, створюється можливість узгодження індивідуальних цілей і формування тієї спільної мети, яка потрібна для організації конкретної спільної діяльності. *По-друге*, спільна мета пов'язана з потребами групи як цілісного утворення, тому важливо, щоб члени групи розуміли свою роль в реалізації загальної мети і могли її трансформувати в особисту мету.

Як відзначає О. Леонтьєв, спілкування не просто опосередковує спільну діяльність людей, воно дозволяє презентувати кожному з учасників цієї діяльності деякі її елементи, починаючи з мети і завдань діяльності і включаючи її структуру (аж до операційної), цілі окремих дій, які входять до її складу, об'єкти діяльності, використовувані в ній знаряддя, відомості про ситуацію, необхідні для обстановочної аферентації, узагальнені дані про ймовірний досвід окремих учасників діяльності і взагалі про їх психологічні особливості, необхідні для прийняття рішення спільної діяльності в цілому.

Внаслідок контакту і цілеспрямованої діяльності між учасниками групи утворюються відносини змагальності, які є провідними в формуванні властивості, яку Б. Ломов характеризує як енергію сукупного суб'єкта, тобто таку, що може значно підсилювати здібності окремих осіб. Це видно на прикладі того, як напруга примноження психічних і фізичних сил в процесі колективної виробничої діяльності стає однією з умов підвищення продуктивності праці. Навіть в умовах простого об'єднання однорідної праці багатьох людей їх спільна сила

перебільшує суму індивідуальних сил цих осіб, оскільки в результаті контакту і змагальності, що викликаються цим контактом, відбувається збільшення енергії. Вже сам суспільний контакт викликає змагання і своєрідне збудження життєвої енергії, що збільшує індивідуальну продуктивність окремих осіб.

Значний інтерес в цьому плані становлять дослідження А. Петровського, які підтверджують існування в колективі механізмів, що призводять до підсилення індивідуальних здібностей. Під впливом взаємодопомоги, єдності цілей, передачі трудового досвіду, стимулювання навчання у членів колективу формуються такі типові риси, як інтерес, «смак» до праці і творче ставлення до неї. Все це складає дієві чинники, які формують колективні здібності.

Характер взаємодії визначається самим предметом діяльності. Як підкреслює Г. Андреева, в реальній практичній діяльності людини основним питанням є не те, яким чином спілкується людина, а те, з приводу чого вона спілкується. Розглядаючи колектив як суб'єкта спільної соціально обумовленої діяльності, А. Петровський зауважує, що можна побачити, як суб'єкт опредметнюється в об'єкті своєї діяльності, і разом із тим, як цей об'єкт розпредметнюється в суб'єкті, в колективі, опосередковуючи і перетворюючи міжіндивідуальні зв'язки і відносини.

У вітчизняній соціальній психології експериментальні дослідження кооперації найчастіше спрямовані на аналіз внесків учасників взаємодії і ступеня включеності до неї. Що ж стосується протилежного типу взаємодії – конкуренції, то тут аналіз сконцентовано на найбільш яскравій її формі – конфлікті.

Конфлікт – відкрите протистояння між членами взаємодії, яке виникає внаслідок взаємовиключних інтересів і позицій. *Соціально-психологічний конфлікт* – особливий вид міжособистісної взаємодії, в основі якої лежить об'єктивна суперечливість цілей, інтересів і думок учасників. На психологічному рівні ця суперечливість виявляється в інтенсивних переживаннях учасників щодо ситуації, опонентів і самих себе.

В наведеному визначенні є три важливих моменти для розуміння суті соціально-психологічного конфлікту. *По-перше*, конфлікт може розгортатись в різних системах соціальних відносин. *По-друге*, не все те, що масова свідомість

іменує конфліктом (чвари, суперечки, незрозуміння, розходження і т. ін.) є соціально-психологічним конфліктом, бо останній побудовано саме на спільних, але протилежно спрямованих тенденціях. *По-третє*, не кожна об'єктивна суперечність перетворюється в конфлікт. Вона повинна пройти деякий шлях від власне суперечки до конфлікту як психологічної реальності, важливою складовою якої є негативні переживання учасників.

Суперечність, яка лежить в основі соціально-психологічного конфлікту, породжує так звану «об'єктивну конфліктну ситуацію», де основними структурними компонентами є: сторони конфлікту і його об'єкт.

Сторони конфлікту представлені конкретними людьми і їх цілями, які є близькими в межах однієї сторони і знаходяться в суперечності з цілями опонентів – тих, хто складає іншу сторону. Учасників конфлікту може бути дуже багато, але сторін – завжди дві. Кожна сторона займає в конфлікті певну позицію.

Позиція в даному випадку – це більш-менш точна і відповідна реальності реакція учасників на питання причин участі у конфлікті. Внутрішня позиція – це сукупність мотивів, реальних інтересів, цінностей, що спонукають людину або групу приймати участь у конфлікті. Внутрішня позиція може не усвідомлюватись учасниками, частіше вони озвучують собі і спостерігачам зовнішню позицію.

Об'єкт соціально-психологічного конфлікту – це реальний або ідеальний предмет, заволодіти яким прагнуть всі учасники даної взаємодії. Об'єкт має властивості, які перетворюють його в епіцентр розбіжностей. Він неподільний і, на думку опонентів, може належати тільки одній стороні цілком, повною мірою. Кожна сторона намагається засобами, що є в її розпорядженні, зробити об'єкт більш доступним до себе і менш доступним для іншого. Якщо об'єктивна суперечність пройде *стадії ідентифікації і формування суб'єктивного образу* конфліктної ситуації, така взаємодія, з великою ймовірністю, перетвориться в психологічний конфлікт.

Включена в конфлікт людина може до якогось часу не усвідомлювати його. Однак в певний момент її кроки до досягнення мети стають неможливими, в результаті чого у неї виникає стан фрустрації.

Ідентифікація з конфліктною ситуацією може бути істинною і помилковою. В першому випадку людина справедливо приписує іншій особі причину своєї фрустрації: ця людина дійсно є її опонентом і претендує на той самий об'єкт. У випадку помилкової ідентифікації опонент вибирається неправильно і виникає так званий помилковий конфлікт, який розв'язувати дуже складно, оскільки він не має жодної об'єктивної основи, наявне лише емоційне неприйняття.

Наступний крок у перетворенні об'єктивної суперечливості в психологічний конфлікт – це формування в опонентів образу конфліктної ситуації. Суб'єктивний образ конфліктної ситуації включає уявлення про себе в конфлікті (цілі, цінності, можливості), про опонентів, про ситуацію, в межах якої розгортається конфліктна взаємодія. Оскільки в суб'єктивних образах конфлікту відбувається трансформація об'єктивної ситуації конфлікту, стають можливими наступні викривлення останньої.

Схематизація, спрощення реального конфлікту. Оскільки конфліктні відносини надмірно експресивні, вимагають від людини значних психічних сил і на аналіз багатоманітних аспектів взаємовідносин їх не вистачає, виникає неусвідомлена тенденція до суб'єктивного звужування відносин. Людина виділяє і концентрується на одній із їх ліній, де їй найпростіше розгорнути конфлікт.

Викривлення і зменшення перспектив розвитку взаємодії. У свідомості учасників конфліктні відносини немов би завершуються, втрачають своє майбутнє. Небезпека такого викривлення в тому, що опоненти, здійснюючи свої дії стосовно один до одного, не прораховують, ігнорують їх наслідки, що призводить до ескалації конфлікту.

Поляризація оцінок і суджень. Стосовно власної поведінки і намірів партнера починають домінувати «чорно-білі», категоричні судження.

Комунікативні викривлення. В комунікації опонентів спрацьовують різноманітні бар'єри, які фільтрують інформацію, надають словам уявлюваного значення.

Атрибутивні викривлення. Виявляються у приписуванні собі та іншому мотивів, особистісних властивостей, намірів. В процесі розвитку конфлікту часто

гіперболізуються недоліки і негативні риси особистості опонента, свій же образ наділяється лише позитивними рисами.

В теоретичній моделі Л. Петровської соціально-психологічний конфлікт проходить *чотири стадії розвитку*: виникнення об'єктивної конфліктної ситуації, інцидент, конфліктні дії, завершення.

На першій стадії конфлікт як психологічна реальність ще не представлений, однак уже існує його зародок. Люди, почавши діяти і усвідомивши неефективність дій, прагнуть пояснити цю ситуацію. *Формою прояву фрустрації стає інцидент* – подія, яка засвідчує учасникам взаємодії існування деякої проблеми. Її сутність ще не зрозуміла, але виникає напруга, суперечки. Саме на цій стадії формується істинна або помилкова ідентифікація та образ конфлікту.

Стадія конфліктних дій є центральною. На цій стадії відносини опонентів бурхливо розвиваються, що призводить до зміни практично всіх структурних компонентів конфліктної ситуації. Об'єкт конфлікту має тенденцію до розростання, в конфлікт втягується все більше учасників.

Будучи драматичною і напруженою, третя стадія не може тривати надто довго, і конфлікт переходить на стадію завершення. Існують дві можливості її перебігу: створення умов, що не допускають подальших інцидентів, і розв'язання самої об'єктивної суперечності.

Зняття інциденту – це спроба «погасити» конфлікт або через його усвідомлення (без конфліктних дій), або через витіснення у підсвідомість конфліктної ситуації. Тут можливі наступні варіанти:

- забезпечення виграшу одній стороні – передбачає визнання іншою стороною своєї поразки. Проте необхідно пам'ятати, що перемога однієї сторони – це завжди тимчасовий стан, який зберігається до найближчого серйозного інциденту;

- зняття конфлікту за допомогою брехні. Такий спосіб лише дає сторонам відстрочку у вирішенні проблеми;

- зміна цільових установок хоча б одним з учасників. Це ситуація, коли одна зі сторін більше не бажає володіти об'єктом конфлікту;

- зникнення самого об'єкту конфлікту за волею учасників або поза їх бажанням;

- розв'язання конфлікту шляхом співробітництва, що потребує спеціально організованих зусиль у знаходженні загальних інтересів і цілей, звуженні зони розбіжностей до мінімуму і укладанні певної угоди. Таке завершення конфлікту стосується, як правило, ділових конфліктів, які зачіпають соціальні або матеріальні інтереси учасників взаємодії.

На стадії завершення найбільшою мірою виявляється той факт, що кожен конфлікт втілює в собі дві сторони: руйнівну і перетворюючу. Американський соціальний психолог М. Дейч, один із найбільш видатних теоретиків конфлікту, виділяє два основних типи конфліктів: деструктивний і конструктивний.

Деструктивний – це такий конфлікт, який перешкоджає взаємодіяльності. Як правило, він переводить причини, що створили перешкоду в діяльності, «на особистість», чим і пояснюється специфіка його розвитку: розширення кількості учасників, примноження негативних установок на адресу один одного, а також його ескалація (зростання напруги, упередженості проти партнера). Розв'язання такого конфлікту є дуже складним.

Конструктивний конфлікт виникає у випадку, коли зіткнення стосується не особистісної несумісності, а виявлення різних точок зору на якусь проблему і способи її вирішення. В цьому випадку конфлікт сприяє формуванню більш глибокого розуміння проблеми, а також трансформації мотивації партнерів. Факт права на існування точки зору опонента сприяє становленню кооперативної взаємодії, тим самим з'являється можливість розв'язання конфлікту шляхом дискусії.

Конструктивне вирішення конфлікту можливе лише в процесі ефективного спілкування конфліктуючих сторін. *Фази спілкування в конструктивному конфлікті:*

- підготовка;
- з'ясування ситуації та встановлення психологічного контакту;
- концентрація уваги на певній проблемі і задачах сторін, формулювання теми для спілкування;

- мотиваційний зондаж (розуміння мотивів співбесідника та його інтересів);
- аргументація та переконання, якщо є розбіжність в думках;
- фіксація результатів;
- завершення спілкування.

Особливе місце в технологіях ефективного спілкування займають цільові установки конфліктуючих сторін. З однієї сторони, опоненти потребують того, щоб правильно зрозуміти один одного, з іншої – взаєморозумінню заважає відсутність довіри, «закритість» сторін, обумовлена усвідомленим чи неусвідомленим самозахистом у конфлікті. Саме тому, для забезпечення ефективного спілкування в конфлікті потрібно створити атмосферу взаємної довіри, сформувані цільову установку на співробітництво. Важливо пам'ятати психологічний закон спілкування: *кооперація породжує кооперацію, а конкуренція – конкуренцію.*

Основний зміст технологій ефективного спілкування в конфліктах зводиться до дотримання певних правил та норм спілкування:

- концентрувати увагу не на доповідачі, а на його повідомленні;
- уточнювати, чи правильно ви зрозуміли загальний зміст інформації та її деталі;
- повідомляти іншій стороні в перефразованій формі зміст сприйнятої інформації;
- не перебивати доповідача, не критикувати його, не надавати порад. Це можна зробити після отримання інформації та її уточнення;
- намагатися, щоб вас почули та зрозуміли, для чого дотримуватися послідовності передачі інформації;
- підтримувати атмосферу довіри, взаємної поваги, проявляти емпатію до співбесідника;
- використовувати засоби невербальної комунікації (візуальний контакт, кивання головою в знак розуміння та ін.).

До основних чинників, що сприяють «вирівнюванню» напруги в конфлікті належать:

- надання партнеру можливості висловитися;

- вербалізація емоційного стану (свого стану та стану партнера), результатом чого є його усвідомлення та звільнення від негативних емоцій;
- підкреслення спільності з партнером;
- за наявності неправоти – її визнання;
- пропозиція спільного пошуку виходу з ситуації, яка склалася;
- звернення до фактів;
- використання техніки співчуття та психологічна підтримка.

До стратегій поведінки особистості в ситуації конфлікту за моделлю К. Томаса – Р. Кілмена належать: уникнення, пристосування, конкуренція, співробітництво, компроміс.

Основою для виділення даних стратегій є динаміка співвідношення між ступенем *наполегливості у задоволенні власних інтересів* та ступенем *готовності піти назустріч іншому у задоволенні його інтересів*.

Уникнення – не передбачає задоволення нічиїх інтересів (наприклад, батькам не подобається стиль одягу сина, проте вони не обговорюють це питання, вважаючи, що проблема вирішиться сама по собі).

Пристосування (поступливість) – представлена поступками опоненту аж до повної капітуляції перед ним. Поступка може бути трактована як прояв слабкості, що призведе до ескалації вимог опонента.

Конкуренція (суперництво) – виражає прагнення задовольнити лише власний інтерес та не брати до уваги інтереси партнера. Суперництво надає особі можливість досягнути бажаного результату, але порушує взаємовідносини між людьми.

Компроміс – задоволення потреб кожної з сторін певною мірою. Це лише тимчасовий вихід із ситуації, оскільки жоден не задовольняє свої інтереси повною мірою.

Співробітництво – прагнення максимально задовольнити і власні інтереси, і інтереси партнера.

Аналізуючи конфлікти, Д. Майерс відзначає, що взаємовідносини або організації, в яких немає конфліктів, очевидно, приречені на згасання. Конфлікти породжують відповідальність, рішучість і небайдужість. Будучи зрозумілими і

розв'язаними, вони можуть стимулювати оновлення і поліпшення відносин між людьми. У відсутності конфліктів люди рідко усвідомлюють і вирішують свої проблеми. Світ – це результат творчо розв'язаного конфлікту, коли сторони долають те, що здавалось їм несумісним, і досягають справжньої узгодженості у взаємодії.

ТЕМА 5.

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА МАЛИХ ГРУП

Соціальна група – це об'єднання двох або більше людей, які взаємодіють один із одним і залежать один від одного, оскільки подібні потреби і цілі змушують їх розраховувати один на одного. До елементарних параметрів групи належать: композиція (склад), структура групи, групові процеси.

Композиція групи визначається залежно від того, яка група досліджується і які ставляться цілі в дослідженні. Значимі характеристики (стать, вік, професійні чи моральні якості) задаються дослідником. *Групові структури* представлені горизонтальними (лідерство, комунікації) та вертикальними (неофіційні й офіційні відносини) стосунками. До *групових процесів* належать процеси розвитку, згуртованості, прийняття рішення та ін.

1. Поняття малої групи в соціальній психології. Основні підходи до вивчення малих груп

Соціальна група – відносно стійка сукупність людей, пов'язаних між собою спільними цінностями, цілями, системою взаємин і взаємовпливів. Всім соціальним групам притаманні певні загальні риси, найважливішими з яких є наступні.

1. Соціальна група існує в єдиній, конкретно-історичній системі соціальних відносин та є одним із її елементів, що виконують строго визначені функції. Група не може функціонувати без зв'язку з єдиним суспільним організмом.

2. Соціальні групи детермінуються матеріальними умовами їх існування та, у свою чергу, зумовлюють соціальну поведінку своїх членів.

3. Соціальна група стосовно до інших груп є єдиним цілим – соціально-психологічною реальністю, причому ця реальність не менша, ніж реальність кожної особи, яка її складає.

4. Кожній соціальній групі притаманні специфічні соціально-психологічні риси та схильність до певної системи цінностей, що найбільш повно відображають групові інтереси.

Групи – спільності неоднорідні, тому їх можна класифікувати за різними підставами:

- а) за *способом утворення*;
- б) за *кількістю учасників*;
- в) за *цілями та характером стосунків*;
- г) за *цілями та характером взаємодії*;
- д) за *ступенем емоційно-когнітивної ідентифікації*.

За першою підставою групи поділяються *умовні* та *реальні*. Умовні групи – це спільності людей, що виділяються номінально, на основі певної ознаки. Такою ознакою може бути вікова, статева, національна, професійна приналежність тощо. До складу умовних груп входять особи, які не підтримують міжособистісних зв'язків або, навіть, не знають один одного (наприклад, молодь, учні старших класів, лікарі, спортсмени). Реальна група – це фактично існуюче об'єднання людей, створене для досягнення спільних цілей, для поєднання зусиль у спільній діяльності. У реальній групі обов'язково наявне спілкування («загальна мова»), за допомогою якого формуються групові рішення, оцінки, уявлення.

За другою підставою групи можна поділити на *малі* та *великі*. Мала група – відносно стійке, нечисленне за складом, пов'язане загальними інтересами та цілями об'єднання людей, у якому здійснюється особистий, безпосередній контакт між учасниками. У великій групі також існують загальні цілі та інтереси, але вона надто численна, щоб усі її учасники могли спілкуватися безпосередньо (наприклад, курс студентів, водії тролейбусного депо). Нижня межа малої групи складає дві-три особи, при цьому більшість авторів вважає, що мала група розпочинається з діади.

Між тим, відносини у діаді мають обмежений характер і не відображають всієї повноти міжособистісних зв'язків. Зокрема, в діаді наявна лише найпростіша, генетично первинна форма спілкування – емоційний контакт. Діаду неможливо розглядати як повноцінний суб'єкт діяльності, оскільки в ній

фактично відсутній тип спілкування, опосередкований спільною діяльністю. У діаді в принципі не вирішується конфлікт, що виникає з приводу діяльності, бо він набуває чисто міжособистісного характеру. Присутність третьої особи (спостерігача), не включеної в конфлікт, створює основу для вирішення конфлікту та знімає його особистісну природу. Отже, лише починаючи з тріади, з'являються власне групові взаємостосунки та взаємодія.

Оптимальний розмір нормально функціонуючої малої групи складає п'ять-сім осіб (« 5 ± 2 » за Д. Міллером), при їх збільшенні у малій групі утворюються окремі підгрупи. На користь цього твердження висувається такий аргумент: оскільки група контактна, необхідно, щоб особа мала можливість одночасно утримувати в полі своєї уваги всіх членів групи.

Верхня межа малої групи визначається соціальними психологами по-різному: від 10-15 до 30-40 осіб (за даними Дж. Морено). Г. Андрєєва дотримується позиції, що якщо група задана у системі суспільних відносин у якомусь конкретному розмірі і якщо він достатній для виконання певної діяльності, то така межа й буде верхньою.

Отже, мала група – це обмежена сукупність осіб, які безпосередньо взаємодіють між собою, а також:

- відносно регулярно та тривало контактують «віч-на-віч», на мінімальній дистанції, без посередників;
- мають загальну мету або цілі, реалізація яких дозволяє задовольнити значущі індивідуальні потреби та стійкі інтереси;
- беруть участь у системі розподілу функцій та ролей у спільній життєдіяльності, що передбачає різною мірою виражену кооперативну взаємодію учасників, яка проявляється як у кінцевому продукті спільної активності, так і в самому процесі його створення;
- дотримуються спільних норм і правил внутрішньої та міжгрупової поведінки, що сприяє консолідації внутрішньогрупової активності та координації дій відносно оточуючого середовища;
- цінують переваги від об'єднання, тому відчують почуття солідарності один із одним;

- володіють диференційованими уявленнями один про одного;
- пов'язані достатньо визначеними та стабільними емоційними відносинами;

- уявляють себе як членів однієї групи та аналогічно приймаються ззовні.

На думку Ш. Бюлер, типовими ознаками малої групи є такі:

- 1) взаємовідносини та взаємовплив її членів, без чого групи не існує;
- 2) визначність ролей, які виконують конкретні особи;
- 3) наявність лідерів, які впливають на решту членів групи;
- 4) спільність ідей, діяльності та організації;
- 5) наявність у членів групи почуття «ми»;
- 6) згуртованість, що залежить від взаємного прийняття між членами групи, а також від інтересу до групової діяльності.

За цілями і характером стосунків групи поділяються на *первинні* та *вторинні* (Ч. Кулі). У перших стосунки базуються не лише на особистих контактах, але й на високому ступені ототожнення кожного члена з групою в цілому, на емоційному залученні учасників у групові справи (наприклад, сім'я, група підлітків, спортивна команда). Вторинні групи, як правило, великі, вони створюються для досягнення певної мети і спираються на схематизовану систему стосунків, що регулюється певними правилами (колектив заводу, військова частина, відділення поліції).

За цілями та характером взаємодії розрізняють групи *формальні* і *неформальні* (Е. Мейо). Формальна група – будь-яка спільнота, створена для реалізації певного виду діяльності (робоча бригада, студентська група), де поведінка учасників визначається завчасно заданими офіційними приписами. Соціальний статус і ролі учасників задані структурою влади та підпорядкування. У складі формальних груп можуть існувати неформальні групи (поєднані спільними інтересами та/чи відносинами симпатії). Неформальні групи повсякчас виникають також поза сферою виробничих відносин.

За *ступенем емоційно-когнітивної ідентифікації* виділяються групи членства та референтні групи (Г. Хаймен). Встановлено, що певна частина учасників зорієнтована не на норми поведінки даної групи, а на норми якоїсь

іншої. Група, членом якої особа не є, проте норми якої вона бере за взірець, називається референтною; саме вона справляє на особу найбільш сильний вплив.

У соціальній психології можна знайти різні визначення поняття «референтна група». Іноді так називають групу, що протистоїть групі членства чи формується всередині групи членства. У другому варіанті референтна група розуміється як «значиме коло спілкування», тобто коло осіб, які особливо важливі для людини. При цьому може виникнути ситуація, коли норми, прийняті групою, стають особисто прийнятними для неї лише тоді, коли вони визнаються значимим колом спілкування.

Референтні групи можуть бути великими (наприклад, нація) та малими (наприклад, сім'я, компанія друзів). Соціальні норми та цінності референтної групи виступають для особи в якості еталонів життєдіяльності, хоча вона й не завжди входить до їх складу. Референтна група може бути навіть уявною.

Виділяють такі типи референтних груп:

- нормативні – такі групи, норми та цінності яких особа схвалює й хоче стати членом такої групи (релігійну або національну спільність);
- порівняльні референтні групи – це групи, до складу яких особа не прагне входити, проте використовує їх норми та цінності як базові для оцінки свого статусу та поведінки. До таких груп людина звертається для порівняння своїх дій із діями інших людей, для визначення ступеня законності своїх дій, для співставлення своїх успіхів у тих чи інших галузях (наприклад, при порівнянні співвідношення заробітна плата/рівень кваліфікації з іншими організаціями);
- негативні референтні групи – стосовно яких індивід знаходиться в опозиції (наприклад, людина уникає покупки товарів або продуктів, що асоціюються негативно оцінюваною соціальною групою).

Зазвичай, людина має декілька референтних груп і, залежності від ситуації, орієнтується на їх цінності.

Залежно від тривалості існування виділяють *короткочасні* та *довготривалі групи*; за ступенем міцності та стійкості внутрішніх зв'язків розрізняють *згуртовані, малозгуртовані й роз'єднані групи*.

Відповідно, малу групу слід розглядати як таку, що потенційно може стати *колективом* чи вже досягла цього рівня. Порівняно недавно, разом із поняттям «колектив», почали застосовувати поняття «команда».

Команда – мала група (від 2 до 25, в середньому – 10 осіб), учасники якої володіють взаємодоповнюючими знаннями, вміннями і навичками, пов'язані єдиним замислом, прагнуть до визначеної мети та поділяють відповідальність за її досягнення. Управління командою залежить від специфіки ситуації і може переходити від одного члена групи до іншого.

На думку більшості авторів, основна характеристика команди – високий ступінь володіння низкою важливих прикладних умінь, а саме:

- технічні або функціональні вміння;
- вміння приймати рішення та вирішувати проблеми;
- інтерперсональні вміння.

Слід зазначити, що мала група є складною системою спілкування та взаємин як між членами групи, так і з середовищем, які й визначають її структуру. Отже, **структура малої групи** – це сукупність зв'язків між членами групи. Основними сферами активності особи у малій групі є спільна діяльність і спілкування. На цій підставі виокремлюють *структуру зв'язків і відносин, породжених спільною діяльністю* (функціональних, організаційних, управлінських, економічних) і *спілкуванням* (комунікативних, емоційних, рольових, неформально-статусних).

Вплив малої групи на психологію та поведінку людини проявляється у наступному:

- у ній людина засвоює норми поведінки, що дозволяє їй стати повноправним членом суспільства (наприклад, норми права та моралі);
- у ній людина знаходить зразки та форми поведінки, беручи за основу які вона здатна адекватно взаємодіяти з іншими людьми;
- у ній людина засвоює необхідні знання, вміння, навички, формує та розвиває свої здібності;
- у ній складаються уявлення про себе («Я-концепція» та «Я-образ»);
- у ній людина отримує моральну, матеріальну та іншу підтримку;
- у ній людина засвоює соціальні ролі;

- у ній людина за допомогою інших осіб та завдяки спілкуванню з ними задовольняє свої основні, життєво важливі інтереси та потреби.

У соціальній психології феномен малої групи був осмислений лише у 20-х роках ХХ ст. завдяки експериментам Г. Олпорта, В. Мьодє, В. Бехтерева). Основними підходами до вивчення малих соціальних груп є: *соціологічний, соціометричний* і *«школа групової динаміки» («теорія поля»)*.

Соціологічний напрямок у вивченні малих груп пов'язаний із традицією, закладеною експериментами Е. Мейо. Досліджуючи вплив різних обставин на продуктивність праці, він аргументував значущість людського і групового чинників. Засадами концепції Мейо є наступні положення: 1) людина становить собою «соціальну істоту», яка орієнтована і включена в контекст групової поведінки; 2) жорстка ієрархія підпорядкованості і бюрократична організація несумісні з природою людини та її свободою; 3) керівники промисловості повинні орієнтуватися більшою мірою на людей, ніж на продукцію, що забезпечить соціальну стабільність суспільства; 4) раціоналізація управління з врахуванням соціально-психологічних чинників трудової діяльності людей – основний шлях вирішення соціальних суперечностей.

Е. Мейо виокремив дві системи взаємин у групі – *формальну та неформальну* та визначив роль неформальної групи у задоволенні важливих соціальних потреб особи (прийняття, підтвердження, приналежність до групи). Пізніше стали розрізняти *первинні та вторинні групи* за ступенем соціальної дистанції між людьми. У первинних групах така дистанція є мінімальною, у них відбувається особистісно забарвлене сприймання один одного, у вторинних – дистанція більша, взаємини побудовані на вимогах спільного завдання. У первинних групах переважає міжособистісне спілкування, у вторинних – рольове.

Соціометричний напрямок, започаткований Дж. Морено, представлений: 1) теорією вивчення малих груп, в межах якої досліджуються емоційні міжособистісні відносини, в тому числі у великих соціальних групах та суспільстві в цілому; 2) методикою кількісного вимірювання емоційних відносин у малих групах (соціометрія); 3) системою методів психотерапевтичного впливу на людей (психодрама), труднощі яких пов'язані з несформованістю вмінь і

навичок поведінки в малих групах. Зокрема, застосування соціометрії дає можливість одержати кількісні характеристики групи; величину статусу кожної особи в групі; міру згуртованості або роз'єднання учасників групи; дані про напружені або конфліктні діади, тріади, мікрогрупи.

Фундатором **«Школи групової динаміки»** («теорії поля») є К. Левін, згідно з поглядами якого поведінка людини зумовлюється взаємодією соціальних та психологічних детермінант; особа та її оточення формують психологічне поле, група та її оточення – соціальне поле. Соціальна поведінка виявляється всередині групи і визначається конкуруючими підгрупами, окремими членами, обмеженнями і каналами спілкування. Таким чином, групова поведінка в будь-який момент часу стає функцією загального стану соціального поля.

Розглядаючи групу як динамічне ціле, представники даного напряму виокремили основні проблеми малої групи: внутрішньогрупові конфлікти; способи розв'язання групових завдань; групова згуртованість; керівництво та лідерство; стилі лідерства та ін.

2. Феноменологія малої групи

Соціально-психологічну основу усіх відносин, що складаються у групі, становлять її норми, які є похідними від групових цілей і цінностей.

Групові норми – правила та приписи, якими у своїх діях та вчинках, а також при взаємовідносинах один із одним керуються члени групи. Норми формуються лише стосовно тих дій чи ситуацій, що мають для групи певне значення.

Виділяють три типи групових норм:

- 1) інституційні – їх джерелом є організація або її представники у вигляді керівників;
- 2) добровільні – результат взаємодії та домовленості членів групи;
- 3) еволюційні – зразки поведінки одного з членів групи, які з часом отримують схвалення партнерів і застосовуються у певних ситуаціях групової життєдіяльності.

Норми розрізняються також за ступенем:

- прийняття їх членами групи, відповідно, деякі групові норми приймаються усіма членами групи, а деякі – лише частиною;
- допустимої девіантності та відповідному їй діапазону санкцій.

В соціальній психології дослідження нормативного впливу представлене наступними основними проблемами:

- 1) вплив норм, які прийняті більшістю членів групи;
- 2) вплив норм, які пропонуються меншістю членів групи;
- 3) наслідки відхилення окремих учасників від групових норм.

Найбільш суттєвими функціями групових норм є: регулятивна, оціночна, санкціонуюча та стабілізуюча.

Регулятивна функція полягає в тому, що норми визначають поведінку людей в групі та поза її межами; *оціночна* – вони дозволяють порівняти відповідність поведінки людини певним критеріям; *санкціонуючи* – формують основні вимоги, що пред'являються до членів групи її учасниками; *стабілізуюча* – надають уявлення про зразки взаємодій та взаємовідносин.

Відповідність поведінки особи прийнятим у групі нормам суттєво впливає на її положення у системі взаємовідносин: якщо людина слідує нормам даної групи, це підвищує її авторитет, і навпаки; з іншого боку, людина сама може стати генератором групових норм.

Разом із цим, вплив конкретної групової норми не є абсолютним. Так, в групі можуть одночасно існувати норми різного рівня, тобто різного ступеня обов'язковості їх виконання. Одні норми, наприклад, є обов'язковими для всіх членів групи, і будь-яке відхилення від них карається жорстокими санкціями. Інші норми розглядаються як бажані. Стосовно певних видів поведінки та взаємовідносин членів групи взагалі може не існувати норм, тобто така поведінка не є санкціонованою.

Відповідно, можна виділити *групові норми трьох рівнів*:

I рівень – групова норма, порушення якої абсолютно неприпустиме (наприклад, правові норми);

II рівень – норма допускає незначні відхилення від неї (наприклад, частина норм моралі);

III рівень – відхилення від норми не підлягає санкціям (наприклад, підвищені моральні норми, що виступають ідеалом для конкретної людини).

Англійський психолог М. Аргайл виділяє такі *види соціальних норм у малих групах*:

1) норми відносно завдання (наприклад, швидкість та стандарт роботи у виробничій бригаді);

2) норми, що регулюють взаємодію у групі, тобто прогнозують поведінку інших, попереджають конфлікти та гарантують справедливий розподіл винагороди;

3) норми відносно установок та переконань.

Страх викликати невдоволення зі сторони членів своєї групи є значним регулятором поведінки особистості. Неформальні групові норми можуть впливати на поведінку того чи іншого члена групи більш суттєво, ніж офіційна регламентація.

Порушення групових норм спричиняє *групові санкції*, одним із різновидів яких є *груповий тиск* – вплив, який чинить група на психологію та поведінку учасників.

Одним із найбільш відомих у соціальній психології є *лонгітюдне дослідження Т. Ньюкома*, присвячене динаміці соціальних цінностей студенток коледжу у містечку Бенінгтон. Ньюком вивчав як консервативні студентки, вихідці з дуже багатих родин, змінили свої погляди під впливом ліберальних ідей, властивих їх подругам по коледжу та викладачам. Навіть через 20 років вони зберегли ці погляди. Висновок, якого дійшов Ньюком: особа погоджується з групою, щоб знаходитися в ній і, навіть, коли перестає бути членом групи – тривалий час зберігає їй відданість.

До класичних соціально-психологічних досліджень належать *експерименти М. Шеріфа* щодо впливу групових норм.

Експеримент 1. Вплив групових норм в умовах лабораторної групи.

У дослідженні Шериф використовував аутокінетичний ефект (autokinetic phenomenon) – своєрідну ілюзію, яка полягає в тому, що людина сприймає в затемненому візуальному полі нерухому світлову точку на певній відстані як таку,

що рухається. Людина, яка дивиться на світлову точку, вважає, що точка «скаче» на певну відстань, оцінка цієї відстані у кожному окремому випадку різна.

Учасниками дослідження були студенти Колумбійського університету. Знаходячись в лабораторії наодинці, піддослідний сприймав на відстані 4,5 м точку, що декілька разів пред'являлася, встановлюючи відстань «стрибка». На наступному етапі він потрапляв у групу двох інших учасників, які напередодні виконували те ж завдання. Перед оголошенням оцінки він вислуховував судження своїх партнерів.

Процедура дослідження повторювалася в тому ж складі того ж дня і впродовж наступних двох днів.

Загальний висновок дослідження: в умовах, коли ситуація невизначена і багатозначна, людина схильна погоджуватися з думкою інших (більшістю); формується певна групова думка відносно руху точки, згідно якої учасники коригують свою позицію у бік середнього значення.

Експеримент 2. Дослідження міжгрупової взаємодії і конфлікту.

Учасниками дослідження були хлопчики у віці 11 років, які відпочивали в одному з літніх таборів в Каліфорнії (США).

Гіпотеза дослідження: міжгрупова взаємодія на основі конкуренції повинна призвести до конфліктної взаємодії, а виконання спільної діяльності сприятиме кооперативній поведінці.

Хлопчики проживали в двох будиночках, розташованих на значній відстані один від одного. У першій фазі дослідження була організована загальна діяльність. Протягом тижня обидві групи хлопчиків вільно спілкувалися і розважалися. За цей час сформувалися визначені прихильності; обидві групи об'єдналися, вибрали собі назви, над будиночками вивісили свої прапори.

У другій фазі дослідження хлопчики взяли участь у турнірах з призами, трофеями і індивідуальними нагородами. За перемогу в іграх їм вручали дуже цінні, на погляд дітей, призи. Експериментатор виходив з того, що змагання спричинить конфлікт, і його гіпотеза підтвердилася. Спочатку хлопчики сміялися один над одним, лаялися, нарешті перейшли до зіткнень. Одна команда вкрала у іншої прапор і спалила його. У відповідь скривджені здійснили наліт на

будиночок суперників і влаштували там безлад. Стосунки між дітьми стали неприязними, ворожими.

У третій фазі дослідження хлопчики почали працювати на спільну мету. Дорослі створили ряд штучних ситуацій, які могли вирішити тільки всі діти разом: умисно зіпсували водопостачання в таборі, «зламали» автомобіль, який доставляв провіант. Спільна робота зменшила конфліктність, стосунки між групами змінилися докорінно і поступово стали дружніми.

Базова гіпотеза була підтверджена: міжгрупове суперництво призводить до конфліктної взаємодії, агресивної поведінки і формування негативних стереотипів (образи, прізвиська і тому подібне), незважаючи на попередній досвід дружнього спілкування, а потреби спільної діяльності розвивають кооперативні стосунки і підтримують дружнє спілкування.

Експерименти С. Аша.

Група з семи молодих людей, студентів коледжу, запрошувалася в аудиторію для «психологічних експериментів з візуального сприйняття». Експериментатор повідомляв їм, що слід порівняти лінії різної довжини, і показував дві великі білі картки. На одній з них була зображена одна чорна вертикальна лінія, еталон, до якого слід підібрати пару. На іншій картці були розміщувалися три вертикальні лінії різної довжини. Піддослідні повинні були вибрати одну з них такої ж довжини, що й лінія на першій картці. Одна з трьох ліній була дійсно такої ж довжини, дві інші значно відрізнялися. Різниця складала від 2-х до 4-х сантиметрів.

Експеримент розпочинався цілком стандартно. Піддослідні вголос повідомляли відповіді, дотримуючись черговості в порядку, в якому вони сидять в кімнаті. На першому етапі експерименту всі вибирають одну й ту ж лінію в якості парної еталону. Потім пред'являється другий набір карток, і знову група висловлює одностайну думку. Піддослідні ввічливо виражають готовність продовжити нудний експеримент. У третьому досліді порядок процедури несподівано порушується. Один із піддослідних, який знаходиться в самому кінці групи, не погоджується з іншими у своєму виборі парної лінії. Він виражає незгоду, здивування і розгубленість. Під час наступного досліді він знову не

погоджується, тоді як інші дотримуються одного й того ж вибору. «Дисидент» все більше і більше тривожиться і коливається, продовжуючи не погоджуватися. Він замислюється перед тим, як висловити свою думку вголос, говорить тихим голосом або збентежено посміхається.

Проте «дисидент» не знав, що експериментатор заздалегідь попросив інших членів групи давати майже в кожному досліді (починаючи з третього) одну й ту ж, причому неправильну відповідь.

Ця людина і є піддослідним. Він поміщається в такі умови, що насправді, відповідаючи правильно, опиняється в меншості і наодинці, і бачить простий і очевидний факт всупереч усім іншим. Так він стикається з протистоянням двох сил: очевидності своїх почуттів і одностайною думкою групи. До того ж він повинен оголосити про свої погляди публічно, у присутності більшості, яка також висловлює свою думку вголос.

Проінструктована більшість час від часу дає правильні відповіді, щоб піддослідний не запідозрив змови проти нього.

Кожна серія складалася з 18 дослідів, в 12 з них більшість («підсадні» учасники) давала помилкові відповіді. Як людина реагує на тиск групи в цій ситуації? Статистичні дані засвідчують: в звичайних умовах люди, порівнюючи лінії, роблять менше 1% помилок, але під тиском групи учасники, що знаходилися в меншості, в 36,8% випадків зраджували своєму сприйняттю на користь помилкової думки більшості.

Звичайно, реакція піддослідних була неоднаковою. З одного боку, близько чверті з них демонстрували повну незалежність і ніколи не погоджались з помилковою думкою більшості, з іншого – ті, хто майже завжди поступався більшості. При цьому серед поступливих людей були виявлені такі, хто швидко приходив до висновку: «Я не правий, вони праві»; інші погоджувалися, щоб «не зіпсувати результати»; багато з них підозрювали, що більшість – жертви оптичного обману, але такі підозри не допомагали їм у момент прийняття рішення.

Який чинник впливу більш істотний: кількість людей чи їх одностайність? Щоб відповісти на це запитання, умови експерименту було змінено. В одній серії

експериментів кількість людей, що знаходилися в опозиції, варіювала від одного до п'ятнадцяти осіб. Результати показали виразну тенденцію: коли піддослідному протистояла одна людина з суперечливою відповіддю, він рідко сумнівався і продовжував відповідати незалежно і правильно майже в усіх дослідах. Коли «опозиція» збільшувалася до двох осіб, тиск зростав: представник меншості давав тепер 13,6% неправильних відповідей. Під тиском більшості з трьох осіб кількість помилок зростала до 31,8%. Але подальше збільшення «опозиції» істотно не посилювало тиску на піддослідного, тобто кількість людей, які знаходяться в «опозиції», має значення до певних меж.

Коли ж порушувалася однастайність більшості, це призводило до вражаючих результатів. У таких експериментах піддослідний отримував підтримку партнера, який відповідав правильно, і це значно послабляло вплив більшості, число помилкових відповідей різко зменшувалося.

Поряд із експериментами, присвяченими впливу більшості на групу, у соціальній психології мають місце й дослідження феномену впливу меншості, започатковані С. Московічі. Спершу вчений звернув увагу на те, що людина не завжди поступається тиску групи. Відповідно до концепції *активної меншості*, конформність може проявлятися у випадках конфлікту між певною реальною меншістю та більшістю. Невдовзі було зроблено висновок, що підпорядкування особи вимогам групи є не єдиним способом вирішення конфлікту: ефективним і, навіть, неминучим нерідко може стати прийняття більшістю або її частиною позиції меншості.

На думку С. Московічі, найбільш важливим чинником, що визначає ефективність впливу групи меншості, є стиль поведінки при висловлюванні нонконформістських поглядів. Щоб виявитися ефективною, меншість повинна послідовно та переконливо заявляти про свою думку більшості.

Порівняння *особливостей впливу більшості та меншості* зводиться до наступних положень:

- більшість здійснює сильніший вплив на рівні реакції людей на факти, меншість – на рівні правильності позиції;

- вплив більшості стає помітним доволі швидко, вплив меншості може виявлятися не в даній ситуації, а в наступних, хоча б частково пов'язаних із нею за змістом.

По-різному виявляється вплив більшості та меншості на внутрішній стан людини. Переживаючи конфлікт із більшістю, особа відчуває свою некомпетентність, незахищеність. Позицію меншості більшість чи її представники розглядають із іронією, роздратуванням, кваліфікують як помилкову.

3. Конформізм та конформність. Типи та рівні конформної поведінки

Вплив групової більшості часто реалізується завдяки феномену конформізму. *Конформізм* – це пасивне прийняття групових норм і стандартів поведінки, безапеляційне визнання існуючих порядків та правил, безумовне підпорядкування авторитетам.

Таке тлумачення конформізму охоплює наступні явища:

- відсутність у людини власних поглядів, переконань, слабкість характеру, пристосовництво;
- однаковість у поведінці, згода особи з поглядами та орієнтаціями більшості оточуючих;
- результат тиску на особу групових норм, унаслідок чого вона починає діяти, думати, відчувати так само, як інші члени групи.

Оскільки конформізм є соціально-психологічним явищем, у конкретних дослідженнях здебільшого йдеться про конформну поведінку та конформність. Зміст цих понять вказує на суто психологічну характеристику позиції особи стосовно позиції групи: приймає чи відкидає вона групові норми, стандарти, цінності.

Конформна поведінка – активність людини, що проявляється у її піддатності реальному чи уявному тиску групи, у зміні установок та вчинків відповідно до позиції спільноти, учасником якої вона є. Реакція особи на груповий тиск може бути вербальною та поведінковою. Для соціальної психології важливо, чи змінюється її думка внаслідок того, що вона у чомусь переконалася (зміна

когнітивної структури), чи вона лише зовні це демонструє, а насправді власної думки не змінила.

Конформність – схильність особи піддаватися думці групової більшості, реальному чи уявному тиску групи. Конформність проявляється там, де наявний конфлікт між думкою особистості та позицією групи. Ознакою її є зміна поглядів та поведінки особи відповідно до позиції більшості.

Досліджуючи залежність особистості від позиції групи, В. Чудновський дійшов висновку про існування таких видів конформної поведінки:

Зовнішнє підпорядкування – проявляється у свідомому пристосуванні до групової думки, що супроводжується чи не супроводжується внутрішнім конфліктом; особа лише зовні демонструє підкорення, внутрішньо – продовжує чинити опір.

Внутрішнє підпорядкування – особа сприймає думку групи як власну і підтримує її не тільки в конкретній ситуації, а й поза її межами.

Проблема конформізму вивчається у соціальній психології впродовж тривалого часу, зокрема, це вже згадувані вище експерименти М. Шерифа, якими було доведено, що в ситуації невизначеності особа схильна погоджуватися з більшістю та пристосовуватися до неї; загальна система орієнтирів, яка сформувалася у присутності інших людей, продовжує впливати на її погляди та судження навіть за відсутності джерела цього впливу.

Різновидом залежності людини від групи є *негативізм* або опір груповому тиску, демонстрація поведінки або думок, які суперечать позиції групи. Нерідко поняття «негативізм» вживають у тому ж значенні, що й поняття «нонконформізм», іноді їх зміст розмежовують. *Нонконформізм* – демонстрація думки чи поведінки, що спирається на власний досвід, незалежно від думки чи поведінки більшості.

Рівні конформної поведінки (за Г. Келменом):

- *підкорення* – прийняття впливу іншої особи носить чисто зовнішній прагматичний характер, а сама тривалість подібної поведінки обмежується ситуацією присутності джерела впливу. Людина погоджується, тому що це для неї вигідно, а в реальності стоїть на своїй думці;

- *класична ідентифікація* – суб'єкт ідентифікації прагне частково чи повністю уподібнитися агентові впливу (окремі члени групи, її більшість чи група в цілому), оскільки відчуває симпатію та наявність у нього бажаних для засвоєння рис;

- *ідентифікація у формі реципрочно-рольового відношення* – кожен учасник взаємодії чекає від іншого певної поведінки і сам намагається виправдати очікування партнера чи партнерів. Якщо відносини, що склалися, задовольняють людину, вона буде себе так поводити незалежно від того, спостерігає за нею партнер чи ні, оскільки для її власної самоповаги суттєво виправдати очікування іншого;

- *інтерналізація* – повне або часткове співпадіння думок, що висловлюються окремою особою або групою, з системою цінностей даної конкретної особистості.

ТЕМА 6

ГРУПОВА ДИНАМІКА. ГРУПОВІ СТРУКТУРИ

Як вже зазначалося, згідно з теорією К. Левіна, поведінка людини зумовлюється взаємодією соціальних та психологічних детермінант, де група та її оточення формують певне соціальне поле. Соціальна поведінка виявляється всередині групи і визначається конкуруючими підгрупами, окремими членами, обмеженнями і каналами спілкування. Таким чином, групова поведінка в будь-який момент часу стає функцією загального стану соціального поля.

Представники даного напрямку розглядають групу як динамічне ціле. При цьому слід зважати, що термін «групова динаміка» вживається сьогодні у трьох значеннях:

- певний напрям дослідження малих груп у соціальній психології (школа К. Левіна);
- методики, розроблені у школі К. Левіна, що використовуються при вивченні малих груп, тобто вид лабораторних експериментів, спеціально призначений для вивчення групових процесів;
- сукупність динамічних процесів, що відбуваються в групі впродовж певного часу і знаменують собою рух групи від стадії до стадії, тобто її розвиток.

1. Динамічні процеси в малій групі

Групова динаміка – сукупність процесів, що характеризують малу групу з точки зору руху, розвитку та функціонування.

Згідно з теорією К. Левіна, у своєму розвитку група проходить наступні стадії.

1. *Стадія перевірки та залежності.* Для новоутворених груп на даній стадії характерне формування почуття приналежності до групи, виникнення бажання встановлювати відносини з іншими учасниками, орієнтування у групових завданнях та нормах, розподіл групових ролей. Малі групи, які існують протягом

певного часу, можуть заново проходити цю стадію за певних умов (наприклад, поява нових членів групи; зміна її цілей).

2. *Стадія внутрішнього конфлікту* – характеризується тим, що у групі знижується згуртованість, зростає напруга та невдоволення, розпочинається процес перерозподілу ролей. Дана стадія має велике значення для подальшого розвитку групи, оскільки від неї залежить ефективність наступної стадії.

3. *Стадія продуктивності* – формується групова згуртованість, учасники починають активно взаємодіяти один із одним, вирішуючи поставлені завдання.

4. *Стадія щільності та прив'язаності* – встановлюється тісний емоційний зв'язок, учасники групи збираються разом, щоб поспілкуватися один із одним.

Відповідно до концепції Л. Уманського та А. Петровського, можна виділити наступні фази розвитку малої групи.

Нульова точка відліку – *група-конгломерат (дифузна група)*, тобто раніше безпосередньо не знайомі особи, що зібрались на одному місці в один і той же час. Спілкування і взаємодія в такій групі мають поверховий та ситуативний характер (хворі в палаті, пасажери в автобусі). Як для формування особистості природною передумовою є здоровий людський організм, так для формування колективу – група-конгломерат.

Група-асоціація – міжособистісні стосунки визначаються спільною діяльністю, цілі кожного члена групи можуть бути різні, ділові та особисті контакти не налагоджені, але основа для цього є (збірна спортивна команда, студенти на початку навчання).

Наступний рівень розвитку групи – *група-кооперація*, для якої характерний високий рівень групової підготовленості та співробітництва, реальна та успішно функціонуюча організаційна структура. Міжособистісні стосунки і міжгрупове спілкування мають, передусім, діловий характер, підпорядковані досягненню певного результату у виконанні конкретного завдання, в тому чи іншому виді діяльності. Спрямованість і психологічна сумісність виступають тут як похідна від єдності цілей та взаємодії.

Від кооперації до колективу група проходить *етап автономізації*, який характеризується достатньо високою внутрішньою єдністю учасників за всіма

параметрами, особливо за психологічною єдністю (сумісністю). Саме на цьому етапі члени групи ідентифікують себе з нею («моя група», «ми» на відміну від «вони» – «інші групи»), відбуваються процеси уособлення, злиття, які формують внутрішньогрупову основу для переходу на вищий рівень.

Але автономізація може завести групу «вбік» від колективу до корпорації (антиколективу), якщо вона почне протистояти іншим групам, замкне всі цілі лише на себе і буде досягати їх усіма можливими засобами, у тому числі й за рахунок інших груп. У такому випадку група набуває рис «групового егоїзму» і перетворюється у групу з асоціальною спрямованістю.

Американський психолог Б. Такмен запропонував двовимірну модель розвитку групи, в якій представлені інструментальна (ділова) та експресивна (емоційна) сфери групової життєдіяльності.

Модель, запропонована І. Волковим, відображає власне емоційну динаміку групи. В ній представлені наступні фази: первинного сприймання і впізнавання, зближення, спільної дії.

Узагальнюючи наявні в соціальній психології підходи, можна стверджувати, що попри відмінності, кожна *модель утворення малих соціальних груп* не залишає поза увагою такі основні етапи:

- орієнтування у ситуації;
- конфлікт;
- динамічна рівновага.

У межах теорії К. Левіна, до **механізмів групової динаміки** належать:

- *ідіосинкразійний кредит лідера* – своєрідний дозвіл групи на поведінку, яка відхиляється від групових норм, що може стати передумовою створення нових групових норм, а також переходу групи на вищий рівень розвитку;

- *розв'язання внутрішньогрупових суперечностей*, а саме:

між зростаючими потенційними можливостями групи та її актуальною діяльністю;

між зростаючими прагненнями учасників групи до самореалізації, самоствердження і, одночасно, посиленими тенденціями входження особистості до групової структури, інтеграція її з групою;

між реальною поведінкою лідера та очікуваннями від неї;

- *психологічний обмін* – полягає у наданні групою більш високого психологічного статусу особам, котрі зробили вагомий внесок у її життєдіяльність.

За іншою класифікацією механізми групової динаміки поділяють на: *механізми розвитку* та *механізми стабілізації*. До перших належать ідосинкразійний кредит лідера, нормативний вплив меншості, внутрішньогруповий конфлікт, а також ефект поляризації і зсуву до ризику, що виникають у процесі прийняття групових рішень. Механізмами стабілізації є: конформність, сумісність і спрацьованість, згуртованість.

Динаміку групового розвитку можна розглядати також у контексті (І. Мейжес, Л. Почебут): групових процесів, групових станів, групових ефектів та рівнів розвитку групи.

Груповий процес – сукупність послідовних спонтанних або цілеспрямованих дій членів групи, спрямованих на досягнення цілей діяльності. Групові процеси відбуваються під впливом внутрішніх та зовнішніх умов, вони розрізняються за часом протікання та інтенсивністю впливу на членів групи. Стрижнем групових процесів є вирішення групових завдань.

Кожному з групових процесів відповідає певний *груповий стан* – відносно статичний момент динаміки групи, що характеризується стійкістю, закріпленістю та повторюваністю дій і психічних станів членів групи, а також соціально-психологічними особливостями їх взаємовідносин та взаємодії Конкуренція.

До групових процесів належать, зокрема, консолідація, конкуренція, спрямованість, лідерство, адаптація, ідентифікація, прийняття рішень; до групових станів – підготовленість, організованість, активність, згуртованість, референтність, інтегрованість, соціально-психологічний клімат.

Надамо характеристику деяким із них.

Консолідація – узгодження членами групи в ході спілкування та діяльності цілей, норм, засобів та стилю спільної діяльності. Процес консолідації реалізується впродовж наступних етапів: 1) знайомство членів групи з поставленими завданнями; 2) усвідомлення своїх інтересів, цілей, знань і

можливостей вирішення цих завдань; 3) обмін інформацією між членами групи; 4) аналіз кожним членом групи інформації, отриманої від інших; 5) вироблення єдиних для групи цілей, норм, способів дії; 6) узгодження спільних для групи цілей та норм діяльності; 7) інтеріоризація кожним членом групи узгоджених цілей, цінностей, норм та засобів діяльності.

Спрямованість – чіткі, узгоджені та інтеріоризовані членами групи цілі, інтереси, норми та способи діяльності, а також критерії оцінки результатів. У психологічному плані спрямованість групи виражається у мотивації її членів на спільну діяльність та досягнення кінцевого результату; у поведінковому – проявляється у здійсненні спільних дій.

Підготовленість групи до спільної діяльності – характеристика ступеня готовності членів групи до вирішення поставлених завдань, що формуються на основі процесу спілкування або задаються ззовні. Вона може бути відсутньою (нульовою), мінімальною, середньою та максимальною.

Ефективність групової діяльності може стимулюватися або пригнічуватися завдяки впливу низки соціально-психологічних феноменів. До перших належить, зокрема, вплив меншості, до других (*групові інгібітори*) – групова поляризація як тенденція приймати групою більш радикальні рішення, ніж це зробив би кожен член групи окремо.

Організованість – стан групи, що виникає в результаті розподілу ролей і групових статусів відповідно до формальної та неформальної структур. Організованість базується на чіткому виконанні кожним членом групи своїх обов'язків, які задаються роллю та статусом. Якщо рольова поведінка одного з членів групи перестає відповідати очікуванням, виникає рольовий конфлікт і організованість групи порушується.

Виділяють наступні види рольових конфліктів:

- внутрішньорольовий – сприймання особою ролі не співпадає з рольовими очікуваннями інших;
- міжрольовий – вимоги двох ролей не сумісні між собою (наприклад, роль друга та роль керівника);

- морально-рольовий – вимоги ролі не відповідають моральним принципам особистості.

Активність – здатність групи здійснювати значиму діяльність, що виражається у максимальному використанні фізичного та інтелектуального потенціалу її учасників. Залежно від цілей діяльності виділяють такі види групової активності: соціальна, трудова, творча, особистісно розвиваюча.

Адаптація – взаємне пристосування членів групи один до одного та до соціального середовища. У соціальній психології виділяють два різновиди адаптації: а) істинна адаптація – добровільне прийняття установок, цінностей, норм інших людей; б) псевдоадаптація – реалізується через тиск, примус, підкорення авторитету чи більшості.

Згуртованість – загальний рівень позитивних відносин у межах однієї групи; стан групи, який характеризується стійкістю та єдністю її членів, активністю міжособистісних взаємовідносин та взаємовпливів, забезпечує стабільність та успішність діяльності.

Інтегрованість – стан узгодженості та упорядкування внутрішньогрупових норм. Основний показник інтегрованості – зміст та підтримка групових норм. У соціальній психології виділяють: норми справедливості; норми рівності; норми взаємності; норми обов'язку – як необхідність бути послідовними у своїх словах та вчинках.

2. Психологічна структура колективу. Соціально-психологічний клімат у колективі

Як зазначалося раніше, *колектив* – особливий якісний стан малої групи, що досягла найвищого рівня соціально-психологічної зрілості (ступеня розвитку її соціальних та психологічних характеристик).

Найбільш розгорнута концепція розвитку колективу належить А. Петровському. Він розглядає колектив як групу, що складається з трьох страт (шарів). У першій страті реалізуються, насамперед, безпосередні контакти між людьми, засновані на емоційній прийнятності або неприйнятності; у другій – ці відносини опосередковуються характером спільної діяльності; у третій (ядрі

групи) – розвиваються відносини, засновані на прийнятті групою єдиних цілей діяльності. Ця страта відповідає вищому рівню розвитку групи і, отже, її наявність дозволяє констатувати, що така група є колективом.

Розглядаючи рівні групової структури у зворотному порядку, можемо констатувати, що:

- центральну ланку групової структури утворює *предметна діяльність групи*, причому це обов'язково соціально-позитивна діяльність;
- друга страта групової структури становить собою фіксацію *відносин кожного члена групи до групової діяльності*, її цілей і завдань. Вона представлена єдністю цінностей, що стосуються спільної діяльності, та емоційною ідентифікацією з групою;
- третя страта фіксує власне *міжособистісні відносини, опосередковані діяльністю*;
- четверта страта фіксує поверхневі зв'язки між членами групи, тобто міжособистісні відносини, побудовані на *безпосередніх емоційних контактах*.

Виділяють наступні стадії розвитку колективу.

1. *Притирання* – на цій стадії люди придивляються один до одного, вирішують, чи «по дорозі» їм з іншими, намагаються показати своє «Я». Взаємодія відбувається у звичних формах при відсутності колективної творчості. Вирішальну роль у згуртуванні групи на даній стадії відіграє керівник.

2. *Конфліктна стадія* – характеризується тим, що утворюються окремі конкуруючі мікрогрупи, відкрито висловлюються розбіжності, виходять назовні сильні і слабкі сторони окремих осіб, набувають значення особисті взаємини. Розпочинається боротьба за лідерство і пошуки компромісів між ворогуючими сторонами. На цій стадії можливе виникнення протидії між керівником і окремими підлеглими.

3. *Стадія експериментування* – потенціал колективу зростає, виникає бажання й інтерес працювати краще, за допомогою інших методів і засобів.

4. На четвертій стадії в колективі з'являється *досвід успішного вирішення проблем*, до яких підходять, з одного боку, реалістично, а з іншого – творчо.

Залежно від ситуації, функції лідера в такому колективі переходять від одного його члена до іншого, і кожен з них цінує свою приналежність до групи.

5. На останній стадії всередині колективу формуються *міцні зв'язки*, людей приймають і оцінюють по достоїнству, а особисті розбіжності між ними швидко усуваються. Відносини складаються в основному неформально, що дозволяє демонструвати високі результати роботи і стандарти поведінки.

Залучення членів колективу в різноманітні види спільної діяльності (праця, навчання, спорт, відпочинок, подорожі тощо), постановка перед колективом цікавих цілей і завдань, встановлення дружніх і вимогливих відносин відповідальної залежності – все це сприяє зміцненню і розвитку колективу.

На цій стадії розвитку колектив досягає високого рівня згуртованості, організованості, відповідальності його членів, що дозволяє вирішувати різноманітні завдання, перейти на рівень самоврядування.

Комплексним показником стосунків у колективі є його ***соціально-психологічний клімат*** (СПК) – сукупність ставлень членів групи до умов і характеру спільної діяльності, до колег, до керівника; якісна сторона міжособистісних відносин, що проявляється у вигляді сукупності психологічних умов, які сприяють або перешкоджають продуктивній спільній діяльності та всебічному розвитку членів групи.

Соціально-психологічний клімат слід розглядати як необхідну умову трудової діяльності організації, причому сприятливий СПК підвищує її ефективність, а несприятливий, навпаки, – знижує.

Основними проявами соціально-психологічного клімату вважаються наступні групові ефекти.

1. *Згуртованість*. Психологічну згуртованість слід розуміти як характеристику системи внутрішньогрупових зв'язків членів групи, що відображають ступінь співпадіння їх оцінок, установок та позицій стосовно об'єктів, людей, ідей, подій, які найбільш значимі для групи в цілому. Згуртованість групи є показником духовної спільності та єдності думок її членів.

2. *Взаємна сумісність* – складний соціально-психологічний феномен, який визначає можливість тривалої взаємодії між двома чи більше особами, оскільки

прояви властивих їм рис характеру не призводять до істотних протиріч, які неможливо вирішити без зовнішнього втручання.

3. *Рівень ідентифікації* – усвідомлене, внутрішньо мотивоване прийняття членом групи цілей, цінностей та норм групового життя.

До основних показників сприятливого соціально-психологічного клімату трудового колективу відносять:

- високий ступінь вимогливості та довіри членів організації один до одного;
- доброзичливість та ділову критику;
- вільне висловлювання власної думки при обговоренні усіх питань трудового життя;
- задоволення приналежністю до організації;
- високий ступінь взаємодопомоги;
- достатній ступінь поінформованості членів організації про всі аспекти її внутрішнього життя.

В структурі соціально-психологічного клімату колективу виділяють декілька основних аспектів: а) ставлення до праці, б) ставлення один до одного, в) вставлення до світу (система ціннісних орієнтацій особистості), г) ставлення до самого себе (самосвідомість, самовідношення та самопочуття).

3. Структура малої групи

Основними сферами активності учасників малої групи є спільна діяльність і спілкування. Відповідно, на цій підставі можна виокремити *структуру зв'язків і відносин, породжених спільною діяльністю* (функціональних, організаційних, управлінських, економічних) і *спілкуванням* (комунікативних, емоційних, рольових, неформально-статусних).

У соціально-психологічних дослідженнях малих груп прийнято виділяти наступні види структур: *соціометричну, комунікативну, рольову структуру, а також структуру влади/підпорядкування*.

Соціометрична структура малої групи – сукупність зв'язків між її членами, що характеризуються взаємними перевагами та відторгненнями, в основі яких лежать емоційні відносини (симпатія та антипатія). Така структура

встановлюється за допомогою методу соціометрії (Дж. Морено), який дозволяє встановити соціометричний статус кожного члена групи, тобто положення, яке він займає у групі; а також наявність мікрогруп. За сумою позитивних та негативних виборів визначається, хто з членів колективу є найбільш авторитетним («лідер»), хто належить до «референтного ядра» групи, кому група надає переваги («золота середина»), а також ті, кого колектив не сприймає («ізольований») чи відверто недолюблює («знехтуваний»).

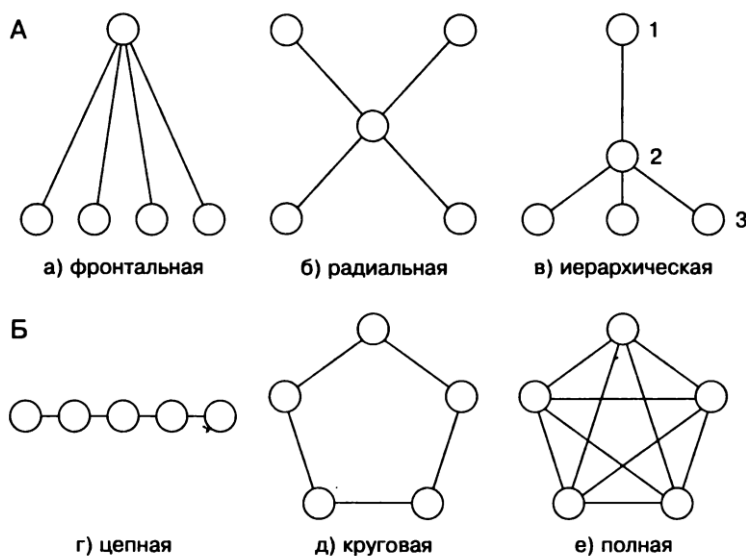
Представників останніх двох категорій називають периферичними членами групи, чим їх менше – тим вищий рівень групової згуртованості.

Комунікативна структура малої групи – сукупність зв'язків між її членами, що визначаються процесами прийому та передачі інформації.

Основними характеристиками комунікативної структури групи є положення, яке займають члени групи в системі комунікації (доступ до отримання та передачі інформації), частота та стійкість комунікативних зв'язків у групі, тип комунікативних зв'язків між членами групи (централізовані чи децентралізовані комунікативні мережі).

До централізованих комунікативних мереж належать: фронтальна, радіальна, ієрархічна; децентралізованими комунікативними мережами є: ланцюгова, кругова, повна.

Централізовані і децентралізовані комунікативні мережі



В експериментах А. Бейвеліса та Г. Лівітта було доведено, що централізовані комунікативні мережі сприяють швидкому й ефективному вирішенню групових завдань, а децентралізовані – більш високому рівню задоволення всіх членів групи. Дослідження К. Фашо і С. Московічі виявили, що для вирішення простих завдань, які мають одне вірне рішення, більш бажаними є централізовані мережі, а для вирішення складних завдань, які вимагають творчих зусиль – децентралізовані. Найбільш успішними виявилися групи, комунікативні структури яких відповідали характеру вирішуваних завдань.

Рольова структура малої групи – сукупність зв'язків та відносин між особами, що характеризують розподіл між ними групових ролей, тобто типових способів поведінки, які очікуються та реалізуються учасниками групового процесу.

Наприклад, при груповому вирішенні задач виділяють такі ролі: генератора ідей, експерта, критика, організатора, мотиватора.

Структура влади/підпорядкування у малій групі – сукупність зв'язків між особами, що характеризуються спрямованістю та інтенсивністю їх взаємного впливу.

Залежно від способу здійснення впливу розрізняють так типи влади: влада винагороди та примусу; легітимна; експертна; референтна.

Тема 7.

ЛІДЕРСТВО І КЕРІВНИЦТВО В МАЛИХ ГРУПАХ

Проблема лідерства і керівництва – одна з кардинальних проблем соціальної психології, що стосується не лише забезпечення групової життєдіяльності, але й вивчає суб'єкта такого забезпечення.

Поняття «лідерство» (від англ. *leader* – провідний, керівник) у психологічній літературі вживається в двох значеннях: по-перше, як провідне положення окремої особи в соціальній групі, партії, державі, що зумовлене більш ефективними результатами її діяльності, по-друге, як процеси внутрішньої самоорганізації і самоуправління групи, детерміновані індивідуальною ініціативою окремих її членів.

Лідер – член групи, який добровільно взяв на себе більш значну міру відповідальності за досягнення групових цілей, ніж того вимагають формальні приписи або суспільні норми. Формальний лідер призначається або вибирається, набуваючи офіційного статусу керівника. *Неформальний лідер* – це член групи, який у своїй поведінці найбільш повно відповідає груповим цінностям і нормам. Він веде групу, стимулюючи досягнення групових цілей і виявляючи при цьому більш високий рівень активності порівняно з іншими членами групи.

Поняття «лідер» пов'язане з поняттями «управління» і «керівництво». На відміну від лідера, керівник завжди виступає посередником соціального контролю і адміністративно-державної влади.

1. Поняття «лідерства» та «керівництва» в соціальній психології

Керівництво – здійснюваний окремою особою чи колективним суб'єктом соціально-психологічний вплив на інших людей з метою структурування дій та відносин у групі (організації). *Керівник* – особа, на яку офіційно покладені функції управління і організації діяльності в групі (установі, фірмі тощо). Завдання керівника – надати образ кінцевого результату, до якого повинна прийти організація за певний проміжок часу, та контролювати процес його досягнення.

Лідерство – процес організації та управління малою соціальною групою, який сприяє досягненню групових цілей в оптимальні терміни та з оптимальним ефектом. *Лідер* – наділена найбільшим ціннісним потенціалом особа, яка володіє провідним впливом у групі.

Феномени керівництва і лідерства в групі тісно пов'язані: керівник і лідер можуть бути представлені однією особою (лідерські якості збільшують силу керівника), часом – вони протистоять один одному, що спричиняє в групі ситуацію конфліктної взаємодії.

У соціальній психології визначені відмінності в змістові понять «лідер» і «керівник». Зокрема, Б. Паригін відзначає наступні:

- лідер покликаний здійснювати переважно регуляцію міжособистісних стосунків у групі, керівник – регуляцію офіційних відносин;
- лідерство притаманне мікросередовищу, керівництво – елемент макросередовища, воно пов'язане з усією системою суспільних відносин;
- лідерство виникає стихійно, керівник призначається або обирається (тобто це процес, підконтрольний соціальній системі);
- явище лідерства залежить від групових настроїв і тому мінливе, керівництво – більш стабільне;
- керівництво підлеглими, порівняно з лідерством, має більш визначену систему санкцій;
- процес прийняття рішення керівником значно складніший, оскільки він опосередкований обставинами, які не обов'язково мають витоки в цій групі; лідер приймає рішення, які безпосередньо стосуються групової діяльності;
- сфера діяльності лідера – здебільшого мала група; сфера дії керівника більш широка, оскільки він репрезентує малу групу в соціальній системі;
- діяльність лідера та керівника має неоднакову спрямованість: керівник зорієнтований на реалізацію завдань групи, лідер – на її внутрішні інтереси та цінності.

Отже, лідерство – це соціально-психологічна характеристика поведінки окремих членів групи. Керівництво у більшості є соціальною характеристикою відносин в групі, перш за все, з точки зору розподілу ролей управління і

підпорядкування. Однак лідер і керівник мають справу з однопорядковим типом проблем, а саме – вони повинні стимулювати групу, націлювати її на вирішення певних завдань, тому в психологічних характеристиках їх діяльності є багато спільних рис.

2. Основні психологічні концепції лідерства

Керівництво і лідерство стало об'єктом вивчення на початку XX ст., коли почав виявлятися інтерес до загальної теорії управління. Ранні дослідження мали на меті встановити властивості або особистісні характеристики ефективних керівників. Одним із перших узагальнень стала *«теорія рис»* (особистісна теорія лідерства), згідно з якою лідером може бути лише людина, котра має певний набір особистісних якостей або сукупність певних психологічних рис.

Різні автори намагались виділити необхідні для лідера риси або характеристики. Проте, незважаючи на велику кількість проведених досліджень, вчені так і не дійшли єдиної думки про те, яким має бути набір якостей, необхідних лідеру.

В 1940 р. американський психолог К. Берд опублікував роботу «Соціальна психологія», у якій узагальнив усі тогочасні дослідження у площині «теорії рис». Він запропонував перелік із 79 рис, що визначалися різними авторами як «лідерські». Серед них фігурували, зокрема, ініціативність, комунікативність, почуття гумору, ентузіазм, впевненість, доброзичливість. Пізніше Р. Стокділл додав до цього переліку популярність і красномовність. Але жодна з таких рис не посідала надійного місця: 65% з них в переліках були згадані один раз, 20% – двічі і лише 5% – чотири рази.

Незважаючи на це, взаємозв'язок між конкретними особистісними характеристиками і лідерством очевидний навіть на рівні здорового глузду. Наприклад, лідери виділяються більш високим інтелектом, вони мають вище прагнення до влади, краще соціально підготовлені, виявляють більшу гнучкість і здатність до адаптації. При цьому дуже мало особистісних характеристик безпосередньо корелюють з лідерською ефективністю.

Англійські соціальні психологи П. Сміт і М. Тейєб (1989) виявили, що найбільш ефективні керівники нижчої ланки у вугільній промисловості, банківській справі і державній адміністрації показують високі результати за двома тестами – цільового і соціального лідерства. Вони виявляють енергійну турботливість у ході роботи і емпатійні відносно підлеглих. Для багатьох ефективних лідерів груп характерна прихильність до позицій меншості.

Лідери часто наділені харизмою впевненості, яка породжує підтримку з боку соціального оточення. Для харизматичного лідера типовими є уявлення про бажаний стан справ, здатність повідомляти про це оточуючим простою і ясною мовою, достатній запас оптимізму і віри в своїх людей, щоб надихати їх. Особистісні тести часто виявляють у ефективних лідерів енергійність, добросовісність, емоційну стійкість і впевненість в собі.

За Дж. Максвеллом, потенційний лідер повинен мати позитивне сприйняття, служити загальним інтересам, мати потенціал росту, бути послідовним, відданим справі, гнучким, порядним, мати широкий світогляд, дотримуватися дисципліни і виявляти вдячність організації та її людям. В іншому місці згадуються такі риси: позитивне сприйняття, вміння працювати з людьми, впевненість, самодисципліна, високий рівень суб'єктивного контролю.

Американські дослідники О. Крегер і Дж. Тьюсон, спираючись на типологію осіб за «Індикатором типів Майєрс – Бріггс» та класифікацію К. Г. Юнга, в результаті десятирічного збору інформації про типологію керівників виявили, що на вищих посадах 90% складають представники типу «мислителі – вирішуючі».

Проте, керуючись одним з основних положень соціальної психології про значення соціальної ситуації в поведінці людини, пояснити ефективність лідерства, враховуючи тільки риси особистості, неможливо. Існує декілька теорій лідерства, які фіксують увагу на особливостях ситуації, в якій він діє – *ситуаційні теорії лідерства*. Згідно з ними, в різних конкретних ситуаціях групового життя виділяються окремі члени групи, які мають перевагу над іншими хоча б за однією рисою, оскільки саме вона є необхідною.

Найбільш відомою серед таких теорій є ситуаційна теорія лідерства Ф. Фідлера, який стверджує, що ефективність лідера залежить від того, наскільки він орієнтований на задачу або на взаємовідносини, а також від того, якою мірою лідер контролює групу і реалізує свій вплив на неї. Лідер, орієнтований на задачу, більше занепокоєний тим, щоб робота була виконана як слід; лідер, орієнтований на взаємовідносини, в першу чергу цікавиться стосунками в середовищі робітників.

Наріжний камінь ситуаційної теорії Ф. Фідлера – це ствердження, що жоден з цих двох типів лідера не є більш ефективним, ніж інший, поза обставинами. Все залежить від характеру ситуації, а саме від того, якими є ступінь контролю лідера і його впливу серед членів групи. В ситуації «високого контролю» у лідера існують чудові міжособистісні відносини з підлеглими, його положення в групі однозначно сприймається як впливове і панівне, а робота, яку виконує група, добре структурована і чітко визначена. В ситуації «низького контролю» має місце зворотне – у лідера погані взаємовідносини з підлеглими, а робота, яку повинна виконувати група, визначена нечітко.

Лідери, орієнтовані на задачу, є найбільш ефективними в ситуаціях або з дуже високим, або з дуже низьким контролем. У випадку дуже високого контролю люди задоволені і щасливі, все йде рівно, і немає потреби хвилюватися про почуття підлеглих або їх стосунки. Тут лідер, який звертає увагу тільки на виконання задачі, отримує найкращі результати. Коли контроль ситуації дуже низький, лідеру, орієнтованому на задачу, краще вдається організувати ситуацію і внести хоча б якийсь порядок в заплутану і невизначену робочу обстановку. Однак в ситуаціях середнього ступеня контролю найбільш ефективними є лідери, що орієнтовані на взаємовідносини. В цьому випадку робочий механізм працює добре, але все ж потрібно приділяти деяку увагу «неполадкам», що виникають через погані взаємовідносини.

В межах зазначених теорій риси особистості розглядаються лише як одна з ситуативних змінних, до числа ж інших належать: 1) розмір та структура організації, 2) вид діяльності, 3) індивідуальні особливості членів організації,

зокрема їх очікування, 4) час прийняття рішень, 5) психологічний клімат організації та ін.

В одних умовах від лідера вимагається одна лінія поведінки, в інших – інша. Саме тому дитина може бути лідером у дворі і аутсайдером – у класі; керівник – лідером на роботі та пригнобленим – у сім'ї.

Окрім того, часто зустрічаються люди, чия компетентність цілком задовольняє вимогам ситуації, вони хороші професіонали, проте не здатні до керівної діяльності; при зміні завдань, що стоять перед організацією, тобто при зміні ситуації, зміна лідерів не відбувається далеко не завжди. Пояснити такі обставини «ситуаційна теорія» не в змозі.

Таким чином, ідея про природженість лідерських якостей була спростована, і замість неї утвердилася позиція, що лідер краще за інших може актуалізувати в конкретній ситуації властиві йому здібності (наявність яких не заперечується й у інших осіб). Риси або якості лідера є відносними. Цікаво, що цей момент ситуаційної теорії лідерства був підданий критиці з боку Ж. Піаже, який стверджував, що при такому підході повністю знімається питання про активність особи лідера, він перетворюється на «функцію ситуації». Цю слабкість ситуаційної теорії не зміг подолати й більш пізній її варіант, згідно з яким основним для появи лідера є експектації групи, тобто її очікування щодо необхідних в даній ситуації властивостей у конкретної особи (цей підхід називають функціональним).

Щоб подолати очевидну суперечність в подібних міркуваннях, Е. Хартлі запропонував чотири моделі, що дозволяють надати пояснення, чому все-таки певні люди стають лідерами і чому не тільки ситуація визначає їх висунення.

По-перше, якщо хтось став лідером в одній ситуації, не виключено, що він же стане таким і в іншій ситуації.

По-друге, внаслідок дії стереотипів лідери в одній ситуації іноді розглядаються групою як лідери «взагалі».

По-третє, людина, яка стала лідером в одній ситуації, набуває авторитету, і цей авторитет працює надалі на те, що дану людину оберуть лідером і іншим разом.

По-четверте, окремим людям властиво «шукати пости», внаслідок чого вони поводяться саме так, що їм «дають пости».

Навряд чи можна вважати достатньо переконливим ці міркування для подолання повної відносності рис лідера, як вони виступають в ситуаційній теорії. Проте, ситуаційна теорія виявилася достатньо популярною: саме на її основі проведено багато експериментальних досліджень лідерства в школі групової динаміки.

Синтетична теорія лідерства

Відповідно до даної теорії, лідерство – процес організації міжособистісних відносин у групі, а лідер – суб'єкт управління цим процесом. При такому підході лідерство є функцією групи, тому й вивчати його необхідно, в першу чергу, з точки зору цілей та завдань групи. Разом із тим, особистісні якості лідера повинні братися до уваги.

Відповідно, дана теорія відрізняється комплексним підходом до всього процесу лідерства. На характер здійснення лідерської ролі чинить вплив взаємозв'язок трьох змінних:

- 1) якості лідера;
- 2) якості підлеглих йому учасників групи;
- 3) характер ситуації, у якій здійснюється лідерство.

До найбільш значущих якостей керівника/лідера відносять такі:

- розвинений інтелект,
- ініціативність і ділова активність,
- впевненість у собі,
- «чинник гелікоптера» – здатність піднятися над ситуацією та сприйняти її у більш широкому контексті,
- відповідальність та надійність,
- здатність до творчого вирішення завдань,
- комунікативність.

3. Стилi лідерства

Слід зазначити, що традиційно у соціальній психології досліджується саме стиль лідерства, а не керівництва. Але через неоднозначність вживання цих термінів проблему часто позначають як «стиль керівництва».

Перші експериментальні дослідження стилю лідерства були проведені в 40-вих роках XX ст. у межах школи групової динаміки під керівництвом *К. Левіна*, *Р. Лінніма* та *Р. Уайта*. Експеримент проводився на групі дітей (хлопчики 11-12 років), які під керівництвом дорослих ліпили маски з пап'є-маше. Керівники застосовували різні стилі, які отримали назву «авторитарний», «демократичний» і «ліберальний». Оскільки такі назви несуть у собі певний метафоричний сенс, деякі автори пропонують відмовитися від них, щоб виключити непорозуміння (наприклад, «директивний», «колегіальний», «дозвільний»).

К. Левін та його співробітники встановили, що в зазначеній ситуації найбільш доцільним є демократичний стиль керівництва. Він створює більш сприятливу атмосферу та сприяє активному включенню членів групи у спільну діяльність. При такому стилі група характеризується найвищим ступенем задоволення та прагненням до творчості, забезпечується встановлення найбільш сприятливих відносин між керівником та групою.

При авторитарному стилі керівництва група виконувала більший обсяг роботи, але мала нижчу мотивацію, оригінальність дій та дружелюбність. У таких групах було відсутнє групове мислення, проявлялося більше агресивності. Спостерігалися ознаки пригніченості та тривоги, залежної та покірної поведінки.

При ліберальному стилі обсяг роботи зменшувався, а її якість знижувалася. Домінували елементи гри.

Відповідно до теорії *Д. Мак-Грегора*, виділяють стилі «Х» та «У».

Для стилю «Х» характерне сприйняття підлеглих як маси людей, що взагалі не люблять працювати, прагнуть уникати роботи, як таких, що не мають честюлюбства, безвідповідальних і несамостійних. Тому їх потрібно заставляти працювати, використовуючи примус, погрозу покарання, жорсткий контроль.

Керівники стилю «У» виходять з того, що праця – це природний процес, властивий людині. Люди не тільки не уникають відповідальності, але й прагнуть до неї. Якщо люди приєднуються до цілей організації і поділяють їх як власні цілі,

то в своїй діяльності вони будуть застосовувати самоуправління і самоконтроль. Приєднання в цьому випадку розцінюється як акт довіри і несе функцію винагороди. Здібності до творчості властиві багатьом людям, і задання керівника – використати ці здібності.

Р. Лайкерт виділяє чотири стилі управління: експлуаторсько-авторитарний, прихильно-авторитарний, консультативно-демократичний, спільного управління.

Експлуаторсько-авторитарний – керівник не довіряє підлеглим і не залучає їх до формулювання завдань. Основний стимул – страх та загроза покарань. Винагороди тут випадкові. Взаємодія керівника та підлеглих будується на взаємній недовірі. Формальна та неформальна структури перебувають у протидії.

Прихильно-авторитарний (великодушна автократія) – керівництво нагороджує підлеглих певною довірою, проте як господар слугу. Частина рішень делегується донизу, проте приймаються вони в строго визначених рамках. Винагорода тут дійсна, а покарання – потенційне. І те, і інше використовують для мотивації працівників. Взаємодія здійснюється в рамках «прихильності» керівника та обережності підлеглого. Неформальна структура відносин існує, проте вона лише частково протистоїть формальній.

Консультативно-демократичний – керівники консультуються з підлеглими та намагаються конструктивно використати усе найкраще, що вони пропонують. Мотивація відбувається не лише за рахунок винагороди, але й у вигляді деякого залучення до управління. Більша частина персоналу відчуває свою відповідальність за досягнення цілей організації. Комунікації здійснюються як зверху вниз, так і знизу наверх, проте рішення приймаються керівником.

Спільне управління (стиль, заснований на участі) – передбачає безпосередню участь підлеглих в управлінні. Процес прийняття рішень розподілений за всіма рівнями управління, потоки комунікації мають місце не лише по вертикалі, а й по горизонталі. Працівники беруть участь у процесах формування цілей, прийняття рішень, контролю за їх виконанням.

Існують також теорії стилів управління, що виділяються залежно від характеру взаємодіяльності керівника з підлеглими в процесі прийняття рішення; що пов'язують стиль керівництва зі ступенем зрілості групи та відчуття причетності до цих справ. Наявність чисельних теорій засвідчує, що складну соціальну систему групи складно змодельовати, а її поведінку – точно спрогнозувати. Враховуючи унікальність системи і обставин, принципово неможливо жорстко рекомендувати застосування того чи іншого стилю керівництва. В деяких умовах найбільш, здавалося б, одіозний стиль керівництва – авторитарний – може бути оптимальним. Говорити про перевагу одного стилю порівняно з іншим було б неправильно, оскільки стиль повинен бути адекватним особливостям організації, її стану і перспективам розвитку.

4. Проблема прийняття групового рішення. Групомислення

Прийняття єдиного рішення з важливих питань – складна проблема для будь-якої реальної малої групи. Група не може існувати як ціле, якщо у неї немає загальних підходів і думок з принципових питань. Крім того, важливо знайти таке рішення, яке було б найбільш ефективним. Групове рішення – це не результат групового компромісу, а найбільш оптимальний для всієї групи і кожного її члена варіант. Той факт, що групове рішення в багатьох випадках є більш ефективним, ніж індивідуальне, давно відомий в соціальній психології.

Проблема прийняття групового рішення традиційно розглядається в двох аспектах: феноменологічному і прагматичному. *Феноменологічний аспект* передбачає розгляд таких питань: як здійснюється процес прийняття групового рішення в реальних соціальних групах; що відбувається з індивідуальними точками зору; чим є по суті загальне рішення; яка ефективність групових рішень та ін. *Прагматичний аспект* розглядає різні технології прийняття групового рішення, стратегій цілеспрямованого управління цими процесами.

Одним із важливих параметрів прийняття ефективного рішення є *тип задачі*, яку вирішує група. Американський соціальний психолог А. Стейнер аргументував, що потрібно виділяти *роздільні й унітарні задачі*. Роздільні задачі можна розбити на декілька підзадач і визначити для кожного члена групи свою

підзадачу, тоді як для унітарних задач такий розподіл праці неможливий. Ключ до вирішення проблеми в унітарних задачах полягає в тому, як поєднуються зусилля всіх членів групи в загальній роботі.

Аддитивна задача (від. лат. *addito* – прибавка) – передбачає, що всі члени групи виконують приблизно однакову роботу, і загальний результат є сумою внесків всіх учасників (наприклад, загальна кількість шуму, що створює група підтримки на стадіоні).

При виконанні *кон'юнктивної задачі* (від лат *conjunctivas* – поєднання) результат діяльності групи залежить від здібностей найменш підготовленого члена групи або «найслабкішої ланки» (наприклад, команда альпіністів може йти в гору тільки з такою швидкістю, яку має найслабший член команди). Більш розповсюдженим типом групових задач є *диз'юнктивні* (від лат. *disjunctias* – роздільний), в якій загальний результат роботи групи визначається тим, як добре справиться зі справою найсильніший член групи (наприклад, якщо в групі є хоча б один математик, який знає, як вирішити задачу, він поділиться своїми знаннями з іншими, піднімаючи якість їх роботи до свого рівня).

Феномен руйнування процесу прийняття групового рішення має місце, коли будь-який елемент групової взаємодії перешкоджає правильному вирішенню проблеми (А. Стейнер). Він стає можливим, якщо група не прагне з'ясувати, хто з її членів є найбільш компетентним; якщо цей член групи має низький статус і ніхто не сприймає його ідеї серйозно; якщо найбільш компетентній людині важко подолати нормативний тиск.

Інші причини руйнування процесу прийняття групового рішення пов'язані з комунікаційними проблемами всередині групи: в деяких групах люди просто не слухають один одного, а в інших – хтось один домінує в дискусії, тоді як інші відсторонені від неї. Можливий також варіант, що члени групи не завжди здатні поділитись один із одним унікальною інформацією.

Щоб виробити найкраще рішення, група повинна об'єднати ресурси. Проте соціальні психологи встановили, що групи більш схильні обговорювати інформацію, якою володіють всі, замість того, щоб фокусувати увагу на унікальній інформації, яка є лише у деяких. Один із способів обійти цю тенденцію

– це дати людям зрозуміти, що різні члени групи відповідають за різні види інформації. Коли члени групи завчасно знають, хто за яку галузь інформації відповідає, їм легше об'єднати свої інформаційні ресурси.

Отже, групова дія якісно і кількісно перевершує дію «середньої» людини, однак вона нерідко поступається ефективності дій неординарної особистості. Особливо яскраво це виявляється в тих випадках, коли проблема є досить складною для групи, або якщо в групі немає беззаперечного лідера. Крім того, групові рішення часто стають малоефективними, коли група працює в складних, експериментальних або ізольованих умовах.

На експериментальному рівні дана проблема вперше вивчалася К. Левінім. Його послідовниками були виявлені наступні закономірності:

- групова дискусія дозволяє зіставити протилежні позиції та побачити різні сторони проблеми, зменшити супротив новій інформації;
- якщо рішення ініційоване групою, воно становить собою логічний висновок із дискусії, підтриманий усіма присутніми, його значення зростає, воно перетворюється на групову норму.

Значення групової дискусії вивчалася в подальшому не тільки з точки зору цінності прийнятого рішення, але й тих наслідків, які сам факт дискусії мав для групи у плані перебудови структури внутрішньогрупових відносин. Розпочався активний пошук різних форм групової дискусії, що стимулювали б прийняття рішень. Найбільш популярними стали: «брейн-стормінг» («мозковий штурм») та метод синектики.

В 70-х рр. XX ст. американським соціальним психологом І. Джанісом було описано феномен, який отримав назву *групомислення* – такий спосіб мислення, коли збереження єдності і солідарності групи вважається більш важливим, ніж реалістичний погляд на речі.

І. Джаніс виявив наступні симптоми групомислення:

- ілюзія невразливості – всі досліджувані групи виявляли надлишковий оптимізм, який не давав їм можливості побачити ознаки небезпеки;
- ніким не оспорювана віра в етичність і добродійність групи;

- раціоналізація – група справляється з труднощами, колективно виправдовуючи свої рішення;
- стереотипний погляд на супротивника – схильність розглядати своїх супротивників як занадто зловмисних, щоб вести з ними переговори, або занадто слабких і нерозумних, щоб захистити себе;
- тиск на тих, хто висловлює незгоду, іноді навіть не аргументами, а за допомогою критики їх особистості;
- самоцензура – в групі існує лише видимість консенсусу, її члени намагаються приховати погляди, що суперечать груповій думці;
- ілюзія одно мислення – ілюзорний консенсус начебто підтверджує правильність групового мислення.

Згідно теорії І. Джаніса, групомислення частіше виникає, якщо існують певні передумови, зокрема, коли група дуже згуртована, ізольована від протилежних думок і керується рішучим лідером, який не приховує своїх поглядів. Групомислення погіршує якість прийняття рішення: група не обговорює повний спектр можливих альтернатив, не розробляє плану на випадок виникнення непередбачуваних обставин і не розглядає достатньою мірою ризиковані сторони обраного варіанту. Достовірність моделі групомислення підтверджується як систематичним аналізом історичних подій, так і добре контрольованими лабораторними експериментами.

Досліджуючи проблему групового рішення, соціальні психологи відкрили також *феномен групової поляризації*, сутність якого полягає в тому, що в процесі дискусії може відбуватися своєрідна екстремалізація групової думки. Вона починає тяжіти до більшого ризику або до більшої обережності, кількість середніх, проміжних рішень суттєво скорочується.

Поляризація має місце в повсякденному житті, наприклад, під час суспільних конфліктів серед населення відбувається об'єднання одностайців, що підсилює загальні для них тенденції; злочинність переходить на новий якісний рівень завдяки досягненню консенсусу між антисуспільними територіальними угрупованнями (бандами), члени яких мають подібне соціально-економічне чи етнічне походження.

На основі аналізу терористичних організацій світу американські соціальні психологи К. Мак-Клі і М. Сегал (1987) зробили висновок, що тероризм не виникає на пустому місці. Для цього потрібна первісна прихильність окремих людей до певних «образів», при взаємодії в ізоляції від стримуючих впливів їх настроїв стає все більше екстремістським. Результатом стають акти насильства, які окрема особа у відриві від групи, можливо, ніколи б не здійснила.

Дж. Стоунер, досліджуючи процес прийняття групового рішення, охарактеризував зазначений феномен як *«зрушення до ризику»*: групове рішення виявляється більш ризикованим, порівняно з середнім індивідуальних рішень, що були прийняті до проведення групового обговорення.

В різні періоди науковцями було висунуто декілька гіпотез, які прагнули пояснити виникнення цього феномену. Згідно однієї з них, групове обговорення проблеми породжує у членів групи відчуття загальної відповідальності (отже – особистої безвідповідальності), що сприяє прийняттю більш «сильних» рішень. Друга гіпотеза в якості основного «винного» призначає лідера: маючи особисту схильність до ризикованих рішень, він у процесі обговорення запевняє у своїй правоті інших. Існує також гіпотеза ризику як цінності: готовність ризикувати підвищує статус людини в групі, тому в процесі групового обговорення члени групи прагнуть продемонструвати наявність у себе такої здібності.

На якість рішення впливає також «груповий дух». Даний термін, введений І. Джанісом, позначає такий високий ступінь включення у систему групових уявлень та цінностей, який заважає прийняттю правильного рішення. Найбільш значущі чинники формування «групового духу»: 1) високий ступінь згуртованості групи; 2) виражене почуття «ми»; 3) ізоляція групи від альтернативних джерел інформації; 4) високий рівень невизначеності схвалення індивідуальних думок членами групи.

І. Джаніс сформулював низку пропозицій, спрямованих на подолання групомислення:

- лідер повинен стимулювати членів групи, щоб вони висловлювалися щодо всіх сумнівів і перешкод;
- лідер повинен схвалювати критику своїх ідей;

- лідер має висловлювати свою позицію лише після того, як всі члени групи висловлять свою власну думку;

- групу слід розділити на підгрупи, які зможуть незалежно обговорити питання, а вже потім проводити групове обговорення;

- для участі у групових дискусіях можна запросити експертів зі сторони;

- при кожному груповому обговоренні принаймні одна людина повинна виступати в ролі строгого критика, піддаючи сумнівам ідеї групи.

- група, яка знаходиться на ранніх стадіях свого розвитку, не в змозі вирішувати завдання, які вимагають складних вмінь спільної діяльності, проте їй доступні більш легкі завдання, які можна розкласти на складові. Найбільшої ефективності від такої групи слід очікувати тоді, коли завдання по мінімуму вимагає участі групи як цілого.

Тема 8.

ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП

Як зазначалося раніше, перші наукові роботи у галузі соціальної психології стосувалися саме великих соціальних груп: психології народів, психології мас, психології натовпу. Разом із тим, до теперішнього часу немає одностайної думки щодо розуміння та класифікації великих соціальних груп. Зазвичай, до великих груп відносять нації, класи, суспільні рухи, професійні групи, колективи підприємств, масові аудиторії та ін.

Основна складність у вивченні великих груп полягає у тому, що під це поняття потрапляють явища абсолютно різного порядку, дослідження яких важко поєднати якимись загальними методологічними принципами. При цьому деякі автори вважають за необхідне вивчати великі групи лише в межах прикладних соціально-психологічних дисциплін: етнопсихології, політичної психології, професійної психології. Предметом такого вивчення, частіше за все, будуть спілкування та комунікація у масових формах.

1. Поняття та види великих соціальних груп. Методи досліджень великих соціальних груп

Вивчення великих груп є порівняно молодим напрямком соціальної психології. Європейська традиція тут сягає своїм корінням до психології народів В. Вундта, психології натовпу Г. Лебона, робіт Ф. Тенніса, Г. Зіммеля, М. Вебера. Осмислення масових явищ психіки, обумовлених приналежністю індивіда до великої соціальної групи, стало предметом дослідження в роботах Т. Адорно, Е. Фромма, К. Левіна, Г. Теджфела, С. Московічі. Багато психологічних феноменів сучасного життя, таких як расизм, дискримінація, вплив пропаганди, пліток і ЗМІ, поведінка вболівальників, революційно налаштованого натовпу сьогодні є предметом дослідження соціальної психології великих груп.

Роль соціальної психології великих груп зростає також у зв'язку з непростю демографічною та етнічною ситуацією у світі:

- значне зростання кількості населення на планеті за відносно короткий проміжок часу. Так, у 1970 р. населення планети складало 2,5 млрд., а вже в 1995 р. – 5,2 млрд. Населення Китаю та Індії сьогодні складає майже половину людства;

- вплив та суттєве домінування на світовій арені країн, населених переважно європейцями. Але ті, хто складає так званий «золотий мільярд» благополучних, будуть розчинятися за рахунок народів, стрімке економічне зростання яких сьогодні змінить конфігурацію культур у світі завтра;

- Європа заселена такою кількістю етносів, що становить собою унікальне багатоманіття культур. Процес їх взаємодії настільки складний, що без крос-культурного дослідження та вивчення етнічної психології неможливо вирішити питання поєднання такої кількості культур та народів, зосереджених на відносно невеликій території.

Історія вивчення великих груп у соціальній психології представлена наступними етапами.

1. Кінець XIX ст.: психологія мас (Г. Лебон, С. Сігелє); психологія народів (М. Лазарус, Г. Штейнталь).

2. Перша половина XX ст. – зниження інтересу до вивчення великих груп.

3. Друга половина XX ст. – нова хвиля інтересу до проблем великих груп, породжена студентськими виступами 1968 р. у Франції; масовими протестами проти війни у В'єтнамі; активізацією ліворадикальних рухів у всьому світі.

Складним є навіть питання кількісного визначення поняття великої групи. Слід зазначити, що існують наступні емпіричні уявлення з цього приводу:

1) велика група – це спільнота, яка виникла випадково, стихійно та існує досить короткий проміжок часу (натовп, публіка, аудиторія);

2) велика група – це об'єднання людей, що склалося в процесі історичного розвитку суспільства, займає певне місце у системі суспільних відносин конкретного типу суспільства та довготривале у своєму існуванні (клас, нація, народність);

3) велика група – це кількісно не обмежена умовна спільність людей, що виділяється на основі певних соціальних ознак, таких як класова приналежність, стать, вік, національність та ін.;

4) велика група – значна за кількістю, складноорганізована спільність людей, залучених до певної спільної діяльності (колектив, організації, партія).

У підручнику М. Єнікеєва наводиться наступне визначення поняття «велика соціальна група»: *це кількісно не обмежена соціальна спільнота, що має стійкі цінності, норми поведінки та соціально-регулятивні механізми (партії, етнічні групи, виробничо-галузеві та суспільні організації).*

Усі люди входять до різних соціальних спільнот та складають великі соціальні групи. Основою для виділення *першого типу* великих груп слугує характер зв'язків. Наприклад, соціальний клас як велику групу характеризує місце, яке він займає у соціально-економічній структурі суспільства. Основою для виділення нації як великої соціальної групи також є певна система об'єктивних соціальних зв'язків. Спільноти чоловіків та жінок, підлітків та дітей об'єднані реальними соціально-демографічними характеристиками, приналежність до таких груп не залежить від волі та свідомості, вона існує об'єктивно.

До *другого типу* спільнот належать групи, приналежність до яких є результатом свідомого прагнення людей до об'єднання на основі загальних цілей та цінностей. Їх прикладами можуть бути професійні асоціації, партії, суспільні рухи.

У соціальній психології класифікують великі соціальні групи й за іншими ознаками:

за тривалістю існування:

- більш довготривалі (соціальні прошарки, етнічні утворення);
- менш довготривалі (святкова хода, мітинги, демонстрації, натовп);

за характером організації:

- такі, що виникли стихійно (натовп);
- свідомо, цілеспрямовано організовані (асоціації, суспільні рухи).

за способом існування:

- умовні (статеві-вікові та професійні);

- реальні (демонстрації, мітинги).

Великі соціальні групи також можуть бути *відкритими* та *закритими*. Членство в закритих групах визначається внутрішніми правилами групи.

Великі соціальні групи також поділяють за наявністю певної кількості загальних ознак та механізмом зв'язків із спільнотою. За Г. Дилигенським, існують два типи соціальних груп.

Перший тип – об'єднання людей за спільними об'єктивно існуючими та соціально значущими ознаками (наприклад, за демографічною – чоловіки, жінки, молодь, люди похилого віку). Характеристика цих груп як соціальних визначається їх значимістю в житті суспільства, роллю у системі суспільних відносин. За своїм складом ці групи є гомогенними та однорідними.

Другий тип – люди, які свідомо прагнуть до об'єднання (релігійні групи, партії, союзи, суспільні рухи). За своїм складом ці групи різномірні, гетерогенні, проте, за соціально-психологічними характеристиками вони більш однорідні, ніж групи першого типу.

У першому випадку пріоритетне значення має об'єктивна сторона спільності; в другому – суб'єктивна.

Серед багатоманіття соціальних груп виділяють два типи груп, які є суб'єктами історичного процесу – це *етнічні групи* та *класи*.

Етнічна група (етнос) – історично сформована на певній території стійка соціальна спільнота, що володіє стабільними особливостями культури, мови, психічного складу, поведінковими особливостями, усвідомленням своєї єдності та відмінності від інших подібних утворень.

У процесі історичного розвитку етноси можуть втрачати єдність території, проте зберігати мову, норми поведінки, звичаї, звички, культуру. На вищій стадії розвитку етноси утворюють стійку соціально-економічну цілісність – *націю*.

Існування *соціальних класів* обумовлене суспільним розподілом праці, диференціацією соціальних функцій, виділенням організаторської та виконавчої діяльності. Відмінності між класами проявляються у способі їх життя, типових еталонах поведінки та ін.

В суспільстві виділяють три основні класи: вищий (5-7%), середній (60-80%), нижчий (13-36%). До вищого класу належать особи, які займають найбільш високі позиції за критеріями багатства, влади, престижу та освіти (політики, суспільні діячі, воєнна еліта, крупні бізнесмени тощо). Середній клас – це своєрідний соціальний стержень суспільства. Сюди належать підприємці, державні службовці, лікарі, юристи, кваліфіковані робітники та ін. Нижчий клас має невисокі прибутки та зайнятий переважно некваліфікованою працею; окрема його складова – маргінали (безробітні, бездомні тощо).

Суб'єкти масової позагрупової поведінки поділяються на *публіку* та *масу*.

Публіка – велика група людей, поведінка яких підлягає єдиній емоційно-свідомій регуляції на основі суспільно значимих об'єктів уваги та які мають спільні епізодичні інтереси (учасники мітингів, демонстрацій, слухачі лекцій та ін.). Різні екстремальні явища можуть викликати емоційно-імпульсивну поведінку публіки завдяки впливу психологічних механізмів навіювання, наслідування, зараження.

Маса – сукупність великої кількості людей, що складають аморфне утворення, не мають звичних безпосередніх контактів, проте в певний момент часу поєднуються загальним інтересом. У масі виникають специфічні соціально-психологічні явища: мода, субкультура, масовий ажіотаж та ін.

Неоднозначність великих соціальних груп потребує залучення як традиційних для психології (спостереження, експеримент, бесіда, тестування), так і нетрадиційних методів дослідження. До останніх, зокрема, належать:

- 1) методи етнографії та культур-антропології:
 - а) аналіз продуктів культури;
 - б) крос-культурний аналіз та порівняння;
- 2) методи соціології;
- 3) методи мовознавства;
- 4) аналіз соціальних уявлень (С. Московічі).

Крос-культурні дослідження – тип наукового пошуку, згідно з яким поведінку людини в соціальних групах слід вивчати у контексті їхніх культурних особливостей. Основну увагу при цьому акцентують на спільних та відмінних

рисах у структурі, функціонуванні та розвитку певних соціальних та психологічних феноменів.

Основні завдання крос-культурного аналізу:

- перевірка універсальності соціальних та психологічних теорій за допомогою порівняльного дослідження;
- фіксація та опис феноменів, що притаманні досліджуваним культурам;
- формулювання універсальних законів поведінки людей та соціальних груп, які б описували явища, спільні для всіх представників людства, незважаючи на специфіку їхнього прояву у різних культурах.

Зародження сучасного крос-культурного аналізу пов'язують із працею англійського етнографа та антрополога Е. Тейлора «Про методи дослідження розвитку інститутів: щодо законів шлюбу та походження» (1889 р.), у якій розкрито основи крос-культурного дослідження з використанням статистичних методів.

Для вивчення психології великих соціальних груп можуть бути використані методи *статистичного аналізу*. При цьому слід враховувати, що одержані результати описують лише деякі функціональні залежності, а не причинно-наслідкову сутність досліджуваних явищ..

Можливе також використання методів *мовознавства*, зокрема, в частині вивчення знаків та знакових систем (*семіотики*). *Семіотика культури* – це знакові засоби культури, а також розгляд усіх культурних феноменів як текстів. Дослідники виходять з того, що необхідним компонентом будь-якої культури є інформація, що зберігається та передається за допомогою знаків, які в сукупності складають текст. Це не лише природна мова (первинна модулююча система), а й вторинна модулююча система (мистецтво, соціальна діяльність, моделі поведінки, традиції, звичаї, релігійні вірування).

Згідно з теорією С. Московічі, однією з суттєвих ознак великих соціальних груп є *соціальні уявлення – система цінностей, ідей та практик, призначених для того, щоб орієнтувати індивідів у соціальному та матеріальному світах, а також для забезпечення інтрагрупових комунікацій між індивідами*.

Типи соціальних уявлень (за С. Московічі):

- керівні – поділяються усіма членами групи;
- одноосібні;
- емансиповані – кожна підгрупа виробляє власні уявлення;
- полемічні – виникають у ситуації соціального конфлікту і тому не поділяються усіма членами групи, визначають їх антагоністичні відносини.

До *структури* соціальних уявлень належать такі компоненти: інформація (сукупність знань про об'єкт), поле уявлення («територія», на яку поширюються ці знання), установка.

До *функцій* соціальних уявлень С. Московічі відносить наступні:

1) *інструмент пізнання*. С. Московічі підкреслює першочергове значення даної функції. Соціальні уявлення, поруч із бажаннями та інтересами людини, виступають опосередкованою ланкою для сприймання оточуючого;

2) *опосередкування поведінки*;

3) *адаптації* – отримуючи нові знання, людина вбудовує їх в уже існуючу картину світу. Нові факти соціального життя можуть бути для неї незвичними, саме тому, перед тим як їх інтеріоризувати, відбувається смислова трансформація образу і невідоме підлаштовується під уже існуючі схеми.

Утворення соціальних уявлень проходить такі етапи:

I етап – зчеплення (якоріння). Спрямований на те, щоб виділити певну ознаку предмета, за допомогою якої незнайоме можна було б наблизити до знайомого. Відбувається акцентування уваги на цій ознаці або властивості;

II етап – об'єктивація. Основа об'єктивації – трансформація нового знання про якесь явище чи об'єкт у щось зрозуміле. Об'єктивація представлена наступними фазами:

- *персоналізація* – поняття пов'язують із конкретною людиною (наприклад, ми згадуємо про З. Фрейда, коли говоримо про психоаналіз) або з соціальною групою;

- *відділення елементів та явищ від наукового контексту*;

- *утворення «фігуративної схеми»* – визначення основних понять, властивостей того чи іншого явища, а також його структури за допомогою цілеспрямованого відсіювання несуттєвої інформації;

- натуралізація.

В даний час один із популярних напрямів у межах концепції С. Московічі – теорія Ж.-К. Абріка, де соціальні уявлення досліджуються через свою структуру, що представлена *ядром* та *периферією*.

Ядро – достатньо стабільне утворення, стійке в часі, що визначається історичним, соціальним та ідеологічним контекстом, пов'язане з груповою пам'яттю та нормами групи. *Периферія* – соціальні уявлення, що трансформуються та видозмінюються під впливом індивідуальних думок та досвіду членів групи.

2. Загальні ознаки, структура та етапи розвитку великих соціальних груп

Великим соціальним групам притаманні певні загальні ознаки, що відрізняють їх від малих груп. Насамперед, в них існують специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає в малих групах: *звичай і традиції*. Вони обумовлені наявністю специфічної суспільної практики, з якою пов'язана дана група, відносною стабільністю відтворення історичних форм цієї практики. В своїй єдності особливості життєвої позиції таких груп, разом із специфічними регуляторами поведінки, утворюють таку важливу характеристику, як спосіб життя групи.

Спосіб життя групи – сукупність стійких типових форм життєдіяльності спільності. Типові форми життєдіяльності народів, класів, інших соціальних груп, окремих індивідів виявляються у матеріальному та духовному виробництві, у суспільно-політичній та сімейно-побутовій сферах. На основі способу життя можна визначити, як живуть люди, якими інтересами керуються, яким є їх мислення. Предметом аналізу при цьому можуть бути особливі форми спілкування, тип контактів та відносин, інтереси, цінності, потреби та ін.

Дослідження способу життя передбачає вивчення особливих форм спілкування та особливого типу контактів, що складаються між людьми. При цьому не останню роль в психологічній характеристиці великих груп має наявність специфічної мови. Для етнічних груп – це їх мовлення, для інших –

«мова» може бути представлена особливостями певного жаргону, наприклад, властивого професійним чи віковим, зокрема, молодіжним групам.

До ознак великої групи відносять також *цінності та стереотипи*, а також *трансляцію ознак групи від покоління до покоління*.

Структуру психології великих соціальних груп утворюють психічні властивості, психічні процеси та психічні стани. Структура охоплює психічний склад як стійке утворення (національний характер, традиції, звичаї, смаки) та емоційну сферу як динамічне утворення (потреби, інтереси).

Слід зазначити, що поняття «*психічний склад групи*» та «*психічний склад особистості, яка входить до даної групи*» не є тотожними. У формуванні психології групи домінуючу роль відіграє груповий досвід, зафіксований у знакових системах, а такий досвід не засвоюється повною та однакою мірою усіма членами групи. Міра його засвоєння залежить від індивідуально-психологічних особливостей.

До психічного складу групи належить соціальний характер, темперамент, уподобання, звичаї, традиції тощо.

Психічні явища у великих соціальних групах поділяють за сферами психіки:

- когнітивною;
- потребово-мотиваційною;
- афективною;
- регулятивно-вольовою.

До *когнітивної сфери* належать: групові уявлення, соціальне мислення, суспільна думка, суспільна свідомість, менталітет. Про що думають люди, про що турбуються – змінюється залежно від суспільних умов. Історичною існує не лише понятійна, категорійна будова мислення, а й його стиль. Відомі особливості східного та західного стилю мислення, своєрідним є менталітет того чи іншого народу у різні періоди його історичного розвитку. У когнітивній сфері закріплюються способи та механізми, за посередництвом яких складаються, зберігаються, змінюються уявлення, стереотипи, орієнтації, цінності. Вищий рівень розвитку когнітивної сфери – усвідомлення ідеології суспільства в цілому.

Потребово-мотиваційна сфера представлена груповими потребами, цінностями, інтересами, цілями, установками, ідеалами. Потреби складають базову характеристику психології людини. Класи та великі соціальні групи у психологічному плані розрізняються, перш за все, своїми потребами, інтересами та ідеалами. Потреба містить у собі соціальний смисл, вона виникає та розвивається у процесі життєдіяльності людини. Особливий інтерес для психології соціальних груп становить поділ групових потреб на наступні види:

- 1) потреби групи як системи, якій необхідні певні умови свого функціонування;
- 2) потреби більшості людей, які входять до складу даної групи.

Для психології великих груп в певний період суспільно-історичного розвитку важлива дія закону розвитку потреб, співвідношення індивідуальних та групових потреб, розвиток вищих за своєю природою соціально-психологічних потреб – потреб у праці, пізнавальних та естетичних, потреби у спілкуванні. Доведеним є факт зміни потреб у різні історичні періоди розвитку держави.

З потребами у психології великих груп тісно пов'язані *інтереси*. В інтересах виражається спрямованість психіки та діяльності, прагнення до задоволення потреб. Специфічне місце відводиться суспільним інтересам. У них відображаються потреби суспільства в цілому та окремих соціальних груп, економічні відносини даного суспільства, економічне положення певних соціальних спільнот та об'єднань. Інтереси стимулюють різні форми діяльності групи, вони усвідомлені. Розрізняють економічні, політичні, духовні інтереси. Інтереси, так само як і потреби, розвиваються. Особливо яскраво вони проявляються в періоди різких соціально-економічних та політичних перебудов (наприклад, в процесі таких перебудов в Україні виник інтерес до нової справи – підприємництва).

У мотиваційній сфері суттєве місце займають *життєві орієнтації* – система переваг, що проявляється у свідомій або несвідомій вибірковій поведінці, у виборі мотивації та альтернативних умов. У них виражаються цілі діяльності груп, осіб, відношення до майбутнього. Життєві орієнтації обумовлені закономірностями життя групи.

Г. Дилигенський виділяє наступні типи життєвих орієнтацій:

- орієнтація «статус-кво» (прожити як-небудь, залишитися на поверхні);
- кар'єристський тип («вибитися в люди», досягнути успіху в даній організації);
- підприємницький тип (розширити справу, досягнути незалежності, влади, впливу);
- гедонічна орієнтація (орієнтація на дозвілля, на розваги);
- споживницька орієнтація;
- соціально-патологічна орієнтація;
- орієнтація на боротьбу за певні соціальні ідеали.

Ідеал – образне відображення якогось реального чи нереального явища; взірець, вища мета, остання сходинка прагнень окремої особистості чи соціальної спільноти. Ідеали можуть бути реальними чи нереальними.

Групові потреби, інтереси, цінності, прийняті членами соціальної групи, складають фонд загальногрупової мотивації. Вони виступають стимулами та мотивами діяльності і поведінки людей, визначаючи спрямованість осіб та груп.

Емоційна сфера соціальних груп включає почуття, емоції та настрої.

Специфічними для більшості груп є соціальні почуття. Розуміння суті таких почуттів подвійне: в першому випадку – це ставлення до фактів та ситуацій соціальної діяльності, в другому – носіями соціальних почуттів є люди, соціальні спільноти.

Ще один важливий феномен психології соціальних груп – *суспільні настрої*. У якості особливостей групових настроїв, порівняно з індивідуальними, Б. Паригін виділяє такі ознаки:

- значно більш соціальну, ніж індивідуальну обумовленість;
- груповий настрій – це продукт усієї системи соціальних (економічних, політичних) відносин;
- ступінь соціальної детермінованості у них вищий, ніж в індивідуальних настроях.

Окремо розглядають також *діяльнісну сферу*, яку складає групова діяльність та групова поведінка. Для діяльності великих соціальних груп специфічними є

цілі діяльності, її структура, суб'єкти діяльності та її форми. За своїм соціальним значенням розрізняють професійну діяльність, суспільну діяльність та соціальні рухи.

В історичному розвитку суспільства та в конкретному розвитку груп окремі соціальні спільноти проходять ряд етапів. Дані етапи відповідають рівню розвитку груп.

I етап – нижчий рівень. Він характеризується тим, що члени відповідної групи об'єктивно схожі між собою за певними ознаками. Такі ознаки можуть мати суттєве значення для індивідуальної поведінки людей, проте не є основою для створення психологічної спільноти³.

II етап – рівень ідентифікації. Члени групи усвідомлюють свою приналежність до даної групи, ідентифікують себе з її членами⁴.

III етап – рівень солідарності. Розвиток соціальної групи передбачає готовність групи до спільних дій заради групових цілей. Члени групи усвідомлюють спільність своїх інтересів⁵.

Коефіцієнт життєстійкості групи був запропонований експертами ВООЗ і набув широкого поширення, починаючи з 60-х років XX ст. Він визначається на основі таких показників:

- середня тривалість життя;
- смертність серед немовлят;
- якість продуктів харчування;
- бюджетні витрати на соціальні, медичні та екологічні програми.

Інтервал оцінок коефіцієнту життєстійкості знаходиться в межах від 1 до 5 балів. Станом на сьогодні, у світі немає країни, яка б мала максимальний коефіцієнт життєстійкості. Коефіцієнт на рівні 4 балів мають Швеція, Бельгія,

³Прикладом такого рівня соціальної групи можуть бути підприємці на перших етапах формування цієї соціальної групи в нашій країні. Кожен із підприємців займався своєю справою, здійснював специфічний вид діяльності; зв'язок з іншими підприємцями здійснювався за тими ж механізмами взаємодії, що й з усіма іншими людьми. Часто як приклад такого рівня розвитку соціальної групи наводять наданий К. Марксом аналіз парціального господарства, де окрема сім'я була замкнутою одиницею в сільськогосподарському виробництві.

⁴В прикладі з підприємцями цей рівень означає, що вони відносять себе до нової соціальної спільноти.

⁵Підприємці, наприклад, усвідомлюючи спільність своїх інтересів, відмінних від інших соціальних спільностей, об'єднуються в асоціації, союзи, корпорації, встановлюють взаємні зв'язки з іншими об'єднаннями, на загальних зборах, з'їздах виробляють програму, стратегію і тактику своєї діяльності.

Нідерланди, Люксембург; 3 бали – США та Японія; 1,4 бали – незалежні пострадянські держави, в тому числі й Україна.

Середня тривалість життя в Україні складає для жінок 77 років, для чоловіків – 67 років. Як свідчать соціологічні дослідження, середня тривалість життя українців є найнижчою в Європі. Відбувається поступове зниження дитячої смертності в Україні. Смертність чоловіків працездатного віку залишається досить високою. На тривалість життя українців впливають соціально-економічні чинники (наприклад, можливість відпочити), харчування, ставлення до свого здоров'я. Вважається, що жінки живуть довше не лише через свої біологічні відмінності, а й тому, що більш відповідально ставляться до свого здоров'я.

3. Організовані великі групи: соціальні класи, масові рухи, партії

Серед всього різноманіття великих соціальних груп особливий інтерес становлять *соціальні класи*. Як зазначають Г. Ліндсей та Е. Аронсон, сам термін «клас» має різний зміст для американських і європейських дослідників. Для європейців це поняття більш «реальне», оскільки ідентифікація з класом більш очевидна в контексті визначення політичної приналежності; для американської культури не характерне оперування поняттями «робочий клас», «буржуазія» і т. ін., більш звичними є терміни «середній клас», «вищий клас». Відповідно, це впливає й на відмінності в трактуванні структури психології класу.

Соціологічна традиція, на яку спирається соціальна психологія, при цьому може бути різною. Так, в традиційному для марксистської теорії розумінні класу можна відзначити три основні напрями дослідження психології класів. По-перше, це встановлення психологічних особливостей різних класів, котрі існували в історії і існують сьогодні. По-друге, увага концентрується на характеристиці психології різних класів певної епохи, що створюють її «колерит». Нарешті, це аналіз співвідношення класової психології і психології окремих її членів як приватний випадок проблеми співвідношення психології групи і психології особи, включеної в дану групу.

Одним із найбільш значимих елементів класової психології є *класові потреби*. Оскільки класове становище визначає обсяг і склад матеріальних і

духовних благ, на які кожен член класу може претендувати, воно ж детермінує і певну структуру потреб, відносно психологічне значення і питому вагу кожної з них. Так, умови праці і побуту робочого класу визначають в цілому структуру його потреб, а положення окремих прошарків – її варіанти.

Важливим елементом емоційної сфери класової психології є *інтереси*. Конкретний зміст класових інтересів також задається всією системою відносин, в яку певний клас включений в певному типі суспільства. Психологічно важливо з'ясувати, як класовий інтерес, що формується на рівні групи, співвідносить з загальнолюдськими інтересами і як це детермінує поведінку і діяльність кожної окремої особи. Інтерес формується як інтерес всієї групи, але кожен член класу включений не тільки в дану групу, він – член багатьох соціальних груп. Виникає переплетення різних інтересів, кожний із яких визначений приналежністю до значимої соціальної групи.

Окрім потреб і інтересів, до психології класу відносять «*соціальні почуття*», тобто певні характеристики емоційних станів, властивих групі. Так, в історичних дослідженнях, присвячених робочому класу в періоди його революційних виступів, неодноразово було констатовано домінування позитивного настрою, ентузіазму, впевненості в привабливості політичних програм, оптимістичного сприйняття історичних змін.

В деяких класифікаціях компонентів класової психології зустрічаються й інші елементи. Так, до динамічної частини класової психології включають «*набір соціальних ролей*» та усвідомлення його, а також «*соціальну орієнтацію особи*» (систему її ціннісних орієнтацій, норм поведінки і усвідомлення цілей життєдіяльності).

До більш стабільних компонентів класової психології належить «*психічний склад*», тобто певний психічний образ, що проявляється в способі поведінки і діяльності та на основі якого можна реконструювати ті норми, котрими керується дана соціальна група. Цей образ проявляється в *соціальному характері*. В історії, філософії, культурології міститься значний матеріал щодо проявів різних рис соціального характеру, властивих тому чи іншому класу, особливо в поворотні епохи історичного розвитку.

Описово соціальний характер визначається як *типовий, усталений спосіб дій представників різних класів в різних ситуаціях їх життєдіяльності*, що відрізняє представників даного класу від представників інших класів. Історія культури та художня література містять величезну кількість описів конкретних проявів соціального характеру класів (О. Бальзак, Т. Драйзер, М. Горький).

Окрім соціального характеру, психічний склад представлений у *звичках і звичаях, а також в традиціях* класу. Всі ці утворення відіграють роль регуляторів поведінки і діяльності членів соціальної групи, а тому є важливою характеристикою такої комплексної ознаки класу, як спосіб життя. Соціально-психологічний аспект дослідження способу життя, зокрема, в тому й полягає, щоб у межах об'єктивного положення класу визначити домінуючий спосіб поведінки основної маси представників цього класу в масових, типових ситуаціях повсякденного життя. Звички і звичаї складаються під впливом певних життєвих умов, але в подальшому закріплюються і виступають саме як регулятори поведінки. Що стосується традицій, то частина їх втілена в предметах матеріальної культури, і тому для їх вивчення можуть бути застосовані методики, відомі в психології під назвою аналізу продуктів діяльності.

Ступінь прояву звичок і звичаїв в якості регулятора соціальної поведінки, безумовно, не однаковий для різних класів різних епох. Так, встановлено, що найбільш сталими є звички і звичаї, навіть у сучасних спільнотах, в середовищі селянства. Велике місто з розгалуженою системою спілкування сприяє, навпаки, «змішуванню» звичок, звичаїв і традицій різних соціальних груп. При цьому важливо зрозуміти, яким чином відносно велика маса людей – при всіх їх психологічних відмінностях – в значимих життєвих ситуаціях демонструє подібність уявлень, смаків і навіть емоційних оцінок дійсності.

Хоча члени класу об'єднані у велику кількість різноманітних малих груп (сім'ї, виробничі колективи, спортивні організації тощо), значимий «репертуар» поведінки не задається цими малими групами. Якщо при аналізі залишитися на рівні малої групи, то ні зміст норм, цінностей, установок, ні їх можлива сукупність не може бути зрозуміла. Прояв чи не прояв тих чи інших індивідуальних психологічних особливостей залежить також від характеру

ситуацій, від ступеня їх значимості для даної особи. Ситуації при цьому є похідною від особливих життєвих умов, що визначаються приналежністю до конкретної великої соціальної групи.

Партія – це масовий соціально-психологічний феномен особливого виду. Соціально-психологічна проблематика політичних партій, соціальних та політичних рухів розглядається дослідниками як єдине взаємопов'язане ціле. Найбільш загальним первинним поняттям є *соціальний рух*.

Усе розпочинається з появи групи чимось невдоволених (стурбованих) людей, з деякого руху цих людей від того, що раніше здавалося прийнятним і не особливо їх турбувало. Вони приймають деяку ідею і, по мірі її укріплення та поширення, стають її адептами. При появі опонентів такі люди згуртовуються і утворюють партію.

Політична партія є політичним рухом, який:

- має високий ступінь організації;
- прагне до реалізації своїх цілей шляхом боротьби за владу та програмно не обмежується лише вчиненням впливу на спосіб здійснення влади.

Д. Ольшанський пропонує спочатку розглядати психологію масових рухів, а потім – психологію партій як вторинного утворення.

Масові рухи – стійка та численна спільність людей, які усвідомлюють соціальну проблему, що виникає перед певним суспільним класом, групою, соціальним прошарком чи суспільством в цілому, які поділяють єдині погляди на шляхи та характер вирішення даної проблеми і добровільно об'єднуються для певних дій заради внесення у суспільне життя відповідних змін.

Із зовнішньої точки зору, будь-який рух характеризується чотирма основними моментами: соціальною базою; цілями та основною сферою докладання зусиль; ступенем організованості; спрямованістю ідеології.

Соціальна база – чисельна група (соціальний клас, прошарок) або маса, на яку опирається даний рух. Вона може ґрунтуватися на різних ознаках: статі, віку, національності, віросповідання та ін.

Цілі та зусилля. Рухи можуть бути не тільки політичними, а й професійними, культурними, духовними, екологічними, статевими (наприклад, за

емансипацію жінок, за права сексуальних меншин), демографічними (рухи пенсіонерів, молоді) чи будь-якими іншими.

За ступенем організованості виділяють рухи спонтанні та цілеспрямовано створені, тобто нові члени залучаються стихійно або відбираються цілеспрямовано. У русі можуть бути присутніми чи відсутніми організаційні норми та принципи побудови, керівництва.

За спрямованістю ідеології прийнято визначати рівень як раціональних, теоретичних уявлень, так і емоційного захоплення цілями рухів.

З внутрішньої точки зору будь-який рух характеризується організацією та ідеологією.

Організація відображає природу руху. У випадку спонтанних рухів про організацію можна говорити лише умовно, вони самоорганізуються, причому самоорганізація тут має стихійний, малокерований характер. У «створюваних» рухах організація завжди вища, але вона не повинна перевищувати певні межі, інакше рух перетвориться на організацію⁶. Рівень організації завжди зворотно пропорційний ступеню масовості руху.

Ідеологія будь-якого масового руху виражає соціальну психологію епохи або спільноти, їх потреби та проблеми. Ідеологія соціальних рухів завжди конкретна, не надміру оформлена і недостатньо раціоналізована (на відміну від, наприклад, політичних рухів). У більшості випадків така ідеологія носить емоційний характер, вона містить цінності та зразки поведінки, але майже не врегульована нормами.

Соціальна психологія рухів стає емпіричним відображенням умов повсякденного життя та основних проблем, що реально об'єднали людей в особливу соціальну групу. *Стрижнем соціальної психології* рухів є актуальна та яскрава проблема, під впливом якої люди починають групуватися, причому таке «втягування» може бути незалежним від їх волі. Проблема може виступати як у загальному вигляді (наприклад, ТАК ДАЛІ ЖИТИ НЕ МОЖНА) або у

⁶Наприклад, організований партизанський рух досить швидко перестає бути власне рухом, трансформуючись в народне ополчення чи, навіть, в структурну одиницю армії, внаслідок чого втрачає свої первинні функції і відмінності.

конкретних формах – СВОБОДУ ЮЛІ). Така центральна проблема спричиняє відповідні почуття та настрої, які не мають систематизованого характеру.

Для появи соціального руху необхідні такі умови:

- люди повинні сприймати проблемну ситуацію як таку, що має потенційне вирішення;
- наявність у суспільстві сил, які володіють впевненістю у можливості вирішення даної проблеми (почуття соціального оптимізму);
- готовність до особистої участі: люди повинні бути переконані в тому, що цей рух ефективний, дієвий, заслуговує на те, щоб віддати йому свою енергію, зусилля, вірність.

Масовий рух – це не натовп, а, скоріше «зібрана публіка», для утворення та підтримання якої необхідні спеціальні зусилля. Саме тому масові рухи поділяються на: *стихійні* (короткострокові, локальні) та *напівстихійні* (здатні до самоорганізації, довгострокові, більш масштабні).

Функції рухів: пізнавальна – люди отримують нову соціальну картину світу та відповідну їй інформацію; інструментальна – вони оволодівають новими поведінковими навичками; ідеологічна – вони набувають нових вірувань та переконань.

Мотивацією участі в соціальних рухах можуть стати:

- 1) емоційно-афективні мотиви;
- 2) ціннісно-раціональні мотиви – ґрунтуються на знайомстві людини з програмою руху, його ідеологією, усвідомленому (на основі такого знайомства) наданні переваги саме даному руху перед іншими;
- 3) традиційні мотиви (наприклад, в даному русі брали участь батьки, родичі, друзі)⁷;
- 4) раціонально-виважені мотиви – прагнення до одержання особистої вигоди, яку може набути людина, що вступила до руху⁸.

Слід також розрізняти мотиви вступу до руху та мотиви участі в ньому. Наприклад, мотивами вступу можуть стати переживання пригноблення,

⁷Традиція постійно голосувати за «лівих», наприклад, існує в т. зв. «червоному поясі» Парижу.

⁸Ґрунтуючись на ній, багато хто свого часу вступав до КПРС, а пізніше – спішив стати демократом.

несправедливості, а мотивами участі – досягнення певної загальної для учасників руху цілі.

Класифікація політичних рухів (за Є. Вятром) представлена наступними їх різновидами: консервативні (допускають лише мінімальні та абсолютно необхідні зміни), реформаторські (намагаються більшою чи меншою мірою реформувати державний устрій, проте стоять на його захисті), революційні (відкидають існуючий устрій та намагаються змінити його на інший) та контрреволюційні (спрямовані проти устрою, який утворився в процесі революції, та намагаються відновити попередній).

Виділяють наступні *стадії розвитку політичних рухів* (за Є. Вятром).

1. *Створення передумов для виникнення руху* – спочатку виникає невдоволення існуючим станом речей або потреба в діях заради зміцнення існуючого стану перед загрозою (реальною чи уявною), встановлюються неформальні контакти між людьми, мережа таких контактів стає базою руху, після чого відбувається формулювання певних думок про необхідність руху.

2. *Артикуляція прагнень* – розрізнені та індивідуальні прагнення набувають інтегрованої форми, виділяються лідери, виробляються програми, формуються цілі та завдання.

3. *Агітація* – залучення нових учасників та послідовників.

4. *Розвинена політична діяльність* – зусилля концентруються на спробах впровадити у життя програму руху шляхом боротьби за владу.

5. *Затухання політичного руху* – стадія пов'язана або з досягненням цілей, або з визнанням їх нездійсненними⁹.

Політична партія – організована група однодумців, що представляє інтереси частини народу та ставить за мету їх реалізацію шляхом завоювання державної влади або участі в її здійсненні.

Політичну партію слід відрізнити від політичного руху, який не має характерної для партії організаційної структури та детально розробленої програми.

⁹ Деяким рухам інколи вдається віддалити ці стадії, якщо вони змінюють програму і вони висувують нові задачі, залучають нових прихильників. Наприклад, досягнення мети відміни рабовласництва, що мала значну роль в створенні республіканської партії США в середині XIX ст., не завадило цій партії зберегти позиції в політичному житті країни завдяки переорієнтації на нові завдання.

Історія виникнення достатньо масових політичних партій, що відрізняються високим ступенем інституціоналізації, датується кінцем XVIII – початком XIX ст. Це пов'язане з: появою на політичній арені «нового гравця» (так, у Франції це була непривілейована частина суспільства: вільне селянство, міські буржуа, ремісники, купецтво); початком боротьби пролетаріату з буржуазією; з введенням абсолютного виборчого права.

Історію політичних партій поділяють на три періоди (за М. Вебером):

- партії як аристократичне угруповання,
- партії як політичні клуби,
- сучасні масові партії.

Типологія політичних партій (за Є. Вятром):

- 1) за соціально-класовим поділом: чисто класові (робочі, буржуазні, селянські); міжкласові (буржуазно-поміщицькі або робітничо-селянські); класоподібні (складаються з представників різних прошаків та груп);
- 2) залежно від організаційної структури: кадрові та масові партії;
- 3) за місцем в системі влади (легітимні та нелегітимні, керуючі та опозиційні);
- 4) за ідеологією: революційні, консервативні, контрреволюційні, реформаторські.

Кадрові партії існують за принципом «повітряної кульки», вони складаються з певної «кадрової оболонки», яка періодично «наповнюється» в процесі виборчої кампанії. Мета кадрової партії – підготувати вибори, провести їх та зберегти контакт із кандидатами. Члени таких партій поділяються на впливових, технічних та фінансових.

У *масових партіях* основний акцент робиться на кількості рядових членів. Масові партії поділяються залежно від організаційної структури: на одному полюсі знаходяться партії, які будуються на чітких формальних принципах членства (статут, форми та умови вступу в партію, партійна дисципліна, жорсткі норми поведінки та санкції за їх порушення); на іншому полюсі розміщені партії, у яких відсутній інститут офіційного членства, а приналежність до партії

визначається, наприклад, характером голосування за партійних кандидатів на виборах.

6. Поняття «соціальний тип особи»

У загальному вигляді проблема співвідношення психологічних характеристик великої групи та індивіда виглядає наступним чином: психологічні характеристики групи є тим типовим, що характерне всім її учасникам. Це дозволяє говорити про певний соціальний тип особи, властивий деякій соціальній групі. Поняття «соціальний тип особи» може бути віднесено до характеристики типового представника якої-небудь професії, вікової групи тощо.

В соціально-психологічних джерелах запропоновані різні рівні узагальнення соціальної типології особистості. Прийнято виділяти *модельний*, *ідеальний* та *базовий* типи особистостей. Модельним називають тип особистості, який домінує в даному суспільстві; ідеальним – еталон особистості у майбутньому; базовим – той, який найкращим чином відповідає потребам даного суспільства.

Значний внесок у розвиток соціальної типології особистості вніс Е. Фромм, який створив *концепцію соціального характеру*. Відповідно до неї, зв'язком між психікою людини та соціальною структурою виступають соціальні характери, що формуються під впливом соціального середовища. За Фроммом, соціальний характер – це ядро структури характеру, що властиве більшості членів певної культури. В історії людства він виділяє наступні типи соціальних характерів: *рецептивний (пасивний)*, *експлуаторський*, *накопичувальний та ринковий*.

М. Вебер в основу типізації покладає специфіку соціальної дії, ступінь її раціональності, К. Маркс – формаційну та класову приналежність.

В роботах зарубіжних дослідників досить широко представлене вивчення соціальних характерів, властивих представникам певних соціальних груп. Найбільш поширеною є класифікація з виділенням шести основних типів особистості: *теоретичний*, *економічний*, *політичний*, *соціальний*, *естетичний та релігійний*. За основу виділених типів беруть домінуючі соціальні орієнтації (наприклад, економічну людину характеризує пошук матеріального благополуччя).

Ще одна класифікація відображає залежність особи від її ціннісних орієнтацій. Так, *традиціоналісти* орієнтовані, в основному, на цінності обов'язку, порядку, дисципліни, законослухняності. Такі якості, як самостійність та прагнення до самореалізації, виражені у них слабо. *Ідеалісти* наділені вираженою незалежністю та критичним ставленням до традиційних норм, установками на саморозвиток та зневагу до авторитетів. *Реалісти* – поєднують у собі прагнення до самореалізації, розвинуте почуття обов'язку та відповідальності, здоровий скептицизм із самодисципліною та самоконтролем. *Гедоністичні матеріалісти* – орієнтовані, в першу чергу, на отримання задоволення «тут і тепер», прагнення отримати задоволення від життя та задовольнити свої потреби. *Фрустрований тип* – характеризується низькою самооцінкою, пригніченим самопочуттям.

Виділяють також наступні типи соціальних характерів: колективіст, індивідуаліст, солідарист.

Колективіст. Колективна особистість проходить такі стадії свого формування: 1) патріархальну; 2) пролетарську; 3) радянську.

Патріархальна особистість релігійна, неосвічена, зайнята сільським господарством, формується у патріархальній сім'ї, володіє малою соціальною мобільністю, вбачає сенс свого життя у релігійності та виконанні соціальних ролей, ставить інтереси спільноти вище власних. Основна цінність – родинні зв'язки. Даний тип був сформований у доіндустріальному (аграрному) суспільстві і в дещо зміненому вигляді зберігається й дотепер.

Індустріальних пролетарів поєднала тяжка праця, бідність, маргінальність (як недавніх вихідців із села), безправність, ненависть до буржуазії, бажання змінити власне соціальне становище, революційність (саме вони становили соціальну базу революції 1917 р., радянського соціалізму та колективізму). Робочі стали соціальною базою для створення середнього класу.

Радянський колективіст пов'язаний із множиною колективів: шкільним, студентським, виробничим, армійським та ін. Його основна цінність – зв'язок із колективом (професійним, профсоюзним, партійним та ін.), соціальний простір – родичі та члени колективу. Це особистість, що не приймає інновацій та строго

наслідує традиції. Колективна особистість є функціональною, тобто створеною для виконання певних функцій: батька, воїна, захисника, робітника.

Індивідуаліст – домінує прагнення до вільного самоствердження та виконання свого обов'язку; індивідуальні інтереси повинні гармоніювати з суспільними. Масовим індивідуалістом індустріального суспільства є буржуа, що одночасно став творцем капіталістичного ладу.

Солідарист – результат конвергенції колективістського та індивідуалістського типів особистості. Він бере свій початок ще від античного суспільства, розвивається в індустріальному суспільстві (буржуазному та радянському) та вдосконалюється у постіндустріальному (інформаційному). Солідарист вбачає сенс свого життя у самореалізації на користь своєму народу та людства, орієнтований на індивідуалізм у побуті та відпочинку та на колективізм у професійній та суспільній сферах. Визнає свободу особистості, інститутів, організацій, але в межах певних правил та принципів, що дозволяють узгоджувати конкуруючі інтереси та знаходити компроміси. Саме солідаристи утворюють середній клас західного соціально-демократичного суспільства. Основні їх принципи: відповідальність, відносна рівність та солідарність людей.

У сучасній вітчизняній соціальній психології набули також поширення концепції, у яких типи особистості є носіями ознак певних спільнот (особистість робітника, інтелігента, лікаря, керівника, підлеглого та ін.). Виділяють також поняття *маргінального типу* – це особа, яка розірвала зв'язки зі своїм соціальним середовищем, проте не адаптувалася до нового.

Тема 9.

ПСИХОЛОГІЯ МАСОВОЇ АКТИВНОСТІ ГРОМАДЯН

Проблему масової свідомості та її носія – «масової людини» почали розглядати на рубежі XVIII-XIX ст. До цього часу у суспільстві панували концепції, відповідно до яких суспільство вважалось сукупністю автономних індивідів, які діють самостійно, керуючись власним розумом та почуттями.

На думку сучасного соціолога Б. Грушина, маса – це соціальна спільнота особливого типу. Її специфіка полягає в тому, що індивіди, які входять до її складу, демонструють загальні стереотипи поведінки. Феномен маси не виникає, якщо така поведінка відсутня. До специфічних ознак маси Б. Грушин відносить: аморфність, розмитість та відкритість меж, анонімність учасників.

До проявів масової активності належать масовидні явища, організована та неорганізована масова поведінка.

Суб'єктом *масовидних явищ* є сукупність осіб, які не мають безпосередніх контактів між собою, але об'єднані певним загальним інтересом (мода, масові міграції, релігійні уподобання та ін.).

Масова поведінка – поведінка великих груп людей, що виникає внаслідок безпосередньої або опосередкованої психічної взаємодії між ними, має аналогічні зовнішні прояви та регулюється соціальними нормами лише частково або не регулюється зовсім.

Організована масова поведінка представлена публікою, санкціонованими мітингами та демонстраціями, коли присутні дотримуються заздалегідь визначених норм і правил і керуються раціональними приписами. *Неорганізована масова поведінка* – поведінка натовпу, учасники якого знаходяться в стані емоційного збудження і характеризуються готовністю до негайної дії.

Натовп – різновид маси, що становить собою конкретну соціальну групу. Люди в натовпі, вступаючи у тісний взаємозв'язок один із одним, змушені особливим чином взаємодіяти, при цьому особливого значення набувають невербальні засоби спілкування.

1. Психологія мас у культурно-історичному контексті. Проблема масової свідомості

XIX століття стало епохою соціальних відкриттів. Соціально-політичні події, пов'язані з революціями у Франції (кінець XVIII – середина XIX ст.), актуалізували завдання наукового дослідження життєдіяльності суспільства та поведінки людей у натовпі.

Для вирішення цих завдань були створені спеціальні науки. Так, О. Конт обґрунтовує необхідність соціології, а Г. Лебон та Г. Тард – психології натовпу.

Психологія натовпу в дослідженнях Г. Лебона. Г. Лебон вважав XIX ст. епохою критичних моментів, основною рисою якої слід вважати заміну свідомої діяльності особи на несвідому поведінку натовпу. У дитинстві Лебон пережив події Паризької комуни (1848 р.), що спонукало його до пошуку причин масових безпорядків.

Лебон вважав, що одного факту випадкового перебування разом багатьох людей недостатньо для виникнення психології натовпу. На його думку, утворення натовпу пов'язане з проявом у індивідів трьох основних властивостей:

- зникнення свідомої, мислячої особистості;
- місце свідомості займає колективне несвідоме;
- домінування несвідомого призводить до того, що почуття та думки людей отримують однакове спрямування.

Лебон обґрунтував закон *духовної єдності натовпу*, відповідно до якого свідомі особистість зникає, натомість виникає колективна душа, що має тимчасовий характер та специфічні властивості. Основними причинами такого стану речей є: вплив інстинктів; сприйнятливості до навіювання та до зараження.

У натовпі трансформуються психічні пізнавальні процеси, їх специфіка представлена: здатністю оперувати лише невеликою кількістю ідей; розвинутою уявою, сприйнятливості до вражень; нездатністю до логічних роздумів.

Погляди Г. Тарда на психологію натовпу. Г. Тард детально описав такий масовий феномен як публіка, а також феномен наслідування, за допомогою якого намагався пояснити всі суспільні процеси. На його думку, суспільство – це

публіка різного роду публіка, яка з часом замінить економічний, політичний та корпоративний поділ у державі.

Відмінності між натовпом та публікою полягають у наступному:

- людина може належати до складу багатьох публік, але тільки до одного натовпу;

- натовп більш нетерпимий, ніж публіка;

- публіка – потенційний натовп;

- натовп підкорюється вождю, публіка вождя не має;

- натовп менш однорідний, ніж публіка.

Г. Тарду належить «парадокс натовпу»: натовп не здатний до розумних дій, лише окрема людина може діяти раціонально.

Концепція натовпу С. Сігеле спрямована на вирішення конкретного завдання – визначити міру відповідальності людини за злочини, які вона вчинила, перебуваючи у натовпі.

На його думку, для натовпу більш характерне вчинення злих дій, ніж добрих, в той же час, натовп може піднятися на вершину героїзму. Щоб зрозуміти причини жорстокості натовпу, він розподілив людей на типи залежно від: 1) орієнтації на добро чи зло, 2) активності чи пасивності. Саме злих та активних людей С. Сігеле вважав основою натовпу.

С. Сігеле виділяє наступні причини вчинення натовпом злочинів:

- піддатність учасників натовпу навіюванню;

- вплив чисельності, внаслідок якої зростає інтенсивність негативних емоцій;

- моральне сп'яніння;

- пробудження інстинкту вбивства;

- особливий склад (люди в стані сп'яніння, психічно хворі).

Як юрист, він виділяє три принципи відповідальності натовпу:

1) принцип колективної відповідальності;

2) принцип індивідуальної відповідальності;

3) принцип колективної безвідповідальності.

Психоаналітична теорія натовпу З. Фрейда. З. Фрейд використовував поняття «маса» як синонім поняття «натовп». Він вважав, що окрема людина входить до складу багатьох мас: раса, церковна спільнота, держава. Основною проблемою масової психології було визначено несвободу в масі окремої людини.

Механізм емоційної прив'язаності З. Фрейд позначив терміном «ідентифікація» – почуття спільності з іншими людьми. Він виділив два типи ідентифікації: еротичну та міметичну. Еротична – ідентифікація з людьми, якими ми хотіли б оволодіти; міметична – ідентифікація з людьми, якими ми хотіли б бути. У психіці людини еротична ідентифікація домінує, у масі – навпаки, оскільки люди передають функції своєї особистості лідеру. Таким чином, вони перебувають в повній залежності від його рішень та готові виконати будь-яку його вказівку. Цим обумовлена єдність натовпу.

Коли людина перебуває у натовпі – придушення несвідомих тенденцій зменшується, зникають моральні заборони, на перше місце виходять інстинкти та емоційність. Людина діє як автомат, позбавлена власної волі. Все це вказує на регресію психіки у натовпі.

Теорія Е. Фромма присвячена обґрунтуванню емоційної залежності переважної більшості людей від вождів: люди набагато сильніше хочуть підпорядковуватися, ніж їх до цього примушують. Авторитарна особистість прагне відмовитися від незалежності і злити своє «Я» із чимось (кимось) зовнішнім, позбавитися власної особистості, позбутися тягара свободи.

У роботі «Душа людини» Е. Фромм зазначав, що політичні вожді здатні впливати саме на тих людей, яким бракує незалежного мислення та чуттєвості. Коли вождь припиняє задовольняти потреби мас, настає розчарування і люди можуть впадати в цинізм та деструктивність. Агресія у такому випадку є реакцією на страх безпорадності щодо навколишнього світу або спробою заявити про себе. Підпорядкування – джерело задоволення та ілюзія самостійності.

В. Райх у своїй роботі «Психологія мас та фашизм» (1933) перебільшував значення подавлення сексуального бажання у психології мас. Він дійшов до висновку про існування фундаментальної життєвої енергії – оргона, що присутня

у всіх живих організмів. Вона проявляється як у поведінці окремої людини, так і в неорганізованої маси людей.

В. Райх проводить паралель між розвитком авторитаризму у суспільстві та авторитаризмом у сім'ї, доводячи, що саме сім'я формує слухняних членів суспільства, які психологічно готові до сприймання вождя (фюрера), оскільки для цього достатньо ідентифікації з батьком, а батько ідентифікується із вождем.

На думку В. Райха, сім'я становить собою авторитарну державу у мініатюрі, де дитина повинна навчитися пристосовуватися до соціальних умов. Він наголошував, що авторитарна особистість формується шляхом занурення сексуальних заборон та страхів у живу субстанцію сексуальних імпульсів.

До особливостей маси В. Райх відносить: небажання та невміння брати відповідальність за своє життя, проявляти ініціативу, поважати особистість та думку іншої людини.

Логотерапія В. Франкла. Суттєвою відмінністю між спільнотою та натовпом, відповідно до поглядів В. Франкла, є те, що натовп не забезпечує людині тієї сфери відносин, у якій вона зможе розвиватися як особистість; маса не терпить індивідуальності та не потребує її. У натовпі всі однакові, і одна людина може бути легко замінена на іншу.

Психологія натовпу характеризується ірраціональністю, розподілом або втратою особистісної відповідальності, відсутністю ієрархічності та авторитетів, окрім свого лідера (вождя), некритичністю, відсутністю рефлексії і, як наслідок, нетерпимістю до всіх «чужих». Натовп виключає діалог, він завжди правий. Натовп не заслуговує влади, від отримує її завдяки своїй масі.

Теорія натовпу С. Московічі. Характеризуючи природу натовпу, С. Московічі стверджує, що натовп асоціальний, безумний, злочинний. До основних психологічних властивостей людини у натовпі він відносить:

- втрату логічного мислення;
- розмежування раціонального та ірраціонального в людині, втрату віри в себе, війну з самим собою;
- втрату особистих інтересів, критичності та здатності правильно приймати рішення;

- легке підкорення наказам вождя.

2. Масова свідомість як різновид суспільної свідомості

Зміст масової свідомості визначається нормами, цінностями та зразками поведінки, властивими конкретній масі. Вони виробляються в ході спілкування між людьми та спільного сприйняття ними соціально-політичної інформації, наприклад, в ході політичного мітингу. Масова свідомість є загальносоціальною, а не груповою, вона санкціонована тією чи іншою масовою спільнотою. Хоча масова свідомість і формується на основі індивідуальних свідомостей кожної особи, які входять до складу маси, проте жодну з цих свідомостей вона не повторює, становлячи собою якісно інше утворення.

Структура масової свідомості представлена двома рівнями:

- первинний (емоційно-дійовий);
- вторинний (раціональний).

В основі масової свідомості лежить яскраве емоційне переживання якоїсь соціальної проблеми, що викликає всезагальну стурбованість (наприклад, війна, революція, масштабна економічна криза тощо) та виступає як системоутворюючий чинник. Таке переживання породжує потребу у негайних діях.

Раціональний рівень містить різні когнітивні компоненти, в першу чергу, загальнодоступні знання та інформацію. Він включає більш статичні (типи оцінок, очікувань, цінностей та «загальних орієнтацій») та більш динамічні (типи масових думок та настроїв) компоненти.

Раціональний рівень представлений трьома основними блоками:

- 1) соціальних очікувань людей та оцінки ними вагомості своїх впливів на суспільну систему з метою реалізації очікувань;
- 2) думок, які швидко змінюються під впливом настроїв людей, пов'язаних із оцінкою ситуації, політичних лідерів;
- 3) соціально-політичних цінностей, покладених в основу свідомого вибору (наприклад, рівності, справедливості).

Поведінковим проявом масової свідомості є масова поведінка. Прикладами такої поведінки може бути масова агресія у період війни та політичних зрушень. Масова поведінка залежить, в першу чергу, від того, який із двох основних рівнів (емоційний чи раціональний) домінуватиме у масовій свідомості, відповідно, така поведінка буде більш або менш стихійною чи керованою.

До основних характеристик масової свідомості належать: емоційність, мінливість та мозаїчність, неоднорідність, аморфність та суперечливість.

Основою для класифікації масової поведінки є наступні ознаки:

- 1) загальний та актуальний мисленнєвий потенціал (обсяг знань, якими володіють маси та які вони використовують у практиці власної життєдіяльності);
- 2) поширення у просторі;
- 3) темпоральність (стійкість або нестійкість у часі);
- 4) ступінь щільності;
- 5) керованість;
- 6) рівень організованості;
- 7) особливості використання мовленнєвих засобів.

Макроформами масової свідомості у певні періоди розвитку може бути суспільна думка та масові настрої.

Суспільна думка – стан масової свідомості, який вміщує приховане чи явне ставлення тієї чи іншої спільноти до подій, що викликають суспільний інтерес, відрізняються значимістю та актуальністю.

Суспільна думка має місце практично у всіх сферах життя суспільства. Саме суспільна думка регулює поведінку людей, соціальних груп та політичних інститутів. Залежно від змісту висловлювань, вона представлена позитивними чи негативними судженнями. Такі судження можуть мати оціночний, конструктивний або деструктивний зміст.

Суб'єктами суспільної думки виступають великі групи людей, які поєднані якоюсь ознакою (наприклад, проживають в одному місті, зайняті одним видом діяльності). Суспільна думка наділена здатністю до втілення у більш легітимних (вибори, референдум) або менш легітимних (мітинги, акції протесту, повстання) формах поведінки.

Одне з найбільш відомих досліджень суспільної думки у соціальній психології – «Суспільна думка середнього міста (таганрозьке дослідження)», здійснене авторським колективом під керівництвом Б. Грушина.

В межах таганрозького дослідження Б. Грушин створив методологічну лабораторію дослідження суспільної думки; був розроблений ретельно продуманий інструментарій опитування громадян, контент-аналіз преси, спостереження під час зборів, інтерв'ю з керівниками партійних та державних органів, тощо. Всього опитуваннями охоплено 16.159 респондентів, проведено 10.762 інтерв'ю та заповнено 8.882 бланки щоденників.

Узагальнення результатів проведеного дослідження дозволило дійти наступних висновків.

1. Для того, щоб суспільна думка стала явним соціальним фактом, вона повинна: а) бути висловленою достатньо чітко та визначено; б) бути гласною. Допоки певний погляд позбавлений гласності – він залишається лише індивідуальною точкою зору окремих осіб.

2. Формування та розвиток суспільної думки може бути цілеспрямованим (в результаті впливу політичних організацій та соціальних інститутів) та стихійним (під безпосереднім впливом життєвих обставин, традицій, соціального досвіду).

3. Основними ознаками суспільної думки є *поширеність та інтенсивність*. До складу її структури входять: раціональний, емоційний та вольовий компоненти.

4. Для того, щоб думка вважалася суспільною, вона повинна відповідати певним ряду критеріям:

- публічність;
- наявність достатньо великої кількості суб'єктів, що активно її поширюють;
- динамічність – наявність кількісно-якісних змін предмету обговорення;
- дискусійність – наявність різних індивідуальних та групових думок з одного й того ж питання.

Основними *функціями* суспільної думки є:

- *інформаційно-оціночна* – формування оціночних суджень стосовно різних соціальних явищ та подій;

- *консультативна* – надання рекомендацій відносно способів вирішення тих чи інших проблем;
- *освітньо-виховна* – розкриття пізнавального потенціалу особистості, засвоєння нею норм та цінностей суспільства;
- *контрольна* – регулювання соціальних відносин;
- *оперативна* – лобювання інтересів та думок як окремо взятих осіб, так і соціальних груп;
- *мобілізаційна* – мотивування людей до тих чи інших дій (бездіяльності) з метою захисту цінностей та норм суспільства, прийнятих у якості базових.

Групова думка – мікроформа суспільної думки; привселюдно висловлене й поширене судження, що містить оцінку й ставлення до певної події, яка становить інтерес для спільноти.

3. Психологія масових настроїв. Чутки та мода як соціально-психологічні феномени

Первинним оціночним компонентом суспільної думки є масовий настрій. Залежно від ступеня усвідомлення причин виникнення, він може проявлятися або як *загальний емоційний фон* (піднесення чи пригнічення) або як *чітко ідентифікований стан* (страх, радість, задоволення). Вплив масового настрою може відображатися у такій послідовності: від зовнішніх умов – до внутрішньої оцінки; через масову свідомість та масову культуру – до масової поведінки. Масовий настрій – невіддільна частина масової свідомості, *особливе співпереживання людиною проблем спільноти, з якою вона себе ідентифікує*.

Настрої є перехідною ланкою від емоційних (неусвідомлюваних чи малоусвідомлюваних) до раціональних станів. Переходячи на свідомий рівень, настрої набуває статусу суспільної думки, яка має хоч і свідомий, але не завжди концептуалізований і стійкий характер. Суспільна думка, в свою чергу, є формою прояву масової свідомості.

Джерелом виникнення масових настроїв слід вважати взаємодію двох чинників: 1) об'єктивного – реальної дійсності; 2) суб'єктивного – уявлень людей

про реальну дійсність, її оцінка крізь призму власних інтересів, потреб, рівня домагань.

Масові настрої тісний пов'язані з соціально-політичною системою загалом та з її основними структурними компонентами, а саме:

- державою та її інститутами, в тому числі – засобами масової інформації;
- масовими рухами та партіями.

Динаміка масового настрою значною мірою залежить від *чутток* – інформації про значущий об'єкт чи явище, що виникає й передається у великих групах в умовах соціально-психологічної нестабільності. Масове розповсюдження чутток здатне спричинити різні форми спонтанної масової поведінки, в тому числі – натовпу.

До соціально-психологічних умов їх поширення належать такі:

- чутки виникають у зв'язку з важливими для людей подіями або важливими для них соціальними об'єктами.;
- чутки виникають в умовах невизначеності, коли інформація або зовсім відсутня, або її недостатньо, або вона є суперечливою і тим самим породжує невизначеність;
- нестабільна політична та економічна ситуація в країні;
- бажання людей стати свідками чогось незвичного в житті, якоїсь сенсації, тощо.

За основу типології чутток беруть дві ознаки: інформаційну – ступінь достовірності та експресивну – загальний тип емоційної реакції. За ступенем достовірності чутки поділяють на: абсолютно недостовірні; недостовірні; достовірні; близькі до дійсності. За експресивною ознакою виділяють наступні типи чутток:

- *чутки-бажання* – містять доволі сильне емоційне забарвлення, що відображає актуальні потреби та очікування аудиторії. Такі чутки, з однієї сторони, підтримують тонус соціального існування людей (заспокоюють, не дають розвиватися паніці та надмірній агресії), з іншої – деморалізують населення та створюють завищені очікування, що дозволяє маніпулювати масами;

- *чутки-пугала* – відображають деякі актуальні, проте небажані очікування соціальної групи, у якій вони поширюються. Такі чутки виникають у періоди соціального напруження (стихийне лихо, війна, голод), їх сюжети варіюють від просто песимістичних до відверто панічних. Серед найбільш поширених чуток такого типу – про підвищення цін на продукти харчування, їх зникнення та голод. Соціально-психологічна функція таких чуток, з однієї сторони, полягає в залякуванні населення, з іншої – це спроба активізувати супротив новим соціальним силам та зруйнувати соціальний спокій;

- *агресивні чутки* – спрямовані на стимулювання агресивного емоційного стану та агресивних поведінкових дій. Вони виникають у ситуаціях пікових протиріч, пов'язаних із соціальними міжгруповими та міжетнічними, міжнаціональними конфліктами;

- *безглузді чутки* – можуть бути і бажаними, і лякаючими, і агресивними. Основна їх риса – відсутність будь-яких розумних пояснень того, про що розповідається.

У процесі розповсюдження чутки піддаються різного роду трансформаціям: згладжуванню, загостренню, уподібненню.

Згладжування полягає в тому, що фабула стає коротшою за рахунок зникнення деталей, які для даної аудиторії уявляються несуттєвими. При *загостренні* відбувається збільшення значимості деталей, що видаються істотними, причому оцінка істотності або неістотності суб'єктивна і залежить від потреб і інтересів людини, яка передає чутку. При *уподібненні* відбувається наближення фабули психологічних, культурних, етнічних особливостей аудиторії.

В умовах інформаційно-психологічного впливу чутки навмисне фабрикуються, цілеспрямовано поширюються й операціонально підтримуються. При цьому, використовується обмежений арсенал технологій. О. Караяні умовно позначив їх наступними назвами.

1. Технологія «Азазель» («Страждалець», «Наклеювання ярликів»). Її сутність – формування в суспільній свідомості міцних асоціативних зв'язків між образом головного героя чутки і значимими для аудиторії матеріальними або духовними об'єктами. Так, якщо за допомогою чутки необхідно підняти

соціальний статус людини, то в інформації, що повідомляється, вона представляється як особа, що постраждала від влади (бюрократів, бандитів) за народ, справедливість, честь тощо («Страждалець»). Якщо ставиться за мету знизити соціальний статус фігуранта, то в чутках він представляється як людина, винна у несприятливому розвитку тих або інших подій («Наклеювання ярликів»).

2. Технології «Санта-Клаус» і «Рояль у кущах». Технологія «Санта Клаус» виявляє ті сторони і властивості об'єкта, про які аудиторія бажає мати уявлення (тобто виконується певне соціальне замовлення), і залежно від мети впливу формує емоційно позитивно або негативно насичену чутку. Так, якщо в масах особливо цінуються такі якості людини, як порядність, воля, здатність неухильно досягати цілі, то в чутках головний персонаж повинний бути наділений саме цими якостями, а супротивник – протилежними. Технологія «Рояль у кущах» припускає апріорне формування в суспільній свідомості важливості і цінності тих або інших якостей з наступним представленням аудиторії кандидатури, начебто випадково наділеної саме цими якостями.

3. Технології «Перенос» та «Авторитет», залежно від цільових установок, пов'язані з використанням ефекту «відблиск зірки». Якщо необхідно підняти престиж персонажу, то в чутках він, його дії, об'єкти, що належать йому, так чи інакше асоціативно поєднуються (у просторі, за часом, за логікою розвитку подій тощо) з якостями, властивостями, об'єктами безумовно авторитетної особи.

4. Технологія «Рекет» полягає в безсоромному приписуванні персонажу чутки дії, досягнення, особистісної якості іншої, як правило, авторитетної, поважної людини.

5. Технологія «Блеф» припускає повідомлення інформації про неймовірні можливості, здібності і вчинки персонажу чуток (наприклад, «Х. безумовно, переможе на виборах, тому що...» – звичка частини електорату мислити таким чином реалізується на виборах в акті голосування).

Циркулюючи в масах, чутки найчастіше піддаються досить серйозним змінам, аж до того, що набувають сенсу, протилежного тому, що передбачався їх творцями. Саме з цієї причини організатори тих або інших інформаційно-

психологічних акцій залучають для «запуску» і підтримки чуток фахівців високого класу – акторів, психологів тощо.

Масовий настрій розвивається циклічно і проходить наступні етапи:

I етап – «бродіння» – характеризується смутним неспокоєм, відчуттям соціально-політичного дискомфорту, переживанням дифузних афективних сигналів, що свідчать про розузгодження потреб та цілей;

II етап – «поворот» – першопочаткові розмиті переживання кристалізуються та набувають визначеного забарвлення, частково усвідомлюються та раціоналізуються у прийнятих у суспільстві межах, але вони ще не носять масового характеру;

III етап – «підйом» – пов'язаний із появою дійсно масових настроїв, коли серед множини настроїв виділяються домінантні, вони швидко поширюються за рахунок множинних циркуляцій та багатолюдних людських спільнот. Настрої досягають такого рівня інтенсивності, який потребує негайного вирішення;

IV етап – «згасання» – виникає у результаті вирішення проблеми чи усвідомлення недосяжності мети.

Окрім масових настроїв та чуток, до проявів масових явищ належить *мода* (від лат. *Modus* – міра, спосіб, правило) – форма об'єктивізації думки представників великої соціальної групи про престиж.

Мода формується на основі наслідування і є відображенням естетичних смаків певної «престижної» групи осіб в уявленнях тих, хто власних смаків не має. Психологічний механізм моди передбачає створення чогось нового, його демонстрацію та пропаганду, а також «привласнення» запропонованих зразків (одягу, стилю поведінки) як найбільш популярних на даний проміжок часу.

Більшість дослідників провідним чинником моди вважають конформізм, що дозволяє реалізувати наступні соціально-психологічні функції:

- «масовізація» людської психіки;
- регуляція емоційних станів (людина, що володіє чимось модним, почувається краще, ніж ті, хто цього не має);
- самоствердження особистості.

Основними елементами поширення моди слід вважати наступні:

- 1) автор моди – залежно від сфери діяльності;
- 2) співавтори, демонстратори та первинні поширювачі моди;
- 3) структури локального поширення моди;
- 4) засоби масового тиражування;
- 5) масові адепти нових модних зразків.

4. Психологічні особливості великих стихійних груп. Натовп як суб'єкт масової поведінки

Великі стихійні групи – це короткочасні об'єднання великої кількості людей, які зібралися в єдиному просторі та часі завдяки певному приводу та демонструють спільні дії. Такі групи виникають стихійно, не мають усвідомлених спільних цілей, проте можуть бути надзвичайно активними.

Безумовно, що великі стихійні групи (масові спільноти громадян) є найбільш сприятливим середовищем для виникнення масової стихійної поведінки. Люди загалом і кожна окрема людина, навіть коли не відчуває психічного тиску з боку інших, а тільки сприймає їх поведінку, заражається їхніми емоціями та починає діяти відповідним чином. Така стихійна поведінка може бути спрямована на вираження почуттів, оцінок і думок, що їх переживають люди, або на зміну ситуації через дію. Досить часто суб'єктом такої поведінки стає натовп.

Можна виділити такі найбільш розповсюджені різновиди масових спільнот громадян:

випадкова – люди збираються внаслідок залучення уваги до певної екстраординарної події (пожежі, дорожньо-транспортної пригоди, бійки на вулиці тощо), контакти між ними спонтанні та неупорядковані. Вони виявляють інтерес до того, що відбувається, і можуть активно діяти (наприклад, надавати допомогу потерпілим);

споглядальна (публіка, вболівальники) – люди збираються для перегляду чи «співучасті» в цікавій для них події; їхня поведінка може бути незвичною за формою, надто емоційною, навіть визивною, але за своєю сутністю вона не агресивна і не має на меті порушення громадського порядку;

рятівна – виникає як реакція на небезпечну чи незрозумілу ситуацію; завжди супроводжується підвищеною активністю, спрямованою на уникнення небезпеки;

протестна («*мітингуюча*») – люди випадково чи умисно збираються для демонстрації своєї незгоди зі словами чи вчинками певних офіційних (посадових) осіб.

Всі зазначені та інші різновиди масових спільнот громадян за певних обставин можуть видозмінитися, трансформуватися в діючий натовп. Така трансформація відбувається внаслідок сукупного впливу об'єктивних та суб'єктивних чинників, а саме: соціальних, соціально-психологічних та індивідуально-психологічних.

Соціальні (довготривалі та ситуативні) чинники є об'єктивними стосовно поведінки людей, в тому числі й агресивної.

Чинниками *довготривалої дії* слід вважати економічні, соціальні, політичні та інші умови життя в суспільстві, що формують і спонукають негативні соціальні настрої. Конкретні причини агресивної поведінки можуть різнитися залежно від регіональної, національної, релігійної специфіки спільноти, але висновок про соціальне неблагополуччя як спонукальний механізм агресивності має універсальний характер. У тих чи інших ситуаціях пріоритет дії завжди лишається за довготривалими чинниками, конкретна ж причина події (ситуативний чинник) має сенс лише у їх контексті перших.

Ситуативним чинниками можуть стати час (пора року та година доби), місце виникнення події, кількість присутніх, обмеженість простору, наявність небезпеки для життя і здоров'я, відсутність достовірної інформації, розповсюдження чуток зацікавленими особами, тощо. Незважаючи на значне різноманіття, існують певні закономірності їх впливу: масова поведінка найбільш характерна для весни та осені, неробочих днів (вихідних та святкових); місцем її виникнення найчастіше є центральні площі населених пунктів, місця масового відпочинку та перетини транспортних артерій.

Соціально-психологічні чинники – це механізми впливу людей один на одного у великих групах. Найбільш важливим з їх числа слід вважати:

1) *механізм притягнення* – привертання уваги людей до певної події, залучення їх до присутніх. В подальшому скупчення людей саме по собі стає самостійним могутнім стимулом для зацікавленості. Внаслідок високої контактності та вторгнення в персональні просторові зони у присутніх виникає просторовий стрес. Дослідженнями американських психологів встановлено, що до групи з 15 осіб, які стоять на вулиці і дивляться в певному напрямі, відразу приєднується приблизно 40% перехожих, причому в подальшому їхня кількість швидко збільшується;

2) *механізм наслідування* – полягає і копіюванні та відтворенні особою зразків і моделей поведінки оточуючих. Наслідування полегшує проблему вибору та суб'єктивно начебто зменшує відповідальність за можливі наслідки своїх дій, а також стає засобом солідаризації учасників;

3) *механізм навіювання* – виявляється в активному психологічному впливі на людей з метою впровадження в їх свідомість певних поглядів, думок, оцінок. Навіювання найчастіше реалізується за допомогою надання інформації певним чином (вона надходить від джерела, яке користується довірою чи авторитетом, повідомляється впевнено, директивно, на вираженому емоційному тлі) і є засобом згуртування учасників та регулює групову поведінку, спрямовує її в бажаному напрямі;

4) *механізм емоційного зараження* – залучення присутніх до єдиного групового настрою внаслідок підсвідомої схильності людини піддаватися демонстрованим психічним станам при безпосередньому контакті. Емоційне зараження є прадавнім засобом інтеграції соціальних груп, який донині можна спостерігати в хоровому співі, у ритуальних танках та ін. Ступінь зараження залежить від сили емоційного заряду та кількості присутніх людей. У масових скупченнях у кожного індивіда є надлишок емоційної напруженості та підвищена сприйнятливність до емоційного стану іншої людини. Напруженість зумовлює готовність кожного учасника відтворювати цей стан: людина підсвідомо реагує на експресивні прояви та виражальні рухи – голосність мови, ритм дихання, інтонації, міміку та пантоміміку, колір і вологість шкіри, і такою ж мірою

підсвідомо переймається ними. У масових скупченнях людей, де існує безпосередній контакт, взаємне стимулювання набуває кругового характеру.

Зараження виконує функції інтеграції (посилює групову згуртованість, забезпечує психологічну єдність групи) та експресії (звільнення особи від її звичних обмежень, зняття емоційного напруження);

5) *механізм групової творчості* – створення образів спільної уваги, що фокусують почуття і уявлення присутніх. Це може бути трансформація первісного об'єкта зацікавленості, чутки, різноманітні повідомлення тощо. Функціями механізму групової творчості є: активізуюча – спонукання до дій, регулятивна – надання поведінці спільної спрямованості, завдяки чому люди з часом можуть розпочати активні дії без жодних зовнішніх стимулів;

6) *механізм групової могутності* – полягає у виникненні у кожного окремого учасника відчуття власної сили та непереможності, отже – безкарності. За словами С. Сігеле, «чисельність надає всім членам натовпу відчуття їх несподіваної та надзвичайної могутності. Вони знають, що можуть безконтрольно виявляти цю могутність, її не можна буде ні засудити, ні покарати, і ця впевненість спонукає їх скоювати вчинки, які вони самі пізніше засуджують, розуміючи їх несправедливість».

Індивідуально-психологічні чинники – внутрішні, індивідуальні схильності окремого індивіда до впливів, що мають місце в натовпі та спричиняють його агресивну протиправну поведінку. До них можна віднести деякі вікові (недостатність соціального досвіду у молоді, консерватизм людей похилого віку), типологічні (неврівноваженість, висока емоційна збудливість) і характерологічні (конформність, підвищена навіюваність та знижена ефективність контрनावіюваності, імпульсивність, конфліктність, недостатня волева регуляція поведінки) особливості, а також особливості інтелектуально-когнітивної сфери (низький рівень інтелектуального розвитку, некритичність та недостатня пластичність мислення, наявність певних стійких переконань і установок).

На поведінку учасників натовпу впливають також специфічні стани організму (стан сп'яніння та наркотичного збудження, астенізація після хвороби, втома, тривалі та виснажливі фізичні навантаження, перенесені психічні

потрясіння) та специфічні індивідуальні психічні стани (фрустрація, роздратування, невдоволення тощо).

Під впливом сукупності зазначених чинників думки та почуття присутніх, відповідно, їх дії та вчинки набувають нової якості, починають значно різнитися від тих, що характерні для їх повсякденного життя. У найбільш загальному вигляді психіка людини в натовпі змінюється наступним чином:

- збільшується емоційність сприймання того, що індивід бачить та чує. Підвищена емоційність пригнічує раціональні засоби поведінки, почуття починають домінувати над інтелектом аж до того, що людина взагалі втрачає здатність логічно міркувати і контролювати свою поведінку;

- підвищується навіюваність і зменшується рівень критичного ставлення до себе та оточуючих. Зменшується здатність до раціональної переробки інформації, що надходить, з'являється ефект швидких перебігів уваги, тобто нездатність утримувати її на одному й тому ж об'єкті. Це створює сприятливий фон для зовнішніх впливів, зокрема, за рахунок розповсюдження чуток для формування агресивних установок;

- пригнічується почуття відповідальності, виникає впевненість у власній безкарності, з'являється усвідомлення власної анонімності. Внаслідок цього стає можливим вчинення дій і поведінка загалом, що в звичайних умовах для особи неприйнятні;

- відбувається деіндивідуалізація особистості – різні люди стають схожими один на одного.

Ступінь вираженості таких змін може бути різним: від незвичайності емоційних проявів до повної втрати спроможності самоконтролю, що залежить від індивідуально-психологічних особливостей конкретної людини та специфіки зібрання (його спрямування, кількості учасників та їх якісного складу, етапу розвитку подій). Зазначені закономірності динаміки психічного стану кожного учасника натовпу зумовлюють спільність поведінкових реакцій, однорідність дій усіх присутніх. Тому на побутовому рівні про натовп говорять як про щось самотійно-цілісне та єдине: «бажання натовпу», «реакція натовпу», «поведінка натовпу». Але це, безумовно, не означає, що суб'єктивна оцінка своєї поведінки у

присутніх зовсім відсутня. Абсолютної психологічної єдності, повної тотожності індивідів у масі немає і не може бути в принципі, індивідуально-психологічні особливості зберігають відносну автономію. Завжди можна говорити про індивідуальну поведінку людини в масі, бо залишаються індивідуальними мотиви її участі, ставлення до того, що відбувається, отже ступінь і можливості психологічного впливу на окремих людей завжди різняться.

5. Типологія натовпу та соціально-психологічні особливості окремих його різновидів

В літературі можна зустріти різні типології натовпу. Так, якщо за основу береться ознака керованості, виділяють наступні його різновиди (типологія Г. Лебона):

стихийний – формується й проявляється без організуючого начала з боку конкретної фізичної особи;

керований – формується й проявляється під впливом з самого початку або згодом конкретної фізичної особи, яка є в даному натовпі її лідером;

організований – зібрання індивідів, які вступили на шлях організації.

Погодитися з таким підходом важко. Якщо якась спільнота людей організована, в ній є структури управління й підпорядкування – це не натовп, а формування. Інша річ, що формування може стати натовпом (наприклад, рота солдатів, що стала некерованою, втратила командирів і панічно втікає).

За ступенем активності натовп поділяють на:

пасивний – його характерною ознакою називається відсутність (прихованість) емоційного збудження. За таких умов люди слабо пов'язані між собою інформацією, а отже не можуть спільно діяти. Вони спокійно очікують на щось або хаотично і відносно незалежно один від одного пересуваються (наприклад, натовп людей на вокзалі);

активний – люди перебувають у стані емоційного збудження, яке породжує психологічну готовність діяти спільно. У присутніх формуються подібні соціальні установки на певні форми поведінки; з'являються зв'язки між людьми, стає більш

інтенсивним обмін інформацією та ін. У стані внутрішньої активності натовп психологічно готовий до спільної дії, але ще не діє;

агресивний – його характеризує високий рівень емоційного збудження, внутрішньої і зовнішньої активності. З часом у цьому натовпі з'являється новий стан, пов'язаний із накопиченням психічного напруження людей, відчуттями відчаю, гніву тощо. Основною особливістю агресивного натовпу є деструктивна, руйнівна поведінка щодо предметів і людей (наприклад, футбольні фанати).

Така типологія також не видається цілком логічною. Зібрання, що називається пасивним натовпом, не має жодних спільних ознак і ніяким чином себе не проявляє. З таким же успіхом можна було б називати натовпом будь-яку велику контактну групу людей (пасажирів у громадському транспорті, покупців у магазині, хворих у лікарні, учнів у школі, глядачів у кінотеатрі), тобто наявна логічна помилка у вигляді надмірного розширення поняття.

За визначенням Б. Поршнєва, натовп – це велика група людей, ні зовнішньо, ні внутрішньо не організованих, об'єднаних лише прагненням до негайної дії. Учасники натовпу стають спільністю лише тією мірою, якою вони охоплені однаковою негативною, руйнівною емоцією щодо якихось осіб, установок, подій. Натовп робить спільністю те, що він «проти», що він «проти них».

Із цього визначення можна зробити висновок, що натовп – не будь-яка маса людей, а лише сукупність емоційно збуджених, найчастіше – агресивно налаштованих громадян; це неорганізована спільність, що, однак, не виключає наявності в ній організованої групи (ядра), яке провокує й спрямовує індивідуальну агресивність присутніх.

На нашу думку, таке визначення поняття натовпу є, навпаки, дещо звуженим. Воно повною мірою стосується лише агресивного натовпу. Між тим, учасники натовпу дійсно об'єднані спільною емоцією та формою поведінки (чи готовністю до неї), але така емоція – не завжди агресія, а поведінка – не завжди напад. Можливі й інші варіанти.

Натовп може проявлятися у наступних його різновидах:

1) *конвенціональний* – учасники масового дійства, що значно виходить за межі повсякденного життя. Їм притаманний підвищений емоційний фон,

інтенсивний характер зовнішніх експресивних проявів (наприклад, передсвятковий чи сезонний розпродаж товарів, ярмарок, масові гуляння);

2) *експресивний* – учасники масового видовища, що має високий рівень емоційності. Учасниками притаманні спільні чи подібні поведінкові прояви, активність, відчуття ідентифікації себе з присутніми. На форму вияву їх почуттів впливають стереотипи, норми й традиції певного соціального, національного, професійного середовища (наприклад, дискотека, карнавал, народні свята);

3) *екстатичний* – велика група людей, які перебувають у стані несамовитості внаслідок взаємного емоційного зараження та динаміки впливу людей один на одного, що поступово та ритмічно зростає внаслідок (рок-концерти, масові релігійні ритуали тощо). Підвищений емоційний фон, надзвичайно високий показник інтеграції учасників зумовлюють тут високий рівень потенційної готовності до негайних активних дій за наявності навіть незначного поштовху;

4) *панічний* – більшість учасників несподівано або поступово впадають у стан жаху та розпачу, починають поводитися ідентично і рухатися в тому напрямі, що видається їм шляхом до уникнення небезпеки, причому її реальність чи уявність не має при цьому значення. Тотожність дій людей в умовах паніки не виключає можливих індивідуальних проявів. Такий натовп надзвичайно рухливий, тому що єдине прагнення індивідів у його складі – уникнути небезпеки будь-яким чином;

5) *грабіжницький* – його представники об'єднані негативною емоцією та прагненням до негайного досягнення корисливої мети, задоволення певних потреб за рахунок перерозподілу матеріальних благ у суспільстві («бунт бідних проти багатих»). Вони знаходяться в критичному стані емоційної збудженості та напруженості, переживаючи почуття власної могутності і безкарності. Такому натовпу притаманний високий ступінь інтеграції присутніх (кожний бере участь у грабіжницьких діях), а стимулом до активних дій часто стає провокаційна інформація, що надійшла ззовні;

6) *агресивний* – велика група людей, які намагаються вирішити ті чи інші проблеми за допомогою насильства, що може мати випадковий та

невпорядкований характер (наприклад, пошкодження транспорту), але частіше спрямоване на досягнення певної мети (насильницькі дії стосовно конкретної особи чи групи осіб). У такому натовпі надзвичайно високі показники емоційної збудженості, напруженості та згуртованості; у більшості учасників високий рівень готовності до активних дій.

Будь-який із вищезазначених різновидів натовпу є соціально небезпечною формою масової поведінки, оскільки він створює загрозу для громадської безпеки; його учасники порушують громадський порядок, можуть проявляти непокору або протидіяти законним вимогам представників влади, що набуває в окремих випадках характеру адміністративних правопорушень та кримінальних злочинів (групові порушення громадського порядку, масові безпорядки).

Безумовно, що внаслідок надзвичайно високої динамічності межі між окремими різновидами натовпу досить мінливі: конвенційний може швидко стати грабіжницьким; експресивний – екстатичним, кожен із перерахованих – панічним або агресивним.

Важливою структурною характеристикою натовпу є його соціально-психологічний склад. Це – самостійний чинник, що значною мірою впливає на його формування, розвиток та, що особливо важливо, перехід його учасників до активних дій. Натовп за складом завжди неоднорідний, зокрема, у масових зібраннях протестного характеру можна виділити такі прошарки:

1) *лідери та активні учасники* – ті, хто мають на меті підготувати умови або брати безпосередню участь у протиправних діях, причому мотиви їх поведінки можуть бути різними (самоствердитися та набути авторитету серед присутніх, дати вихід негативним емоціям, помститися працівникам правоохоронних органів та ін.);

2) *підбурювачі* – ті, хто не має наміру особисто діяти активно, але прагне використати для досягнення власної мети зусилля інших людей; вони формують «образ ворога», звертаючись до присутніх із лозунгами та закликами для формування певних позицій і установок, маніпулюючи їх свідомістю та уявленнями у власних інтересах, спонукаючи швидку динаміку негативних емоцій;

3) *«зацікавлені, співчуваючі»* – прихильно ставляться до того, що відбувається, але первісно наміру брати участь в активних діях не мають;

4) *«випадкові, спостерігачі»* – опинилися на місці події внаслідок збігу обставин, ставляться до неї байдуже або ж навіть негативно, але своєю присутністю збільшують чисельність, надаючи іншим учасникам відчуття могутності.

Натовп переходить до дій, коли кількість активних учасників досягає «критичної концентрації» (приблизно 20%). Це стає можливим внаслідок дії наступних умов:

- зумисне загострення обстановки підбурювачами, що може мати як словесну форму (звертання до присутніх, вигуки, скандування окремих слів чи лозунгів), так і виражатися у безпосередніх агресивних діях, які вчиняють спеціально проінструктовані та підготовлені особи, досить часто – за матеріальну чи іншу винагороду. Привід для таких дій, як правило, не відповідає ступеню активності (зупинка та пошкодження транспорту, биття шибок, застосування сили щодо «невгодних» ораторів чи працівників правоохоронних органів), метою якої є провокування на застосування сили представників «офіційної сторони» та агресивності присутніх громадян;

- неможливість перевірки відомостей, що надходять, внаслідок чого на віру приймається та інформація, що відповідає загальному емоційному настрою та надходить від осіб, які користуються довірою і авторитетом;

- присутність неврівноважених та легкозбуджуваних людей; осіб, схильних до агресивної поведінки та таких, що нарікають на несправедливе до себе ставлення в минулому; п'яних чи в стан наркотичного збудження; угруповань підлітків та молоді з антисоціальними установками. Такі учасники з «підвищеною реактивністю» до порушень громадського порядку далеко не завжди з'являються на місці події спонтанно – їх можуть спеціально доставляти чи готувати, у тому числі й тенденційно пояснюючи події, доводячи до стану легкого сп'яніння, тощо.

Вплив зазначених умов призводить до зростання питомої ваги тих, хто прагне діяти активно, внаслідок чого протестне скупчення громадян трансформується в агресивний натовп, де багато хто починає поводитися зовсім

не так, як у повсякденному житті – вони приймають за зразок та копіюють поведінку оточуючих, навіть якщо вона суперечить їхнім моральним принципам та звичкам. Значно зростає негативний емоційний потенціал присутніх, у їхніх висловлюваннях та діях з'являється ворожість і жорстокість.

Можна виділити наступні *етапи розвитку* натовпу:

1) початковий – виникнення конфліктної ситуації, що своєчасно не ліквідується; присутні висловлюють невдоволення та обурення, з'являються чутки, зростає емоційна напруженість людей і відбувається зараження негативною емоцією осіб, які не мають безпосереднього відношення до конфлікту. Громадяни втрачають спокій, стають підвищено вразливими щодо негативної інформації. З числа присутніх виділяється лідер (стихійний чи такий, що свідомо використовує для досягнення власної мети виниклу ситуацію) та активне ядро, які прагнуть будь-що збільшити кількість осіб, готових активно діяти. Швидко зростає емоційне напруження, яке вимагає спільних та невідкладних дій, формується агресивна установка;

2) перехідний – актуалізація умов для реалізації агресивної установки учасників. Відбувається постійне і прогресуюче збільшення кількості присутніх, має місце навмисне загострення обстановки активним учасниками і підбурювачами, безконтрольність спілкування, дефіцит достовірної інформації, звідси – поширення чуток і провокаційних повідомлень, досягнення «критичної концентрації» невраїноважених осіб та індукторів емоційного напруження;

3) активний – від перших спільних агресивних дій до початку розсіювання натовпу. Як правило, він розпочинається після певних додаткових стимулів, у тому числі провокаційних закликів і вимог розправитися з «винуватцями» («образ ворога» залежить від ситуації). На даному етапі цілі й мотиви діяльності учасників натовпу можуть змінитися: агресивність присутніх спрямовується не на об'єкт, що первісно викликав негативні емоції, а на осіб, які забезпечують охорону громадського порядку і, на думку зібрання, є представниками «винуватої» сторони. Саме цим пояснюється ворожість натовпу щодо працівників правоохоронних органів та опір навіть правомірним їх вимогам і діям;

4) заключний – самоліквідація натовпу (після досягнення мети та загального зниження активності, при вилученні лідерів та активних учасників, у випадку різкої зміни зовнішніх умов) або його розосередження за допомогою спеціальних заходів.

Виділення таких етапів не означає, що вони завжди наявні у повному обсязі та настають один за одним. Розвиток цього процесу може бути призупинений чи зовсім припинений, наприклад, коли подія, що згуртувала навколо себе людей, втрачає актуальність, увага присутніх переорієнтовується на інший об'єкт, лідери кваліфіковано нейтралізовані, тощо. Розвитку подій можуть завадити певні об'єктивні обставини (злива, настання ночі та ін.) або застосування правоохоронними органами сили, але в таких випадках існує висока ймовірність поновлення активності після їх природного завершення чи ресурсного вичерпання. Нарешті, у виняткових випадках натовп може самоліквідуватися (наприклад, при досягненні лідерами своєї мети іншим шляхом).

Надана вище характеристика чинників, що впливають на виникнення та розвиток натовпу (соціальні, соціально-психологічні та індивідуально-психологічні), механізмів взаємодії індивідів, динаміки розвитку натовпу та специфіки кожного його етапу, дозволяє стверджувати, що вони є спільними, тобто закономірними, для всіх різновидів масових спільнот громадян. Саме вони зумовлюють їх переростання, трансформацію в натовп. Знаючи ці закономірності, можна не тільки стримувати, блокувати агресивність присутніх, а й своєчасно вживати заходів для попередження її виникнення.

При *випадковому скупченні*, коли люди збираються навколо якоїсь неординарної події (пожежа, дорожньо-транспортна пригода, бійка тощо), ступінь їх єдності мінімальний, контакти між учасниками невпорядковані. Потенційна небезпека для громадського порядку тут полягає в наявності самого факту концентрації великої кількості людей на обмеженій території, бо він визначає можливість розвитку процесів, що невідворотно супроводжують життєдіяльність великих груп.

Чим більше учасників, тим вищий рівень збудженості й напруженості кожного з них; це також сприятливий ґрунт для розповсюдження чуток та

виникнення різних версій інтерпретації того, що відбувається. Окрім того, значна кількість людей сама по собі приналежить емоційно неврівноважених і з межовими станами психіки осіб, психічно хворих, підлітків і молодь, перебуваючих у стані алкогольного сп'яніння та наркотичного збудження, тобто всіх тих, хто найбільш сприйнятливий до негативного впливу.

За наявності випадкового скупчення громадян психологічно адекватними заходами реагування слід вважати: 1) усунення чи локалізацію джерела, об'єкта інтересу; 2) зосередження основних зусиль на попередженні подальшого збільшення кількості людей (інформування про ситуацію та можливі варіанти її розвитку, прохання звільнити територію та створити належні умови для роботи фахівців); 3) спостереження за громадянами з метою попередження та припинення правопорушень.

Поведінка *публіки* (глядачів у залі, учасників дискотеки, вболівальників) радикального втручання, як правило, не потребує. Незважаючи на інколи екстравагантний вигляд, підвищений рівень експресивності та емоційності, свист, вигуки, скандування та іншу зовні виразну поведінку, присутні потенційно не мають намірів порушення громадського порядку, отже, достатньо загального контролю за ситуацією та припинення хуліганських вчинків. Але слід пам'ятати, що світлові та звукові ефекти, специфічний ритм і мелодичний малюнок музики здатні створити своєрідний фон «наркотизації», коли навіюваність значно підвищується, а раціональний контроль за поведінкою гальмується. Окрім того, не виключено, що частина присутніх перебуває в стані сп'яніння чи під впливом наркотичних речовин.

Тому інколи достатньо незначного імпульсу, щоб публіка перетворилася на агресивний натовп. Ним може стати презирливе слово чи жест, випадковий поштовх, а також недостатньо виважена поведінка охоронців громадського порядку. Отже, в кожному випадку необхідне попереднє узгодження дій із адміністрацією місць масового відпочинку на випадок виникнення групових ексцесів. Позитивний ефект дає звертання до присутніх керівника чи соліста музичної групи, ведучого програми та інших авторитетних людей, або ж навіть

призупинення масового видовища, концерту при надмірній активності окремих осіб.

Паніка виникає внаслідок сильного емоційного збудження при події чи ситуації, небезпечній для життя, причому ступінь ймовірності настання небезпечних наслідків не має суттєвого значення: небезпека може бути як реальною, так і уявною, основне – як вона сприймається та оцінюється людьми. Відомий випадок виникнення паніки на півдні США під впливом радіопостановки «Висадка марсіан» (інсценівки роману Г. Уелса «Війна світів»). Було встановлено, що з 6 мільйонів слухачів приблизно третина сприйняла її як інформаційну, тобто як повідомлення про подію, що реально відбувається, з них половина – насправді злякалися і вдалися до спроб врятування свого життя.

Аналізуючи таку поведінку людей, дослідники дійшли висновку про три етапи розвитку паніки. На першому (попередньому) – спостерігається, залежно від індивідуально-психологічних особливостей, відмова від уявлень про небезпеку, її підкреслене ігнорування або ж швидке наростання почуття страху. На другому (критичному) – значно підвищується рухова активність, звужується обсяг свідомої оцінки навколишнього та здатність адекватно реагувати на зміни в ситуації; спостерігається граничний неспокій та інтенсивні емоційні прояви. Лише окремі особи не втрачають холонокровності та витримки. На третьому (післякритичному) – виражена пригніченість, приголомшення, невротичні реакції, депресивні стани тощо. Наслідки переживання паніки дуже тривалі, інколи психічний статус людини не поновлюється протягом усього життя і спричиняє виникнення постстресового травматичного розладу.

Хоча реальність чи уявність небезпеки для життя не впливає на поведінку людей, становище завжди ускладнюється при дефіциті інформації. З урахуванням цього, основними заходами попередження паніки мають бути якнайшвидше надання громадянам необхідної інформації та роз'яснення, як їм правильно й найбільш доцільно поводитися в ситуації, що склалася.

При «протестному» скупченні людей об'єднуючим механізмом стає почуття «Ми», що виникає внаслідок аналогічних чи подібних негативних емоцій учасників і потребує пошуку винуватця існуючої напруженості («Вони»).

Індивідуальна агресивність акумулюється та накопичується, поступово трансформуючись у нову якість – групову агресивність, що посилюється дією раніше зазначених соціально-психологічних феноменів (зараження, навіювання, наслідування). З’являється почуття впевненості в єдності цілей (хоча насправді це може бути зовсім не так) та правомірності своїх вимог і дій. Це може мати прямі наслідки для представників охорони громадського порядку: не маючи змоги безпосередньо звернутися до «справжніх винуватців», присутні переадресовують свою ворожість на них як на представників влади.

Тому алгоритм найбільш доцільних дій за наявності «протестного» натовпу виглядає наступним чином: 1) невідкладне і активне налагоджування контакту з активними учасниками, з’ясування їх вимог і претензій; 2) встановлення та своєчасне вилучення «індукторів» емоційного збудження; 3) створення належних умови для розосереджування людей, які зібралися, роз’яснення їм можливих небажаних чи небезпечних наслідків перебування в натовпі; 4) створення умов, що нівелюють анонімність активних учасників; 5) вжиття заходів щодо переорієнтації уваги присутніх на інший об’єкт; 6) проведення переговорів із групою, що активно висловлює невдоволення.

Тема 10

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕТНІЧНИХ ГРУП ТА РЕЛІГІЙНИХ СПІЛЬНОТ

Етнічна психологія і психологія релігії – прикладні напрями соціальної психології, які зародилися в її надрах і сьогодні набули статусу самостійних психологічних дисциплін. Першопричинами їх появи було прагнення дослідити й пояснити природу етнічних і релігійних феноменів, механізмів їх впливу на поведінку окремих осіб та великих груп.

Сучасна *етнічна психологія* вивчає психологічні особливості етносу (нації, народу) та його представників; закономірності, джерела і чинники етнічної свідомості і самосвідомості; механізми етнічної (національної) ідентифікації та етностереотипізації; психологію міжетнічних (міжнаціональних) відносин.

Психологія релігії присвячена психологічним аспектам релігії як форми суспільної свідомості. Носіями релігійності є люди, які виявляють прийняття чи неприйняття догматів та духовних цінностей цієї форми суспільної свідомості, схильність чи несхильність до них. При цьому у різних структурних елементах релігії психологічні феномени виявляються неоднаково: у богослов'ї психологічне представлене в абстрактно-концентрованій формі; релігійна мораль визначає зразки поведінки людини в соціумі; віра представлена емоційними переживаннями, духовно-моральними пошуками, ціннісно-орієнтаційними виборами.

1. Психологічна характеристика етносу

Вивчення психологічних особливостей народів та практичне використання отриманих знань відбувалося задовго до появи етнічної психології як наукової галузі. Це було пов'язане з практичними потребами економічної, військової, дипломатичної, соціокультурної та інших сфер впливу держав світу.

Прийнято виділяти наступні етапи становлення етнічної психології:

- *донауковий, описовий* – представлений численними, але несистематизованими спостереженнями за способом життя та особливостями особистості представників різних етносів. Він закінчується виходом першого номеру журналу «Психологія народів та мовознавство» під ред. Г. Штейнтала та М. Лазаруса (1859 р.) та опублікуванням перших томів «Психології народів» В. Вундта;

- *створення наукових основ* – на заході розпочинається з 1906 р., коли В. Ріверс (Великобританія) опублікував роботу, присвячену результатам експериментального дослідження зорового сприймання в різних етносах. У 1925 р. в США опублікований соціально-психологічний тест на етнічну упередженість (шкала Богардуса), що дозволило в подальшому перейти від описових характеристик етносів до кількісних вимірів;

- *сучасний* – становлення етнічної психології як самостійної науки.

Термін «етнос» одержує все більше поширення в спеціальній літературі. Так, В. Козлов дає наступне визначення *етнічної спільності (народу)* – це соціальний організм, що склався на певній території з груп людей, за умови наявних чи досягнутих ними в процесі розвитку різних зв'язків (господарських, культурних і інших), спільності мови, загальних рис культури і побуту, особливостей психічного складу, а якщо ці групи різко відрізнялися за антропологічними ознаками, то й значної їх метисації. Основними ознаками етнічної спільності є: етнічна самосвідомість і самоназва, мова, територія, особливості культури, визначена форма соціально-територіальної організації чи чітко виражене прагнення до створення такої організації.

Виділяють наступні різновиди етнічних спільностей: народ, народність, нація.

Народ – етнічна група, що стійко пов'язана з визначеною територією, має власну мову та культуру (міфи, легенди, прислів'я, пісні, звичаї і т.ін.).

Народність – складова народу, що може бути представлена *етнолінгвістичною групою* – за ознакою близькості мови чи *етнографічною групою* – за ознакою близькості культури.

Нація – державно оформлена етнокультурна спільність людей.

У кожному етносі існують свої *цінності (соціальні норми)*, відповідно до яких можна назвати щось справедливим чи несправедливим, порядним чи непорядним, прекрасним чи потворним. Вони виконують наступні *функції*:

- поєднують етнос, орієнтують його представників на досягнення певних цілей;
- регламентують поведінку членів етносу, забезпечують його нормальне існування;
- протиставляють етнос навколишньому світу, іншим етносам, де прийняті інші цінності.

Виділяють соціальну і психологічну норми етносу. *Соціальна норма етносу* – це те, що визнається та схвалюється більшістю членів етносу; *психологічна норма етносу* – це межа застосовності соціальної норми, тобто критерій для визнання людини нормальною чи ненормальною.

Своєрідність кожного етносу створюється не якимось окремим компонентом, а властивим тільки йому сполученням усіх об'єктивних властивостей. Але це не означає, що етнос – проста сума ознак; він становить собою цілісне утворення, у якому основну системоутворюючу роль можуть виконувати різні його компоненти. В одних випадках основна роль належить мові, в інших – господарсько-побутовим відносинам, у третіх – характерним рисам поведінки.

Основні підходи до розгляду поняття етнічності.

Примордіалістський підхід склався у зарубіжній психологічній антропології. Його представники вважають етнічність вродженою якістю людини, незмінним та фундаментальним аспектом «Я-образу». Етнічним групам притаманні наступні особливості:

- біологічне самовідтворення;
- прийняття базових культурних цінностей, що виражаються у зовнішній єдності культурних форм;
- реальне членство, що забезпечує самоідентифікацію та визнання групи іншими спільнотами.

Конструктивістський підхід заснований на уявленні, що етнос не є реальністю, яка існує об'єктивно. Етнічна спільнота конструюється самими людьми, а її наповнення та межі будуть залежати від того, хто саме конструює етнос та з якою метою. Конструктивісти підкреслюють значення суб'єктивних елементів: міфології колективної свідомості, колективної історичної пам'яті, міфу про єдине походження, комплексу подібних психологічних рис (національний характер).

Інструменталістський підхід представлений у політологічних дослідженнях міжетнічних відносин. Етнічність тут розуміється як ідеологія, створена елітою суспільства для мобілізації мас та досягнення власних інтересів у боротьбі за владу.

Згідно *теорії самокатегоризації*, етнічна та культурна ідентичність виникає внаслідок соціальної категоризації, котра чинить значний вплив на сприймання та оцінку людиною інших людей. Основний спосіб категоризації полягає в тому, що людина сама поділяє оточуючих на групи «ми» та «вони». Проводити соціальну категоризацію можна на основі будь-якої риси особистості, однак найчастіше використовують найбільш характерні: *раса, етнічна приналежність, стать, вік*. Це базова або примітивна категоризація, яка здійснюється автоматично без будь-якого свідомого зусилля.

Стверджується, що людина завжди розглядає себе як представника певної соціальної категорії (раси, нації, етнічної, релігійної чи іншої групи), але в процесі міжгрупової взаємодії вона починає більш яскраво усвідомлювати певні соціальні категорії.

Концепція *дихотомічного поділу спільнот* запропонована Б. Поршнєвим: *інгрупа* – це група, до якої людина себе відносить, з членами якої вона себе ідентифікує таким чином, що розцінює членів групи як «ми»; *аутгрупа* – це група до якої людина не належить або вважає, що не належить, для якої вона добирає символічне значення «не ми».

Етнічна картина світу – єдина когнітивна орієнтація, невербалізоване, імпліцитне вираження розуміння членами кожної етнічної спільноти «правил життя», що визначаються соціальними, природними і «надприродними» силами;

світогляд, характерний для того чи іншого народу, уявлення членів групи про самих себе та свої дії, свою активність у світі. Така картина є особистісним узагальненням основних припущень, звичайно не обговорюваних, але направляючих і структуруючих поведінку представників даної спільності. Нормативна поведінка членів етнічної групи – функція особливої етнічної картини світу. Будь-яка людина, незалежно від власного бажання, так чи інакше заглиблена у етнічне середовище і є носієм певної етнічної картини світу.

Етнічна картина світу включає в себе цілісні уявлення про світ, що знаходять своє відображення в усіх пластах народного життя, у міфах, обрядах, мистецтві, культурі, ідеології.

Г. Гачев (1988) надає характеристику різним моделям зміни традиційної свідомості, що супроводжується зміною етнічної картини світу та формуванням нових соціальних інститутів:

- еволюційні зміни традиційної свідомості;
- зміна внутрішніх альтернатив у традиційній свідомості;
- зміна традиційної свідомості, викликана катастрофами.

Такі зміни прийнято називати *етнічними процесами*. Виділяють два типи етнічних процесів:

- 1) етнотрансформаційні – виникнення та зникнення етносів;
- 2) етноеволюційні – зміна характеристик етносів в ході їх історичного існування.

Загалом етнічні процеси – це різні види взаємодії етносів, що призводять до трансформації старих і виникнення нових етнічних утворень. Основними з них є:

- консолідація (*етнічне об'єднання*) народностей із близькородинних племен і етнографічних груп;
- консолідація (*етнічне об'єднання*) домінуючого етносу з близькими за мовою і культурою народностями, етнографічними групами, національними меншинами і т.ін.;
- асиміляція (*етнічне об'єднання*) окремих етнічних груп внаслідок консолідаційних процесів;

- етнічний поділ (*етнічне роз'єднання*) – процес, при якому від колишньої єдиної етнічної спільності відокремлюється інша спільність, чи коли перша цілком поділяється на дві чи більше частин, кожна з яких стає самостійним етносом.

Асиміляція – процес взаємодії вже сформованих етнічних груп, що значно відрізняються за своїм походженням, мовою і культурою та мають чітку етнічну самосвідомість. Сутність процесу асиміляції полягає в тому, що окремі групи людей, що належать до одного етносу, у результаті взаємодії з іншим етносом втрачають свої особливості в сфері культури і побуту, засвоюють культуру даного етносу, сприймають його мову і перестають вважати себе приналежними до колишньої етнічної спільності.

Розрізняють *природну асиміляцію*, обумовлену міжетнічними контактами, що розширюються в результаті соціально-економічних зрушень, і *насильницьку асиміляцію*, пов'язану з певною офіційною політикою тієї чи іншої країни.

Етнічний розвиток, на відміну від соціального, дискретний, тобто переривчастий. Це пов'язано з внутрішніми і зовнішніми процесами, що впливають на функціонування етносів, а отже й на їхнє існування. Виділяють наступні *етапи* існування етносів:

- зародження;
- розширення;
- перехід у гомеостаз, тобто статичний стан етносу.

Під *зародженням* розуміється сам процес утворення етносу. Це первинна форма утворення етнічної спільності, якщо розглядати її в часовому плинні. *Розширення* – зміцнення зв'язків усередині етносу, а також збільшення кількості його членів за рахунок асиміляції сусідніх етнічних груп. У ході розширення етнічна група постійно прогресує, оскільки в ній відбуваються складні психологічні процеси, що обумовлюють її безупинний розвиток. На цьому етапі зростає рівень етнічної самосвідомості, результатом чого стає гармонізація етносу.

Гомеостаз – досягнення стану стабілізації, за яким розпочинається виділення в етнічній спільності нових етнічних груп. Гомеостаз становить собою

рухливий рівноважний стан етнічної спільності, що зберігається шляхом її протидії зовнішнім і внутрішнім чинникам, які порушують цю рівновагу.

Кожна етнічна спільність прагне до стабільності, однак з часом ця стабільність починає перешкоджати прогресивному розвитку. Поява *дискримінаційних процесів* сприяє, відповідно, падінню рівня етнічної самосвідомості, знеціненню національні ідеї, особисті мотиви починають превалювати над національними. Як результат, спостерігається зниження рівня активності етносу, він стає вразливим, що може привести до зовнішньої агресії з боку інших етнічних спільностей або до асиміляції сусідніми спільнотами.

Інший варіант гомеостазу – консервація етнічних цінностей внаслідок екстремальних зовнішніх втручань. Таким прикладом можуть бути індіанські племена Північної Америки, що зберегли розвиток і культуру кінця XIX-початку XX ст.

Психологія етнічної спільноти – це складнеструктуроване утворення, що містить у своєму складі статичні та динамічні характеристики. До статичних належать психічний склад етносу та етнічна свідомість; до динамічних – етнічні почуття та етнічні смаки.

Психічний склад етносу – це специфічний спосіб сприймання та розуміння членами етнічної спільноти різних сторін оточуючої дійсності, що формується впродовж життя багатьох поколінь. Основними елементами психічного складу етносу є: етнічний характер, етнічний темперамент, етнічні традиції та звичаї.

Етнічний характер та етнічний темперамент – найбільш типові для конкретного етносу прояви характеру і темпераменту.

Етнічні традиції – історично сформовані, такі, що передаються з покоління у покоління форми діяльності та поведінки, а також супутні їм звичаї, правила, цінності, уявлення, які неодноразово протягом тривалих історичних періодів підтверджували свою значимість для конкретної етнічної спільноти. Зі зміною соціальної ситуації на певних відрізках розвитку етносу традиції можуть трансформуватися та замінюватися новими. Традиції є одним із важливих регуляторів життєдіяльності людей, оскільки складають основу виховання.

Етнічні звичаї – правила поведінки, що охоплюють в основному сферу побутових відносин, які складаються у різних етнічних групах.

На основі етнічної картини світу формується *традиційна свідомість менталітет* того чи іншого народу.

Традиційна свідомість (менталітет) – система світоглядних орієнтирів, сформована на основі етнічної картини світу, що передається у процесі соціалізації та включає в себе уявлення про пріоритети, норми та моделі поведінки в конкретних обставинах.

Етнічні почуття – одна з форм емоційного ставлення людей до своєї етнічної спільноти, її інтересів, а також інших етнічних спільнот, які відрізняються відносною стійкістю. Вони обумовлені історією певного народу та сучасними умовами його існування.

Етнічні смаки становлять собою оцінку правильності, нормальності, краси, моралі та норм суспільної поведінки, обумовлену специфікою явищ, що відбуваються у етносі впродовж тривалого часу.

Етнічні почуття та етнічні смаки надають представникам етносу певний спосіб оцінки зовнішнього світу, критерії, що дозволяють виявляти та оцінювати особливості, приховані від представників інших соціальних груп.

Етнічна ідентичність – почуття приналежності та лояльності до власної етнічної групи. Вона формується, переважно, стихійно у процесі первинної соціалізації особистості з моменту усвідомлення себе і проявляється як уміння говорити рідною мовою, оволодіння культурною спадщиною, загальноприйнятими стандартами поведінки та самореалізації особистості. Усвідомлення приналежності до певної етнічної спільноти – один із перших проявів соціальної природи людини.

Етнічна ідентичність є найбільш загальноприйнятим індикатором відмінностей між людьми, оскільки:

- особі досить складно змінити супутні етнічні ознаки (мова, міфи про спільне походження, прив'язаність до певної території, релігію, загальну систему цінностей, групову солідарність);
- на основі деяких із цих ознак сторонні легко атрибутують особу;

- існування подібної групи – одна з двох умов створення нації (друга умова – наявність державних кордонів). У мультиетнічних державах вони слугують передумовою набуття певних групових прав, таких як права меншин, політичне представництво та автономія.

Виділяють наступні *типи етнічної ідентичності*:

1) позитивна та адекватна ідентичність – мають місце сприятливе ставлення до культури та історії свого народу, толерантні установки на спілкування з іншими народами, розуміння їх внеску в історію;

2) етноцентрична ідентичність – акцентоване ставлення до значимості свого етносу; в емоційній сфері – елементи страху, неспокою, напруження; в когнітивній сфері – установки на кшталт «Все для нації»; неагресивна етноізоляційна замкнутість. У деяких культурах елементи такої замкнутості програмуються традиційними нормами, часто пов'язаними з дотриманням релігійних правил (наприклад, шлюбної ендогамії);

3) етнодомінуюча ідентичність – стан самосвідомості, при якому етнічна ідентичність стає домінуючою серед інших її видів (громадянин, представник певної професії). Досягнення національно орієнтованих цілей та інтересів свого народу (можливо і таких, що трактуються неправильно) починає сприйматися основне завдання. Така ідентичність, зазвичай, супроводжується перебільшеними вимогами до поваги прав народу, уявленнями про перевагу свого народу (особливу місію його в історії), дискримінаційними установками стосовно інших етнічних груп, визнанням правомірності «етнічних чисток», усвідомленим прагненням не змішуватися з іншими етносами (ексклюзивізм);

4) етнічний фанатизм (агресивна етнічна ідентичність) – наявність абсолютно домінуючих етнічних інтересів та цілей, що супроводжуються готовністю йти заради них на будь-які жертви, аж до використання тероризму;

5) етнічна індіферентність – люди фактично байдужі до проблем етнічності та міжетнічних відносин, цінностей свого та інших народів, вільні від слідування етнічним нормам та традиціям;

6) етніонігілізм у формі космополітизму – повне заперечення етнічності та етнокультурних цінностей, свобода від усього, що пов'язано із етнічними

феноменами, етнічна ідентифікованість оцінюється як недоречна. Одним із різновидів такої ідентичності є етноздавлена ідентичність, що виникає у зв'язку із усвідомленням низького статусу своєї етнічної групи;

7) амбівалентна ідентичність – невиражена, інколи подвоєна чи навіть потроєна, це тип достатньо поширений у етнічно змішаному середовищі.

Етнічна ідентичність притаманна кожній людині, навіть якщо вона складно формується (виховання дітей у міжетнічних шлюбах) чи є суб'єктивно небажаною з певних об'єктивних історичних причин (депортація національних меншин, обмеження пересування поза межею осідлості). В етнічній ідентифікації спрацьовує принцип «батьків не вибирають» («батьківщину не вибирають»), а вирішальну роль відіграють об'єктивні чинники (антропологічний тип, мова, менталітет тощо).

2. Соціально-психологічна сутність нації. Основні ознаки нації.

Вищою формою етнічної спільності є нація. Основними її характеристиками вважаються наступні:

1) це історично сформована стійка спільність людей. Так, сучасна італійська нація формувалася протягом багатьох століть із римлян, германців, етрусків, арабів, греків і т. ін.; з іншого боку, держава Олександра Македонського була не нацією, а випадковим і малопов'язаним конгломератом етнічних груп;

2) наявність певної структури, заснованої не на кровному спорідненні, а на соціальному;

3) внутрішня згуртованість і високий рівень національної самосвідомості;

4) спільність матеріальної і духовної культури;

5) почуття спільності долі – прагнення жити разом та бажання мати свою державу.

Основні ознаки нації.

1. *Спільність мови* є однією з характерних рис нації, тому що не будь-яка стійка спільність створює націю. Швейцарці складають стійку спільність, однак їх ніхто не називає нацією. Національна спільність немислима без загальної мови, у той час, як для держави загальна мова необов'язкова.

Якби мова була настільки вирішальною ознакою, то тих осіб, які однаково добре з дитинства володіють декількома мовами, довелося б визнати денаціоналізованими; те ж стосується всіх «багатомовних» осіб і народів. Загальна мова притаманна визначеній нації, однак це не виключає використання тієї ж мови іншою нацією. У даному випадку слід дотримуватися правила: наявність однієї мови для однієї нації. Наприклад, англійці й американці говорять однією мовою, однак не належать до однієї нації, оскільки вони проживають на різних територіях.

Українці, росіяни, білоруси, що живуть за межами своїх країн, не завжди володіють рідною мовою, але вважають себе українцями, росіянами та білорусами, і немає підстави не вважати їх такими. Євреї, що живуть за межами Ізраїлю, як правило, не володіють івритом. Існують нації з двома або й більшою кількістю мов – швейцарці, індуси, канадці. І навпаки, є різні нації, які мають спільну мову – німці, австрійці, жителі Люксембургу, Ліхтенштейну, частини Швейцарії говорять німецькою; жителі Канади, Австралії, Нової Зеландії говорять англійською, хоча належать до різних націй.

У світі існує таке цікаве явище як *піджан-мови* – *своєрідні міжнародні мови*. Вони сформувались тоді, коли європейським колонізаторам потрібно було налагоджувати стосунки з корінними жителями Африки, Америки, Індонезії, Китаю та Тихоокеанських островів. Безумовно, європейці не вважали за необхідне вивчати місцеву мову, а з аборигенами вони розмовляли спрощеною, «дитячою мовою». Сприймавши цю мову, корінне населення трохи її змінювало, добавляючи до неї свої слова. Так виникли піджан-мови (*креольські мови*).

2. Однією з характерних ознак нації є *спільність території*, однак нації можуть існувати й тоді, коли вони позбавлені власної державної організації (наприклад, Польща в період розділів). У межах різних держав перебувають такі нації, як ірландці, азербайджанці, курди, узбеки, китайці. Євреї майже упродовж двох тисячоліть не мали своєї держави та території, роми й тепер їх не мають.

3. Важливою ознакою нації слід вважати *спільність економічного життя*, тобто внутрішній економічний зв'язок, що поєднує окремі частини нації в одне ціле. Повернемося до прикладу народів США: американці не були б нацією, якби

окремі штати не були пов'язані між собою в економічне ціле завдяки поділу праці між ними, розвитку шляхів сполучення тощо.

4. Важливою, але також необов'язковою ознакою нації є *релігія*. Християнство, іслам і буддизм об'єднують безліч націй і є світовими релігіями; у багатьох націй співіснують дві або декілька релігій. Так, багаторелігійною є американська нація – у США представлені всі більш-менш відомі релігії; у Японії синтоїзм співіснує з буддизмом і конфуціанством.

5. Не єдино вирішальною, однак важливою є ознака *усвідомлення своєї приналежності* до визначеного політичного утворення, викликаного різними причинами – релігійними, економічними, правовими, єдністю мови, історичною традицією і т.ін.

6. При дослідженні проблеми може здатися, що *національний характер* є єдино істотною ознакою нації, а інші ознаки складають лише умови розвитку нації. Такої точки зору дотримуються багато науковців.

Повернемося до історичних прикладів і розглянемо розходження англійської й американської нації на початку XIX ст., коли Північна Америка ще називалася «Новою Англією». Відмінності полягали, безумовно, не в національному характері, оскільки північні американці були вихідцями з Англії; вони взяли з собою англійський національний характер і не могли втратити його за такий малий проміжок часу. Але під впливом нових умов у них вироблявся свій особливий характер, що змішувався з національним характером представників інших національностей, які емігрували до США. І все-таки з самого початку вони складали націю, відмінну від англійської. Очевидно, американська нація відрізнялася від Англії не особливим національним характером, а особливим середовищем і умовами життя.

Зазначене дозволяє зробити висновок про *відсутність єдиної системоутворюючої ознаки нації*. Існує лише сума ознак, з яких при складанні нації більш яскраво виділяється одна чи декілька ознак.

Значення націй засноване на тому, що:

- нації – це дуже стійка форма спільності, нерідко існуюча впродовж століть;

- вони створюють стійку культурну спадщину;
 - вони формують почуття ідентифікації окремих людей зі спільнотою.
- Приналежність до нації, що дає особі мову, зв'язок із рідною землею, місце в історії і місце в ланцюзі поколінь, – це основа самовизначення;
- вони спричиняють солідарність між членами спільності й антагонізм стосовно «чужих». Це може призводити до того, що нації стають джерелом суспільних рухів і крайніх ідеологій, серед яких особливої уваги заслуговує націоналізм.

Населення України цілком відповідає поняттю нації. Воно має територію, державну мову, стаовить собою економічну спільність і усвідомлює свою приналежність до єдиного політичного утворення. Тут необхідно відзначити, що незважаючи на існування, принаймні, двох значних етнічних груп – росіян і українців, а також фактичної двомовності, питання про те, чи є український народ нацією, має лише одну відповідь.

Національна ідентичність, на відміну від етнічної, є категорією більш динамічною (в історичному та соціальному сенсі), оскільки вона завжди перебуває у процесі змін, адаптації й формування. Вона спирається на свідомий вибір і залежність від раціональних чинників – усвідомлення суб'єктом ідентифікації (особою, етнічною групою чи нацією) історичних, громадянських, політичних цінностей, що є вторинними щодо тих цінностей, які становлять підґрунтя етнічної ідентифікації і є, як правило, незмінними. Для більш повного та рельєфного розуміння процесу національної ідентичності суттєве значення має правильне визначення ідентентів (джерел) національного самовизначення – основних, сутнісних показників, що дають можливість максимально об'єктивно віднести певного суб'єкта (індивідуального чи групового) до конкретної спільноти (етнічної чи національної).

Виокремлюють наступні джерела національної ідентичності:

- 1) людські переконання: нація існує доти, доки її члени визнають один одного як співвітчизників, визнають, що їхні спільні характеристики схожі та прагнуть продовжувати співіснування;

- 2) спільне історичне минуле (причому не лише переможні моменти, а й поразки), спільні обов'язки й уявлення про спільне майбутнє;
- 3) спільні дії (рішення, досягнення результатів);
- 4) постійне проживання в одній країні, спільна батьківщина, держава;
- 5) спільні характеристики, що об'єднуються поняттям «національний характер», спільна культура, спільні політичні принципи (демократія, верховенство закону тощо).

3. Психологічна сутність та основні ознаки релігії

Основоположником психології релігії слід вважати Ф. Шлейєрмахера, який у своїх роботах «Промови про релігію до освічених людей, які гордують нею» та «Монологи» тлумачить віру як індивідуально-психологічний феномен, стан свідомості, емоційних переживань людини.

Як самостійна наукова дисципліна психологія релігії оформилася в кінці XIX ст. Могутній поштовх становленню психології релігії надали здобутки етнографії, порівняльної лінгвістики, міфології, релігієзнавства, соціології, соціальної психології. Серед імен найбільш відомих дослідників того часу, які здійснили значний вклад у психологію релігії, варто відзначити: Г. Спенсера, Дж. Фрезера, Е. Тейлора, Л. Леві-Брюля, К. Леві-Строса, В. Вундта та ін.

Релігійними та психологічними за змістом аналізу були процеси у філософії, пов'язані зі «Смертю Бога», вмінням жити без його піклування, поширенням безвір'я та атеїзму (С. К'єркегор, Ф. Достоевський, Л. Шестов, М. Бердяєв, М. Хайдеггер, К. Ясперс). Дослідження мислителів активізували психологічні трактування релігійних феноменів засновниками великих релігій: Буддою, Ісусом Христом, Магомедом. Вони поглибили та розширили релігійні конструкції, побудовані великими мислителями античності: Платоном, Плотіном, Аристотелем, Сократом та ін.

На становлення власне психології релігії вплинув розвиток психології в кінці XIX – на початку XX ст. Саме тоді були сформульовані такі фундаментальні психологічні концепції як рефлексна теорія (І. Сеченов, І. Павлов, В. Бехтерєв), біхевіоризм (Е. Тондайк, Дж. Уотсон), психоаналіз (З. Фрейд).

Вважається, що психологію релігії започаткувала стаття американського психолога С. Холла «Моральне та релігійне виховання дітей». Основна ідея статті полягала в тому, що дитина в ході свого розвитку у редукованому вигляді проходить усі етапи культурного розвитку людства, одним із яких є саме релігійний етап (закон рекапітуляції). Одним із фундаторів психології релігії вважають також Дж. Пратта. Е. Старбек у своїй книзі «Психологія релігії» на основі аналізу великої кількості емпіричного матеріалу дійшов висновку, що людина має вроджений релігійний інстинкт. Цієї ж думки дотримувався і Дж. Коу у своїх працях «Духовне життя» та «Психологія релігії».

В цей період у США були сформовані основи пасторської психології (напрямок психології релігії, який вивчає механізми впливу священнослужителів на психіку віруючих) та психотерапії (А. Бойзен, Дж. Олівер, К. Штольц та ін.). З огляду на здобутки Америки, поступово до вивчення психології релігії починають звертатися і вчені європейських країн.

На теренах Російської імперії в цей період спостерігаємо зародження атеїзму, що пропагувався більшовицькою ідеологією. Проте пошуки Бога та відкриття Бога у своєму серці стали одним із предметом вивчення багатьох письменників, філософів та вітчизняних філософів. З різних точок зору психологію релігії описували Л. Толстой, Ф. Достоевський, М. Бердяєв, Л. Шестов та ін.

Тогочасні російські психіатри відстежували психопатологічні релігійні прояви, зв'язки релігійної одержимості та психічної неповноцінності. Такі захворювання як епілепсія, сомнамбулізм вважали проявом одержимості.

В. Бехтерєв чудесне зцілення після розмови із духовною особою пов'язував із самонавіюванням. Аналізуючи масові самогубства сектантів, він пояснював примирення зі смертю вкоріненням у психіку через навіювання та самонавіювання віри у негайне переселення душі після смерті тіла у лоно праведних.

З. Фрейд вважав релігійну віру до психопатологією, невротичним за своєю природою явищем. Навпроти, Т. Рібо доводив, що релігійна віра є синтезом інтелектуального, емоційного та обрядового елементів, утворенням нормальної

здорової психіки та немає жодних підстав відносити її до психопатології чи невротизму.

Соціально-психологічне вивчення релігії було започатковане Е. Дюркгеймом. Він стверджував, що релігія інтегрує спільноту, регулює психічні процеси та поведінку людини, виражає та утверджує суспільні духовні цінності і ідеали.

Відоме дослідження в галузі психології релігії належить В. Вундту («Психологія народів»). На його думку, мотивацією та поясненням культових дій є міфи та вірування. Вчений вказував, що релігія як соціальний феномен пов'язана з особливою сферою прояву психіки людини, що відображає пошук нею духовної і психологічної «ніші», ідейних та ціннісних орієнтирів.

Багато науковців того часу дотримувалися переконання, що релігія функціонує у формі віри та практичних дій, у яких і проявляється та до яких людина звертається, коли в боротьбі за своє існування в умовах складної навколишньої дійсності вона не здатна вирішити свої проблеми власними силами (У. Джеймс, З. Фрейд, К. Юнг та ін.). Відомо, що у занадто скрутний час навіть найзапекліший атеїст починає просити допомоги у «вищої сили», як би він її не називав. Так, у творі І. Ялома «Подорожі з Паулою» є вислів: «В окопах атеїстів немає».

Психологічна концепція віри Е. Фромма ґрунтується на припущенні, що релігійна сутність людини може бути зрозуміла лише у світлі впливу культури, що існує в даний конкретний момент історії. Він вважав, що все підкорюється незмінним законам природи: люди є частиною природи, але, в той же час, значно піднімаються над її рівнем.

На думку Е. Фромма, сутність людської природи проявляється у декількох «екзистенційних дихотоміях»:

- факт існування життя та безкінечна поразка життя перед смертю;
- безмежність людського потенціалу та недостатність часу для його реалізації;
- фундаментальна самотність у Всесвіті та, одночасно, зв'язок із іншими людьми.

Е. Фромм виділяє два види релігії – авторитарну та гуманістичну. Суттєвим елементом авторитарної релігії є самознищувальне підкорення силі; центром гуманістичної релігії – людство та його потенційні можливості, самореалізація, а не підкорення.

Божество для віруючої людини – це співбесідник, який утішає, до якого можна звернутися у будь-яку хвилину життя, він завжди досяжний, завжди вислухає та заспокоїть.

Основними ознаками релігії прийнято вважати такі:

- 1) визнання надлюдської реальності надприродного, Бога;
- 2) ідея порятунку (спасіння), в основі якої лежить віра у безсмертя душі;
- 3) специфічне пояснення природи людини, яке проявляється у тому, що:
 - людина має свободу, вона не є запрограмованою машиною, її помилки чи вчинене зло є наслідками цієї свободи;
 - людина також (наряду із Богом) бере участь у творенні, шляхом самовдосконалення та передачі свого досвіду іншим;
 - людське життя не обмежується земним існуванням.
- 4) спільна основа релігійного знання:
 - існують дві сфери реальності: перша – світ фізичних об'єктів та живих істот; друга – сфера свідомості та духу, яка не обмежена простором та часом. Сфера духу є безмежною, нескінченною, вічною;
- 5) універсальні духовні практики. Серед практик відокремлюють сім вічних:
 - зміна мотивації (вивільнення від земних пристрастей та бажань та пошук бажань власної душі);
 - розвиток еволюційної мудрості (зцілення власного серця та навчання любові);
 - моральне життя (відчуття приємності від добрих слів);
 - концентрація та заспокоєння власного розуму;
 - пробудження духовного (внутрішнього) бачення, навчання в усьому чітко бачити божественне;
 - виховання духовного розуму (розвиток мудрості);
 - вияв духу в дії (пізнання великодушності та радості від служіння).

Віруюча людина характеризується специфічною *релігійною свідомістю*. Якщо свідомість – це суб'єктивне відображення об'єктивної дійсності в корі головного мозку людини, то релігійна свідомість є відображенням не реально існуючої, а уявної дійсності. Вона презентує не реальну дійсність, а вигадану. Релігійна свідомість не може існувати поза певними міфами, образами та ідеями, які засвоюються людьми.

Релігійна свідомість має наступні *характеристики*:

- 1) високий рівень чутливості при сприйманні релігійної наочності (ікони, символи, тексти, музика та ін.);
- 2) створення уявою різноманітних релігійних образів;
- 3) поєднання адекватного відображення дійсності з ілюзорним її відображенням;
- 4) наявність релігійної віри;
- 5) символічність (релігійна свідомість побудована на символах;
- 6) діалогічність (можливість відкритого спілкування з Божеством);
- 7) функціонування за допомогою релігійної лексики та символіки.

Релігійна свідомість, як і будь-яка інша форма суспільної свідомості, включає в себе три структурні компоненти: змістовий, оціночний, регулятивний. *Змістовий компонент* релігійної свідомості становить собою знання щодо основних релігійних явищ, зокрема: історію конкретної релігії, яку сповідує людина, релігійні постаті, символи, образи, тексти (молитви, мантри тощо), релігійні обряди, ритуали, музичний та кольоровий супроводи, релігійні норми та заборони тощо. *Оціночний компонент* релігійної свідомості є ставленням до релігійних явищ, яке можна характеризувати за характером (від позитивного до негативного), стійкістю, глибиною, дієвістю та ін. *Регулятивний компонент* релігійної свідомості – переконання, готовність людини діяти згідно релігійних норм та правил.

Безумовно, що людина не народжується віруючою, а стає такою внаслідок впливу зовнішнього середовища. На формування релігійності людини чинить вплив безпосереднє оточення, зокрема вплив макро- та мікросередовища. Макросередовище – система соціальних відносин, в межах якої особистість живе

та соціалізується в даний момент часу; мікросередовище – безпосереднє соціальне оточення. У релігійних сім'ях, де батьки моляться, говорять про Бога як про вищу істоту, яка керує усім на Землі та карає людей за гріхи, створюється загальна соціально-психологічна атмосфера, що сприяє становленню релігійності дитини. Ще більш інтенсивно формуються навички релігійної поведінки дітей у тих сім'ях, де батьки або старші родичі свідомо та цілеспрямовано виховують дітей у релігійному дусі, зокрема змушують їх молитися, читають із ними Біблію, пояснюють її зміст.

Важливим чинником мікросередовища, що формує релігійність особи, є релігійна спільнота, що становить собою особливу соціальну групу. Така група не існує ізольовано, вона – елемент більш складної системи, що поєднує значне число релігійних спільнот, в межах яких поділяються спільні вірування та практикуються спільні ритуали.

Вплив релігійної спільноти на її членів здійснюється за допомогою багатьох каналів, активну роль при цьому відіграють лідери. Стабільне існування таких груп багато в чому залежить від наявності «релігійних активістів», серед яких переважають жінки (в основному розведені, бездітні, вдови), для яких участь у релігійній групі компенсує дефіцит соціальних та родинних зв'язків.

Важливе місце в системі заходів психологічного впливу релігійної спільноти на її членів займають культові дії (богослужіння, проповідь).

Особливим питанням релігійної психології є поняття «звернення» до релігійної віри (це або перехід від невірування до глибокої віри або перехід від однієї віри до іншої). Джерелами та психологічними передумовами релігійного «звернення» стає криза моральних та світоглядних переконань; духовний конфлікт особистості, що втратила попередні ціннісні орієнтації та шукає нові орієнтири.

Основні характеристики релігійної особистості:

- потреба у відправленні культових дій, посередництвом яких здійснюється ілюзорна взаємодія з потойбічним світом та надприродними явищами;
- не завжди усвідомлені мотиви, відповідно до яких особа стає віруючою («божественний вплив», «набуття божественної благодаті»);

- система цінностей, де основну роль відіграють ідеї та норми, що витікають із віри в існування надприродного, земні потреби є другорядними;
- негативні соціальні установки стосовно атеїстів та атеїзму.

4. Основні типи релігійних організацій: поняття та характеристика

Під світовими релігіями прийнято розуміти буддизм, християнство та іслам, саме в такому порядку вони історично з'явилися. Щоб релігія вважалася світовою, вона повинна мати вагоме число послідовників по всьому світу і не повинна асоціюватися з якоюсь однією нацією або державою. Версії світобудови, морально етичні норми в світових релігіях різняться, але сенс залишається один – спрямованість людини до світу потойбічного і надприродного і пошук порятунку безсмертної душі.

Основним релігійним інститутом є *церква* – об'єднання віруючих зі строго централізованою системою відносин між священнослужителями та вірянами на основі загального віровчення та культу. Прикладами церков є римська католицька церква, російська православна церква, англіканська церква, грецька (елладська) православна церква та ін.

Церква регулює релігійну діяльність, контролює поведінку людей, зберігає та передає релігійну інформацію. Керують церквами професійні священники. Церква більшості сучасних держав відокремлена від держави, хоча це й не означає повну відсутність зв'язків між ними. Належність до церкви визначається традиціями суспільства та сім'ї. У сучасному світі людина має можливість обирати собі церкву усвідомлено. У церкві немає строгого членства, число її прихильників змінюється.

Релігійна віра виражається у певних діях та відносинах, тобто у *релігійному культі*. Культ – соціальна форма вираження релігійних переживань, ідей, понять та образів, втілення певної віри у діях окремих людей та соціальної групи.

Релігійний культ – спрямована на встановлення двосторонніх стосунків між людиною і надприродним явищем символічна обрядова діяльність, у якій втілені релігійні уявлення віруючих. Культи здійснюють у храмах, молитовних будинках, святилищах. Під час відправ використовують зображення Бога, святих, релігійну

музику та спів. Функціональну структуру культу утворюють відправи (обряди, ритуали, молитви, богослужіння, жертвопринесення, таїнства, містерії).

Релігійний культ складається з *обрядів* – стереотипних повторюваних дій, які встановлені традицією та звичаєм і символізують релігійні ідеї та цінності, предмети та події. Прикладами обрядів є ритуали очищення та хрещення, жертвопринесення та запалювання свічок, поклоніння святим та дотримання постів, замовляння та молитва. Часто люди, які виконують обряд, не розуміють його сутності на раціональному рівні, проте це й неважливо, оскільки в обряді більш важливою є емоційна сторона. Кожна релігія створює свою систему обрядових дій.

За змістом обряди поділяються на дві групи:

- різні форми звернення до надприродного;
- відтворення, зображення різноманітними засобами релігійних догматів, сюжетів.

Психологічну основу культових дій становить віра у їх здатність викликати прихильність надприродного до осіб, які їх здійснюють. Вважається, що такі дії є засобом налагоджування контактів, спілкування людини з Богом, святими з метою засвідчити їм свою віру, захоплення, любов, покору, страх, каяття, а також молити про захист, підтримку, турботу.

На думку віруючих, у такі моменти має місце особливий взаємозв'язок між виконавцями обряду і надприродними силами та істотами, яким адресовано обряд. Л. Леві-Брюль описав свої спостереження за членами первісних спільнот, які під впливом такого почуття впадали в стан цілковитого забуття щодо оточення і, напевно, втрачали здатність усвідомлювати його. Вони не впізнавали людей, із застиглим поглядом слухали адресовані їм слова.

Учений досліджував ритуальні особливості поведінки людей, які ще не мали уявлень про надприродне і використовували обрядові дійства як засіб спілкування з могутніми духами, і племен, які вже мали більш-менш виразні уявлення про надприродні сили, намагаючись засобами обрядовості спілкуватися з ними. Він виявив, що потужним стимулятором таких психічних станів є музика і танці. Але які б стимулятори та засоби впливу на учасників культових дій не

застосовувались, визначальну роль у мотивації та впливах культових відправ на психіку їх учасників відіграє віра в те, що вони є засобом спілкування з надприродним.

Основні особливості мотивації та психологічних функцій культу виявились уже в ранніх формах релігії. З розвитком релігійних уявлень ускладнювалася, видозмінювалася культова діяльність. У ритуальних діях поступово атрофувалися магічні елементи, а анімістичні – підпорядковувалися сумирним проханням, благанням, молінням, молитвам. Божків і богів ранніх язичницьких (політеїстичних) релігій уявляли здебільшого корисливими, примхливими, підступними, жорстокими. У таких характеристиках надприродних істот завжди виявляється своєрідний психологічний момент, сутність якого зводиться до того, що жорстокість божеств є прямим наслідком жорстокості тих, хто їм поклоняється. Очевидно, цим і спричинене трактування у віруваннях деяких народів надприродного начала, божественних сил як відверто злих. Наприклад, тубільці Бразилії, Флориди, Віргінії триста-чотириста років тому поклонялися злому божественному началу, боготворили все, здатне завдати їм відчутного зла, навіть коней і гармати білих завойовників (коней в Америку завезли європейці).

Поклоняючись таким божкам, до них підлещувалися приниженими благаннями, жертвопринесеннями, цінними дарами (їм приписували уподобання, ціннісні вибори, властиві людям), танцями, піснями, інсценуваннями. Але якщо божки, «взявши дари», «переглянувши виставу», «вислухавши моління», не виправдовували сподівань віруючих, їх нерідко й «карали» – шмагали батогами, били палицями, скидали у прірви чи у воду, палили.

Ідол – зображення надприродної істоти, яке ототожнюється з нею, уявляється як те, в чому вона безпосередньо перебуває. Вважалося, що могутній дух, божок чи бог з'являється, немов душа у тілі, коли до цього зображення ритуально звертаються. Поклоніння ідолу та вшановування його за своєю психологічною природою є авторитарним явищем.

Фетиш – предмет, наділений чудодійною силою, об'єкт поклоніння первісних людей. У фетиші, як і в ідолі, за уявленнями людей, присутня вища сила, але, на відміну від ідола, він не є зображенням всемогутньої чи

надприродної істоти. Фетишем може бути будь-який предмет. Наприклад, для тубільців південно-західного регіону Африки ним ставав кожен предмет, що вражав їхню уяву. Поклонялися вони й ідолам. Щоб ідол чи фетиш краще запам'ятав і швидше виконав прохання, у нього вбивали цвяхи.

Психологічно тотожні фетишеві *амулет* – невеликі предмети, які носять, вважаючи, що вони мають надприродну силу, здатність оберігати, захищати власника, і *талісмани* – предмети, яким приписують чудодійну силу, здатність приносити успіх, щастя, але його носіння на тілі не є обов'язковим.

Використання фетишів, амулетів, талісманів дехто називає захисною магією, але це не магія, бо якщо ці предмети пов'язують з духами, то це анімізм, а якщо з надприродними силами, то – фетишизм (примітивна релігія).

Буддизм, християнство, іслам засуджують ідолопоклонство та фетишизм. Проте священні ступи, у яких, на думку буддистів, перебуває дух Будди, священний чорний камінь Кааба у Мекці, де, за переконанням мусульман, присутній Аллах, християнські святі мощі, чудотворні ікони тощо за психологічним змістом наближаються до фетишистсько-ідолопоклонницьких форм релігії й культу.

Важливість культу в житті людини забезпечила йому значущу роль у функціональній структурі релігії. Найважливішим компонентом багатьох релігій є молитва: в молитвах віруючий звертається до Бога або до святих за допомогою слів. Вважається, що спочатку молитви були частиною жертвоприношень, але в розвинених релігіях вони набули самостійного сенсу.

Залежно від того, з якими почуттями віруючий звертається до об'єктів своєї віри, різняться і молитви, за їх допомогою віруючий може дякувати, вихвалити, просити й просто спілкуватися з Богом або святими. Крім того, в християнстві, наприклад, існують спеціальні молитви на кожен день тижня. Підносити молитви можна відокремлено, тоді молитва виконує психічні функції. Молитися можна й разом з іншими віруючими, тоді функції молитви не тільки психологічні, а й соціальні, – вона об'єднує віруючих, дозволяє співпереживати і впливати один на одного.

Групові молитви, як правило, відбуваються в храмах – особливим чином організованих просторах, які підсилюють релігійні почуття. Оздоблення храмів, запахи, співи, дії священнослужителів викликають особливі емоції навіть у невіруючих людей.

У стародавньому суспільстві всі члени родової громади на рівних правах брали участь в культових діях, ролі розрізнялися лише залежно від статі і віку. Але разом із розвитком суспільства поступово з'являються спеціальні постаті, які відправляли культові дії – шамани і чаклуни. Спочатку вони не мали особливих привілеїв перед іншими членами громади, але пізніше, на стадії формування ранньокласового суспільства, служителі культу утворили особливий професійний прошарок і стали частиною правлячої верхівки. Жерці – це вже окремий привілейований стан, який бере участь в управлінні державою, забезпечує і контролює релігійне життя суспільства. В одних країнах жерці були частиною знаті (наприклад, в Стародавній Греції); в інших суспільствах (зокрема, в Індії) – це окрема замкнута каста, яка займає панівне становище в суспільстві.

Інша форма релігійного об'єднання – *секта* – виникає як опозиція стосовно будь-якого релігійного напрямку або церкви. Секти претендують на винятковість своїх ідей і цінностей, саме з цим пов'язані настрої виключності, що призводять до ізоляціонізму. Секти часто звинувачують вихідну конфесію в спотворенні віровчення і закликають повернутися до справжніх витоків, вони виступають не тільки проти інших церков, а й проти держави. Сектами є Свідки Єгови, мормони, Церква Єднання, духобори, молокани та ін. Членство в секті, на відміну від приналежності до церкви, строго контролюється, а число прихильників, як правило, невелике.

Однією з різновидів секти є *харизматичний культ*. Це той випадок, коли секта виникає на основі шанування конкретної людини, якій приписують особливі божественні властивості. Узурпувавши якості Бога, така особистість керує сектою, контролює життя своїх послідовників і вимагає від них повної відданості. Прикладом харизматичного культу є секта «Аум Сінрікьо». Подібні секти існують, допоки живий «гуру» і ті, хто з ним особисто спілкувався.

Термін існування сект відносно недовгий, максимум 100-200 років, після цього вони або зникають, або перетворюються в церкви чи деномінації. Наприклад, християнство виникло як одна з сект в іудаїзмі, але пізніше стало світовою релігією з безліччю церков.

За останнє сторіччя з'явилася велика кількість нових сект, які є незалежними від вихідних релігій, вони шукають принципово нові шляхи (наприклад, рух «Нью-Ейдж»). Крім того, в сучасному суспільстві існують секти, які об'єднують елементи різних релігій (наприклад, секта «Као-Дай» у В'єтнамі поєднує в собі християнство, буддизм і даосизм).

Основні відмінності між церквою та сектою полягають у наступному:

церкві притаманні: розподіл на духовенство та мирян; наявність офіційного релігійного лідера (Учителя, патріарха, папу, пророка); зв'язок із мирським життям; багаточисельність віруючих, відсутність жорсткого контролю за приватним життям віруючих;

секта характеризується: відсутністю офіційного визнаного лідера та поділу на мирян та духовенство, прагненням уникнути мирського життя, малочисельністю, наявністю жорсткого контролю за життям віруючих.

Деномінація займає проміжне положення між церквою і сектою і поєднує риси обох. Деномінації ієрархічно організовані, як церкви, вони не ізолюються від основного віровчення; з сектою їх зближує строгий контроль членства і претензії на винятковість і остаточну істину (наприклад, методизм). Деномінації не конфліктують із церквою і державою, але й не прагнуть до тісного контакту з ними.

У сучасному світі триває процес утворення церков, деномінацій і сект, але розвинені світові релігії становлять собою цілісні і стійкі системи.

Релігійні групи поділяють на спільноти закритого та відкритого типу.

Відкрита група – релігійна спільнота без фіксованого членства (наприклад, католицизм, іслам, буддизм, англіканство, лютеранство). Під час богослужіння її склад постійно змінюється, при цьому існує більш-менш стабільне ядро (група віруючих, які постійно відвідують богослужіння).

Закрита група має чітко фіксований склад віруючих, що характерно для сектантських релігійних спільнот (бабтисти, адвентисти, п'ятидесятники). Общини закритого типу становлять собою своєрідну релігійну сім'ю із властивими їй соціально-психологічними особливостями.

Тема 11.

ПРИКЛАДНА СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК ГАЛУЗЬ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Прикладний аспект соціальної психології полягає в застосуванні методології та теоретичних соціально-психологічних знань для розв'язання конкретних практичних завдань у політиці, економіці, сферах виховання, навчання тощо.

Можливості використання положень соціальної психології на практиці були розкриті на рубежі XIX-XX ст. Спершу соціально-психологічні знання знайшли своє застосування у рекламній справі. Невдовзі прикладні соціально-психологічні дослідження стали на Заході системними. На вітчизняних теренах вони розпочалися пізніше (на початку 60-х років XX ст.). На багатьох підприємствах було розгорнуто дослідження соціально-психологічних чинників праці, а також впровадження рекомендацій психологів у практику. Стосувалися такі проблеми адаптації новачків на підприємстві, ставлення персоналу до нововведень, взаємин у виробничих групах, групової ефективності, стилю керівництва майстрів, організаційних комунікацій тощо. Пізніше почали орієнтуватися і на вирішення соціальних проблем.

1. Прикладна соціальна психологія як соціальна діяльність

Нині прикладні пошуки вітчизняної соціальної психології зосереджені на різноманітних проблемах професіоналізму спеціалістів, їх умінні працювати у команді. Активно впроваджуються у практику вивчення громадської думки, консультування політиків, підприємців, соціально-психологічні тренінги, імідж-мейкерство, психотехнології.

Розглянемо відмінність поняття «прикладна соціальна психологія» від споріднених понять.

Соціальною практикою займаються практичні соціальні психологи та соціальні працівники, досить часто їх діяльність носить спільний характер. Саме

тому перша наука, яку необхідно диференціювати від прикладної соціальної психології – *соціальна робота*.

В «Енциклопедії для фахівців соціальної сфери» (за ред. проф. І. Зверєвої), поняття *соціальної роботи* визначається як вплив громадськості, професіоналів, індивідів на соціальне облаштування суспільства завдяки формуванню та реалізації державної соціальної політики, спрямованої на створення сприятливих умов для життєдіяльності кожної людини, її сім'ї, громади.

Соціальна робота – прикладна наука, теоретична систематизація наукових знань якої визначилася на основі емпіричних даних, фактів практичної діяльності та досвіду роботи організацій.

Соціальна робота як наука вирішує наступні завдання:

- дослідження чинників соціально-політичного, соціально-економічного, соціально-культурного впливу на особистість та соціальні групи; накопичення емпіричного матеріалу;
- визначення об'єктів та суб'єктів позитивного та негативного впливу на особистість та суспільство в цілому; закономірностей управління, регулювання та організації соціальної роботи як практичної діяльності;
- використання різноманітних інструментів вивчення соціальної думки;
- визначення доцільних науково-обґрунтованих заходів, прийомів, форм та методів у роботі.
- розробка наукових підходів швидкого реагування системи державної підтримки населення та на потреби громадян.

Основу соціальної роботи як практичної діяльності складають: принципи соціальної роботи, процес та функції соціальної роботи, її складові.

Принципи соціальної роботи як практичної діяльності – вихідні положення теорії соціальної роботи, що відображають її прикладне значення.

До принципів соціальної роботи відносять:

- створення рівних можливостей – надання соціальних послуг особі незалежно від її віку, національності, соціального статусу, сфери діяльності; створення таких соціальних умов життєдіяльності особи, які відповідають її потребам та співвідносяться з умовами функціонування суспільства;

- поєднання допомоги з самодопомогою – опора на позитивний потенціал особистості;
- гуманності – пріоритет загальнолюдських цінностей, що передбачає погляд на людину в її взаємозв'язках з природою, суспільством, загальнолюдською культурою; поєднання інтересів суспільства та потреб особистості в отриманні соціальних послуг;
- диференціації та індивідуалізації – врахування рівнів фізичного, психічного, соціального, духовного та інтелектуального розвитку особистості, розкриття творчої індивідуальності кожного;
- адаптації – визначає особливості залучення різних категорій та цільових груп населення до соціально значущої діяльності з метою пристосування до соціального середовища і задоволення соціально значимих потреб;
- інтеграції – створення умов для включення особистості в діяльність різних сфер життя суспільства, її позитивної соціалізації;
- комплексного підходу – використання широкого спектру прийомів та засобів розв'язання соціально-психологічних проблем;
- етичності – коректна обробка інформації та збереження конфіденційності;
- партнерства та взаємної довіри – основа продуктивної взаємодії в соціальному становленні дітей і молоді, різних вікових груп населення;
- безкоштовності обслуговування та кошовності послуг.

Однією з основних технологій соціальної роботи є *соціальна допомога* – комплекс дій держави та громадських організацій, спрямованих на підтримку осіб, що перебувають у кризовій ситуації. Розрізняють такі види соціальної допомоги: матеріальна, соціально-медична, психолого-педагогічна, консультативно-інформаційна, правова.

Спеціальним напрямком соціальної роботи, який приділяє особливу увагу соціально-психологічним аспектам складної життєвої ситуації клієнта та допомагає у вирішенні даної проблеми є *соціально-психологічна робота*. Потреба у соціально-психологічній підтримці виникає у малозабезпечених громадян у випадках соціальної дезадаптації, при виникненні психологічних відхилень чи дискомфорту.

Основними *напрямами надання соціально-психологічної допомоги* визначено:

- якісна та кваліфікована соціально-психологічна допомога громадянам, які знаходяться у складних життєвих обставинах.
- проведення тренінгів та інших заходів, що сприяють стресостійкості, підвищують психологічну культуру населення;
- психологічна корекція несприятливих форм емоційного реагування, конфліктних відносин батьків та дітей, неадекватних дій батьків в ході виховання дитини та ін.

Основними *етапами* надання соціально-психологічної допомоги є:

- виявлення особливостей та причин складної життєвої ситуації, визначення особистісних особливостей клієнта, його оточення та форм поведінки;
- розробка індивідуальної програми комплексної або соціальної реабілітації чи адаптації;
- реалізація розроблених програм.

Якщо фундаментальні соціально-психологічні дослідження спрямовані на з'ясування, обґрунтування психологічних законів розвитку явищ, об'єктів соціальної дійсності, то *прикладні* – на виявлення способів практичного застосування теоретичних знань.

Фундаментальні та прикладні соціально-психологічні дослідження, незважаючи на їх різницю, виконують подібні функції: вони повинні здійснити аналіз певних ситуацій, феноменів та забезпечити прогноз їх розвитку. Кінцевим результатом фундаментального і прикладного соціально-психологічного дослідження є вироблення певних рекомендацій. При цьому рекомендації при проведенні фундаментальних досліджень достатньо глобальні, узагальнені, розраховані на віддалену часову перспективу; рекомендації прикладних – більш конкретні і можуть бути інтерпретовані як прямі вказівки або поради.

Практичні соціальні психологи працюють у психологічних службах державних органів (центри зайнятості, служби сім'ї, центри соціального захисту та ін.); недержавних структурах (підприємствах, спеціалізованих центрах, що займаються вивченням громадської думки, проблем конфліктології та ін.). Все це

зумовлює особливості функціональних обов'язків практичного психолога, що поділяють на вертикальні (керівник – психолог), договірні (замовник – психолог), горизонтальні (психологічна лабораторія, група).

На відміну від академічних працівників, які спеціалізуються на вивченні однієї проблематики, вітчизняні практичні соціальні психологи працюють і як діагности, і як консультанти, і як психотехнологи; лише іноді вони діють у одному напрямі (вивчають громадську думку, формують імідж тощо), використовуючи надбання різних наукових шкіл.

Прикладні соціально-психологічні дослідження можуть бути трьох *видів*:

- описові прикладні соціально-психологічні дослідження, що мають на меті отримати емпіричні дані;
- аналітичні прикладні соціально-психологічні дослідження – побудова емпіричної моделі соціально-психологічного явища;
- оцінюючі прикладні соціально-психологічні дослідження – визначають кінцеві результати цілеспрямованого втручання у соціальні процеси.

Перелік послуг, які пропонує сьогодні прикладна соціальна психологія досить різноманітний:

- 1) на макрорівні – масові рухи, партії, страти, соціальні інститути та відносини;
- 2) на середньому рівні – соціальні організації;
- 3) на мікрорівні – малі групи;
- 4) на особистісному рівні – соціально-психологічні характеристики суб'єкта;
- 5) в окремих сферах – держава, економіка, суспільство;
- 6) у нормальних, ускладнених чи екстремальних умовах.

Вітчизняна прикладна соціальна психологія розпочиналася з конкретних соціально-психологічних досліджень, тобто з вивчення суспільної думки, малих груп, стратифікації. На перших своїх етапах вона зводилася до діагностики.

Розвиток соціально-психологічного консультування в нашій країні пов'язаний із промислово-кадровим аудитом та сімейним консультуванням. В

наш час інтенсивно відбувається становлення організаційного консультування в рамках відповідних центрів.

Ще один напрям прикладної соціальної психології, який переживає період інтенсивного розвитку та, одночасно, кризи – соціально-психологічний вплив. Основні причини такої кризи:

- недостатній рівень компетентності та професіоналізму психологів, їх заангажованість;
- недотримання норм професійної етики;
- відсутність чіткої правової регламентації, а також обов'язкової процедури ліцензування;
- слабе науково-методичне забезпечення;
- недостатнє наукове обґрунтування та апробація технологій і технік, зокрема, залучення сумнівних елементів окультизму.

Кризова ситуація, яка склалася в галузі прикладної соціальної психології, ускладнюється за рахунок комерційної діяльності так званих суспільних практичних соціальних психологів – осіб без базової освіти, які отримали соціально-психологічну підготовку на різноманітних прискорених курсах.

Слід зазначити, що однією з основних умов професійного виконання функціональних обов'язків є дотримання практичними соціальними психологами етичного кодексу, сутність якого зводиться до таких положень:

- захист інтересів клієнта,
- конфіденційність,
- здатність відділити особисті почуття від професійних відносин,
- готовність до передачі знань та вмінь іншим,
- повага до індивідуальних та групових відмінностей,
- готовність діяти від імені клієнта, незважаючи на перешкоди.

2. Предмет, структура та завдання прикладної соціальної психології

Структура прикладної соціальної психології представлена двома аспектами: соціальна теорія і соціальна практика.

Теоретичні засади функціонування прикладної соціальної психології представлені конструюванням як загальної (принципів і феноменології), так і приватної теорії діагностування, консультування й соціально-психологічного впливу. До *практичного аспекту* прикладної соціальної психології належать такі напрями: соціально-психологічна діагностика; соціально-психологічне консультування; соціально-психологічний вплив або застосування соціально-психологічних технологій; надання соціально-психологічної допомоги.

Завданням прикладної соціальної психології як теорії є якісне наукове обслуговування соціальної практики, методичне забезпечення професійної діяльності практичного соціального психолога. Водночас, завдання самого практичного психолога впливають із його функціональних обов'язків.

Предмет прикладної соціальної психології – закономірності діагностування, консультування і здійснення впливу на соціально-психологічні явища за допомогою психотехнологій у різних сферах, умовах і на різних рівнях.

При цьому *предмет соціально-психологічної діагностики* містить постановку діагнозу, тобто визначення конкретних характеристик соціально-психологічних явищ за допомогою апробованих методик і процедур. *Предмет соціально-психологічного консультування* охоплює спілкування психолога-консультанта з клієнтом чи групою людей з метою надання кваліфікованої психологічної допомоги. Нарешті, *предмет застосування психотехнологій* – соціальні зміни в організації, особистісне і професійне зростання працівників, підвищення продуктивності груп.

У роботі практичного соціального психолога всі складові предмету прикладної соціальної психології реалізуються в єдності, оскільки він має справу з соціально-психологічними явищами та реальністю, що виникають у процесі суб'єктивного відтворення людьми об'єктивно існуючих соціальних відносин і соціальних спільностей на різних рівнях і в різних умовах. Йдеться про макрорівень (масові рухи, партії, соціальні інститути тощо), мезо-, тобто середній рівень (соціальні організації) та мікрорівень (малі групи), який охоплює й соціально-психологічні характеристики суб'єкта.

Умови, в яких виникають соціально-психологічні явища, прикладна соціальна психологія поділяє на нормальні, ускладнені, екстремальні. Вони можуть виявлятися в економічній, політичній, соціальній та інших сферах.

Загалом призначення прикладної соціальної психології полягає в оволодінні вміннями і навичками соціально-психологічної діагностики, консультування і психотехнологій (йдеться про студентів), а також у спрямуванні роботи практичних соціальних психологів. Отже, прикладна соціальна психологія реалізується і як соціальна практика, і як теорія.

Особливості прикладних досліджень у соціальній психології визначаються тим, що будь-яке соціально-психологічне дослідження – це втручання дослідника в реальне життя групи та її окремих членів, у реальні стосунки й умови життєдіяльності. Діяльність психолога не повинна порушувати цей природний процес взаємин і діяльності. Принцип «Не нашкодь!», прийнятий серед лікарів, обов'язковий і тут.

Розвиток прикладних соціально-психологічних досліджень є одним із свідчень зростання суспільної ролі соціальної психології. І якщо фундаментальні дослідження спрямовані на з'ясування, обґрунтування психологічних законів розвитку явищ, об'єктів соціальної дійсності, то прикладні – на виявлення способів практичного застосування теоретичних знань. Водночас, у розвитку цієї науки простежуються як позитивні (різні галузі народного господарства і культури все частіше фінансують соціально-психологічні дослідження), так і негативні (соціальна психологія не завжди здатна адекватно відреагувати на потреби практики, забезпечити належну якість досліджень) тенденції.

3. Напрями розвитку прикладної соціальної психології

Основними напрямами прикладних досліджень у соціальній психології є наступні:

- прикладна соціальна психологія у сфері економіки і виробництва;
- прикладна соціальна психологія у сфері політики;
- прикладна соціальна психологія управління;
- прикладна соціальна психологія у сфері освіти і науки;

- прикладна соціальна психологія у сфері охорони здоров'я;
- прикладна соціальна психологія сім'ї;
- прикладна соціальна психологія у правовій сфері.

Прикладна соціальна психологія у сфері економіки і виробництва.

Сфера економіки і виробництва є одним із основних замовників на прикладні соціально-психологічні дослідження. Такі дослідження розгортаються на макроекономічному (соціально-психологічний супровід нововведень в економічній системі, вивчення і формування громадської думки), мезоекономічному (розвиток організацій, маркетингової діяльності), особистісному (формування виробничих колективів, консультування і навчання підприємців, персоналу) рівнях.

Взаємодія макроекономіки і прикладної соціальної психології має враховувати, що будь-які соціальні заходи (вивчення особливостей сприймання суспільством економічних впроваджень, побудова соціальних прогнозів та ін.) є успішними за їх відповідності системі національних норм і цінностей. Як відомо, світова економічна практика охоплює два базисних типи суспільно-економічних відносин: західний і східний. У «західному» суспільстві ідеалом вважають образ успішного індивідуаліста, у «східному» – передусім, цінується колективізм. Такими є американська (індивідуалістська) і японська (колективістська) економічні моделі. Оскільки успіх економічних нововведень залежить від їх відповідності національній психології, соціально-психологічна експертиза економічних реформ у нашій країні повинна спиратися на особливості української ментальності.

Внесок соціальної психології на мезоекономічному рівні спрямований на розвиток організацій, їх здатність орієнтуватися на ринку, нововведення в їх роботі. На внутрішні зміни відважується не кожна організація. Нерідко для цього потрібні попередня психологічна підготовка: консультування, навчання персоналу. Важливою є участь прикладної соціальної психології у маркетингових процедурах, що забезпечує їх наукову обґрунтованість, кваліфікованість та ефективність. Ця робота по-різному здійснюється на різних виробництвах і за різних умов. Однак психологічна служба у сфері економіки та промислового

виробництва вибудовується на загальних принципах, переймається типологічно близькою проблематикою, яка охоплює задоволеність працею, атестацію кадрів, продуктивність праці, адаптацію нових працівників, плинність кадрів та ін.

Значною мірою ці завдання розв'язуються на середньому рівні, хоча більшість їх стосується рівня особистісного. Наприклад, проблеми підвищення продуктивності праці вирішуються завдяки організації гуртків якості, привнесених у західну економічну культуру з Японії. Своє завдання вони вбачають у виявленні та аналізі проблеми, виробленні рекомендацій щодо її подолання, реалізації запланованого. Ці гуртки об'єднують багато працівників. Оскільки групова діяльність вимагає спеціальної підготовки, соціальний психолог аналізує її тенденції на груповому та індивідуальному рівнях, здійснюючи необхідні консультаційні, координаційні заходи.

Ще одним напрямом впровадження прикладної соціальної психології є дослідження соціально-психологічного клімату в колективах, який утворюють такі типи відносин:

- відносини між членами групи (організації) по вертикалі. Йдеться про сприймання керівника колективом, ступінь участі працівників в управлінні та ін.;
- відносини між членами групи (організації) по горизонталі. Параметрами їх є згуртованість співробітників, характер міжособистісних відносин, типи і способи розв'язання конфліктів;
- ставлення до праці. Увага, передусім, звертається на задоволеність персоналу умовами, характер праці, ефективність роботи колективу та організації загалом тощо.

За допомогою соціально-психологічних знань у сфері економіки можуть вирішуватися такі завдання:

- організація ефективного управління,
- психологічне забезпечення прийняття оптимальних рішень,
- реклама та вивчення ринку збуту товарів,
- підготовка керівних кадрів різного рівня до практичної роботи з людьми.

При забезпеченні ефективної діяльності керівних та виробничих груп та колективів корисними будуть знання із галузі наукових досліджень ефективності

групової діяльності: встановлення та розподіл ролей, стиль керівництва, регуляція міжособистісних відносин тощо.

При прийнятті оптимальних рішень, частіше за все, використовують техніки брейнстормінгу та синектики. При вивченні ринку збуту товарів можуть бути використані знання, що стосуються мотивації соціальної поведінки людей, таких як купівля тих чи інших товарів, користування тими чи іншими послугами. Тут також можуть виявитися корисними відомості, які стосуються сприймання людьми один одного, а також психології мас, включаючи процеси взаємовпливу людей.

При рекламі товарів соціальна психологія надає можливість розкрити такі проблемні питання:

- особливості реагування різних груп людей на комерційну рекламу;
- врахування цих особливостей при створенні реклами;
- вибір часу реклами та місця її розміщення;
- використання у рекламі навіювання, наслідування та переконання.

Підготовка керівних кадрів у сфері економіки проходить у декілька етапів:

- 1) майбутні керівники отримують соціально-психологічні знання ще під час навчання у вищому закладі освіти;
- 2) значний обсяг соціально-психологічних знань надається в процесі підвищення кваліфікації;
- 3) набуття соціально-психологічних знань за допомогою самоосвіти, ознайомлення з фаховою науковою літературою;
- 4) підвищенню соціально-психологічних знань сприяє проведення тренінгів із керівним складом.

Із соціальної психології порівняно недавно виділилися дві самостійні галузі знань, пов'язані з промисловим виробництвом – це психологія управління та промислова психологія.

Психологія управління використовує знання про стилі лідерства (стили управління або стилі керівництва), на їх основі виробляє практичні рекомендації, що стосуються вдосконалення стилів управління людьми. У психології управління вирішуються питання про підбір керівних кадрів на основі соціально-

психологічних характеристик, організацію та проведення тестування керівників. Психологія управління включає в себе також процедури прийняття керівних рішень.

Промислова психологія використовує психологічні знання в організації виробництва, зокрема:

- удосконалення системи стимулювання (мотивації) праці,
- підбір нових працівників;
- підвищення ефективності виробничої діяльності в трудових колективах,
- оптимізація лідерства та керівництва,
- налагодження міжгрупових відносин та міжгрупової взаємодії.

Прикладна соціальна психологія у сфері політики.

Прикладні соціально-психологічні дослідження у сфері політики зумовлюються демократичними процесами у суспільстві, важливою роллю людського чинника, суспільної думки в державно-політичних процесах, намаганнями одних політичних сил утримати владу, інших – здобути її, необхідністю прийняття ефективних політичних рішень в умовах політичної конкуренції та ін.

У сферу політичних відносин соціально-психологічні знання стали активно впроваджуватися з тих пір, коли були проведені перші експерименти, які довели можливість впливу на свідомість та поведінку людей за допомогою спеціальних знань. Вже у роки Першої світової війни (1914-1918 рр.) над окопами ворогуючої сторони почали за допомогою авіації розкидати агітаційні листівки. Це фактично стало початком психологічної війни, тобто війни з використанням спеціальних засобів впливу на психологію противника.

Невдовзі після закінчення цієї війни були розпочаті експериментальні дослідження процесів формування та зміни соціальних установок людей. Дані, отримані в ході таких експериментів, знайшли своє застосування у практиці пропаганди та агітації, яка з особливим розмахом розгорнулася напередодні Другої світової війни в різних країнах світу.

Після закінчення Другої світової війни підвищений інтерес до використання психології з політичною метою не тільки зберігся, але й укріпився. У різних

країнах цим питанням займалися спеціальні лабораторії, з'явився новий напрямок політичної психології, який отримав назву *наблік рілейшнз (PR-рух)*. Первинною метою *PR* стало попередження маніпулювання людьми та роз'яснення масам політики держави. Поступово *PR* перетворився на нову політичну технологію, яку стали використовувати політичні партії та окремі політики. Особливим напрямком виокремилося імідж-мейкерство – формування позитивного образу того чи іншого політика у свідомості мас людей.

Дослідження соціально-психологічних явищ у сфері політики, відповідно, й робота психолога-спеціаліста, розгортаються за такими напрямами:

- психологія політичного лідерства – передбачає вивчення особливостей особистості політичного лідера, що визначають його політичну поведінку, створення іміджу політики і політика, аналіз психологічних портретів опонентів, психологічне забезпечення переговорів;

- психологія політичних конфліктів – охоплює суперечності, кризи, соціально-психологічні аспекти деформацій у сфері політики і шляхи їх розв'язання, вивчення соціально-політичної напруженості, політичної боротьби, політичної злочинності. Завданням соціального психолога тут є передбачення можливості виникнення конфлікту або напруження у зв'язку з прийняттям (неприйняттям) політичного рішення, під час політичної боротьби, окреслення шляхів їх усунення;

- психологія підготовки і прийняття політичних рішень – полягають у проведенні соціально-психологічної експертизи прийнятих рішень, визначенні їх ефективності й урахуванні психологічних наслідків. Це зобов'язує соціального психолога до прогнозування сприймання політичного рішення різними прошарками населення та відповідної його корекції. Обґрунтованості такого прогнозу сприяють попереднє вивчення стану масової свідомості, очікувань громадян. До цієї роботи психологи залучають соціологів (у сфері економічної політики – й економістів);

- соціально-психологічна характеристика способів політичного впливу, вивчення та формування громадської думки. Йдеться про здійснення політичної пропаганди та агітації, політичну рекламу. Для цього соціальний психолог

використовує традиційні методи вивчення громадської думки (опитування, інтерв'ю та ін.), з'ясовуючи її особливості щодо загальних і конкретних питань;

- участь у вивченні комплексних соціально-психологічних проблем організації й проведення виборчих кампаній. У таких ситуаціях соціальна психологія зосереджується на дослідженні суспільно-політичної ситуації, моніторингу громадської думки;

- безпосереднє соціально-психологічне консультування політичних діячів. Найчастіше політичні лідери вдаються до консультацій соціальних психологів напередодні публічних виступів, дбаючи про формування власного іміджу. Така робота є досить делікатною, адже психолог-консультант має забезпечити необхідне сприймання замовника іншими людьми (зовнішності, міміки тощо).

Окремим аспектом діяльності соціального психолога є *політична реклама* – оплачувані суб'єктом політико-технологічного управління повідомлення і матеріали, що інформують населення або пропонують певні варіанти поведінки.

Мета політичної реклами полягає в тому, щоб спонукати людей брати участь в тих чи інших політичних процесах, включаючи делегування повноважень, в тому числі шляхом виборів.

Відповідно до каналів сприйняття інформації, політична реклама підрозділяється на *візуальну*, *аудіальну* та *аудіо-візуальну*. Візуальна реклама включає в себе публікації в друкованих ЗМІ, буклети, вуличні щити, плакати, листівки, календарі; аудіальна реклама – перш за все, радіопередачі, перевагою яких є доступність для широкої аудиторії. Якщо у диктора приємний голос і переконлива мова, його звернення до аудиторії може бути досить ефективним. Аудіо-візуальна реклама (переважно, телевізійна) – володіє найбільшими можливостями як за каналами доступу до аудиторії, так і за використанням вербально-невербальних засобів психологічного впливу.

Робота психолога-практика у сфері політики потребує високої соціально-психологічної компетентності і професіоналізму. Він повинен не лише знати особливості здійснення експертизи, консультування, а й бути ґрунтовно обізнаним у соціально-політичних проблемах, знати й прогнозувати моделі поведінки виборців у конкретних ситуаціях, рекомендувати конкретні дії.

Прикладна соціальна психологія управління.

Проблема управління пронизує всі прикладні соціально-психологічні дослідження, оскільки вона стосується всіх галузей соціально-економічного буття суспільства. Протягом останніх десятиліть викристалізувався соціально-психологічний аспект управління: прикладні соціально-психологічні дослідження спрямовані, насамперед, на з'ясування змісту та структурних складових управлінського спілкування. Для цього використовують методики виявлення ефективності відносин на рівнях «керівник – підлеглий», «керівник – інші керівники», «керівник – члени організації».

На основі узагальнення емпіричних даних соціальна психологія довела ефективність діалогічної стратегії спілкування, діалогічних відносин в управлінні як універсальної форми розкриття потенційних можливостей учасників управлінської взаємодії. Для її впровадження розроблено практичні заняття, ділові ігри для керівників, учасники яких відпрацьовують стратегічні, тактичні аспекти спілкування, опановують ефективні його прийоми.

У цьому контексті особливу увагу прикладна соціальна психологія звертає на рівень розвитку у керівників необхідних для управлінської діяльності психологічних якостей, використовуючи соціально-психологічні методики і особистісні тести. Попри те, що такі дослідження мають немало опонентів (йдеться про намагання спростувати «теорію рис», яка пропонує перелік рис лідера), спроб з'ясувати, якими рисами повинен володіти керівник (лідер), не меншає. Більш одностайними є вчені та соціальні психологи-практики у поглядах на проблему сумісності керівника і співробітників, ролі зворотного зв'язку в ефективності управління. Найбільш поширеним напрямом таких соціально-психологічних досліджень є створення психологічного портрету керівника.

Нині прикладна соціальна психологія успішно вирішує проблеми співвідношення стилю керівництва та ефективності групової діяльності, розв'язання конфліктів, оптимізації процесу прийняття групового рішення та ін.

Прикладна соціальна психологія у сфері освіти і науки.

Оскільки освітня діяльність пов'язана з формуванням особистості, проектуванням її місця і ролі в соціумі, надзвичайно важливими є використання

науково-обґрунтованих форм і методів, психологічно коректних і точних інструментів її здійснення. Тому робота психолога-практика у галузі освіти має відповідати таким принципам:

- гуманізм навчання і виховання. Йдеться про гуманізацію відносин дорослих і дітей, що передбачає сприйняття іншої людини як найвищої цінності, адекватне самовираження особи у взаємодії та спілкуванні;

- визнання навчання і виховання підростаючої особистості найважливішою сферою діяльності суспільства. Ці процеси мають здійснюватися на основі загальнолюдських цінностей із урахуванням національної специфіки та ментальності;

- визнання суспільної значущості навчальної діяльності. Такий підхід забезпечує самоствердження, самостійність, реалізацію потенційних можливостей дітей;

- будь-який вплив на дитину має бути адекватним природному поступу її розвитку. До дитини необхідно ставитися як до повноцінного суб'єкта соціальних відносин і навчально-виховного процесу, визнаючи її «Я», право на особисте ставлення до світу, до інших і себе;

- створення умов для всебічного розвитку дитини, пробудження в неї інтересу до власного «Я». Це передбачає поліпшення відносин на рівні «вчитель – дитина», «діти – діти», «батьки – діти», «батьки – педагог».

Спираючись на ці принципи, шкільна психологічна служба використовує традиційні напрями практичної психології: психодіагностику, психокорекцію (психологічний розвиток) і консультативно-просвітницьку діяльність. *Психодіагностика* передбачає вивчення психологічної готовності дитини до шкільного навчання; вивчення особистості молодшого школяра, підлітка, старшокласника; поглиблене психодіагностичне обстеження дітей в необхідних випадках та ін. *Психокорекція* спрямована на створення соціально-психологічних умов для повноцінного розвитку особистості школяра. *Психологічна консультативно-просвітницька діяльність* має на меті соціально-психологічне консультування дітей та їх батьків, оптимізацію змісту навчання, форм і методів, що актуалізують саморозвиток школяра. Вона передбачає також консультування

вчителів щодо навчання і виховання конкретних учнів (груп), створення та реалізацію психологічно адекватних програм навчання, соціально-психологічну просвіту вчителів.

Стратегію діяльності шкільного психолога-спеціаліста вибудовується на основі детального вивчення особливостей міжособистісних відносин у школі та сім'ї, урахування психологічної грамотності педагогічного колективу і батьків. Його робота з дорослими має сенс лише у контексті розвитку особистості дитини, який охоплює спілкування, функціонування шкільного колективу, міжгрупові відносини та ін.

Прикладна соціальна психологія у сфері охорони здоров'я.

Найважливішим полем для застосування знань і можливостей прикладної соціальної психології у сфері охорони здоров'я є соціально-психологічні особливості лікувального процесу та організації охорони здоров'я. Перший напрям пов'язаний із вивченням особистості хворого, його реакцій на інформацію про хворобу, на саму хворобу та на її подолання. Сучасні соціальні психологи мають значні напрацювання щодо взаємодії лікаря і хворого; їх рекомендації орієнтують на уникання надмірного «допиту» хворого, безумовне прийняття його емоційного стану, використання релаксаційного стилю бесіди з хворими, які переживають страх, тривогу, напруження, почуття провини тощо. Існують детальні рекомендації щодо спілкування лікаря з хворими різних нозологічних груп (наприклад, найбільш ефективним у спілкуванні з хворими на інфаркт міокарда спочатку є директивний стиль, пізніше – співробітництво).

Соціально-психологічні аспекти охорони здоров'я зорієнтовані на вивчення установ охорони здоров'я як специфічних систем управління. Найбільший інтерес викликають дослідження стилів управління, групових процесів, конфліктів у медичних колективах, вивчення особливостей міжособистісної взаємодії.

Серед найбільш ефективних психотерапевтичних заходів виділяють такі:

- 1) за допомогою арт-терапії знижується рівень агресивності людини, підвищується її самооцінка та адаптивні здібності у повсякденному житті;
- 2) тренінг асертивності (впевненості у собі) забезпечує свободу від соціального страху та гальмування, редукцію агресивної поведінки;

- 3) гештальттерапія – позбавлення людини від невротичних захисних механізмів, інтеграція фрагментованих частин особистості;
- 4) групи зустрічей сприяють росту особистості через само актуалізацію;
- 5) НЛП впливає на поведінку людини, пов'язану з невротичними станами;
- 6) поведінкова терапія – створення та підкріплення потрібної форми поведінки;
- 7) психодрама – корисна при роботі з хворими, які страждають на нервово-психічні розлади та психосоматичні захворювання;
- 8) тілесно-орієнтована психотерапія – використовується при лікуванні психосоматичних захворювань, оскільки мінімізація проблем психологічного характеру безпосередньо впливає на нормалізацію функцій організму.

Прикладна соціальна психологія сім'ї.

Прикладна соціальна психологія розглядає сім'ю як малу соціальну групу і як соціальний інститут з конкретною системою відносин між батьками, дітьми і батьками, між дітьми.

У своїй просвітницькій діяльності вона зорієнтована на надання допомоги у створенні сім'ї, зокрема, молодим людям. Конкретно ця допомога полягає у розкритті специфіки, психологічного змісту сімейних взаємин (сімейні ролі, особливості адаптації до сімейного життя). У сфері її інтересів перебуває соціально-психологічне забезпечення «Служби знайомств», різноманітних державних і громадських об'єднань, клубів, де люди можуть познайомитися один із одним, розширити сферу спілкування. Особлива увага приділяється особам, котрим доводиться долати психологічні бар'єри у встановленні взаємин, а також підвищенню психологічної грамотності і підготовленості організаторів і працівників таких служб.

З ускладненням сімейних відносин, актуалізацією проблеми розлучень на одній із перших за важливістю позицій перебуває соціально-психологічне регулювання сімейних взаємин засобами навчання. Йдеться про розкриття соціально-психологічних особливостей сімейного життя, пов'язаних із народженням і вихованням дітей, взаєминами між членами сім'ї. Останніми роками зростає попит на соціально-психологічне забезпечення сімейних

консультацій, організацію психологічної допомоги як самотнім, так і одруженим людям.

Важливість соціально-психологічних досліджень у сфері сім'ї зумовлена зниженням кількості шлюбів, народжуваності, розлученнями батьків. На стабільність шлюбу впливають, за спостереженнями дослідників, обмеженість контактів членів сім'ї, розбіжність установок чоловіка і дружини у спілкуванні, незадоволення міжособистісними стосунками, невміння вибудовувати щоденне спілкування. Тому прикладні соціально-психологічні дослідження мають бути спрямовані на з'ясування особливостей виникнення та перебігу сімейних конфліктів, шляхів їх подолання.

Прикладна соціальна психологія у правовій сфері.

Застосування соціально-психологічних знань у правосудді сприяє підвищенню ефективності розкриття та розслідування злочинів, перевиховання правопорушників. Прикладна соціальна психологія важлива й при організації профілактики протиправної поведінки, особливо неповнолітніх правопорушників.

Наукове і прикладне значення мають соціально-психологічні дослідження умов формування протиправної поведінки особистості, ролі первинних угруповань, в яких формується людина (сім'я, підліткові і молодіжні об'єднання, сфера дозвілля). Юридична наука і практика потребують від соціальної психології відомостей про механізми впливу на особу групи членства, референтної групи, формування індивідуального ставлення до норм і цінностей групи, а також про оптимальні способи психологічного впливу на людину у складний період її розвитку чи в екстремальній ситуації.

Юридична діяльність пов'язана з безперервним процесом спілкування, під час якого відбувається сприймання і оцінювання людей (свідків, підозрюваних, потерпілих та ін.), встановлення і розвиток психологічних контактів, отримання інформації (допит, переговори та ін.). Її ефективності сприяє об'єднання зусиль правоохоронних органів і соціальних психологів. Наприклад, на етапі встановлення і розвитку психологічного контакту між правоохоронцем і правопорушником можуть виникнути такі емоційні бар'єри, як байдужість, недовіра, ворожнеча та ін. Соціальний психолог покликаний допомогти юристу-

практику, підозрюваному чи свідку позбутися цих бар'єрів та спонукати їх до конструктивної взаємодії. У процесі розкриття групових злочинів неоціненними є спостереження, рекомендації соціального психолога як щодо внутрішньої структури групи, характеру взаємозв'язків у ній, розподілу ролей, виявлення лідерів, так і щодо з'ясування вразливих її місць, вибору ефективних засобів впливу на групу, лідера, інших її учасників.

4. Організаційні структури соціально-психологічних служб в Україні

Формування соціально-психологічної компетентності представників влади, керівників усіх рівнів, населення в цілому – важливе завдання прикладної соціальної психології. Сучасні умови переходу до ринкової економіки диктують необхідність роботи в нових напрямках, застосування нових технологій і методик. Особливого значення набуває проблема професіоналізму спеціалістів, їхнього вміння працювати в команді. Виходячи з цього, змінюється й прикладна соціальна психологія: переоцінюються норми й принципи професійної діяльності, розробляються й апробовуються методи наукового дослідження. Все більш популярними стають вивчення громадської думки, консультування політиків, підприємців, парламентарів, проведення соціально-психологічних тренінгів, імідж-мейкерство та інші психотехнології.

Однак при цьому спостерігається тенденція, коли, з одного боку, зростає потреба в застосуванні соціальної психології на практиці, а з іншого – має місце низька якість результатів соціально-психологічного дослідження, консультування, соціально-психологічної допомоги. Однією з причин цього є недостатній професіоналізм спеціалістів, які цю роботу проводять, їх низька соціально-психологічна підготовка. Подолання такого стану справ на сьогодні слід вважати одним із основних завдань прикладної соціальної психології.

Ідея створення загальнодержавної соціально-психологічної служби як єдиної системи охорони й підтримки психічного здоров'я населення виникла досить давно. На сторінках журналу «Вопросы психологии» ці питання обговорювались у 1979 та 1982 роках. Особливої актуальності набула ця проблема зі створенням структур практичної психології у різних відомствах. Коли

1991 р. в Інституті психології започатковувався Центр психологічної служби системи освіти, перед ним ставилося завдання вивчення теорії та практики організації різних служб, що проводять практичну психологічну діяльність. Науковцями Центру був здійснений аналіз проблеми, вивчений іноземний досвід створення й розвитку структур практичної психології, оцінені перспективи поступу практичної психології в Україні. Все це було покладено в основу розробки стратегії розгортання мережі практичних соціально-психологічних центрів, які б надавали допомогу населенню та органам управління державою та стимулювали б розвиток самої соціально-психологічної служби.

Аналіз умов розвитку практичної соціальної психології в Україні засвідчує наявність декількох несприятливих тенденцій:

1) підготовка психологів у вищих закладах освіти за своїм змістом зорієнтована на підготовку викладачів психології, а не психологів-практиків, і тому потребує докорінної перебудови;

2) розвиток і формування практичної психології здійснюється за «відомчим принципом», що дуже часто призводить до паралелізму в роботі відомчих психологічних служб, розпорошення нечисленних кадрів науковців і методистів за паралельними напрямками науково-методичної роботи, до нераціонального використання державних коштів;

3) наявна методична недосконалість у діяльності відомчих структур практичної психології, що спричиняє порушення прав людини у процесі психодіагностичної та психокорекційної роботи, а також спекуляції та шахрайства різного роду «цілителів»;

4) допомога людині, захист її психічного здоров'я не будуть ефективними, якщо вони спираються на відомчий підхід. Тому практична психологія має бути якщо не позавідомчою, то міжвідомчою, загальнонаціональною.

Практична реалізація ідеї створення національної системи соціально-психологічної служби розпочалась у березні 1992 р. з підготовки двох листів на адресу Комісії Верховної Ради України з питань науки і народної освіти: «Про створення державної системи психологічної служби України» і «Про кадрове забезпечення державної психологічної служби». У квітні Комісія прийняла ухвалу

про створення Концепції державної системи психологічної служби і доручила Інститутові психології координацію робіт із її створення.

Концепція тричі розглядалася згаданою Комісією, у січні 1993 р. була схвалена й передана до Кабінету Міністрів України для доопрацювання та реалізації. Текст її було пізніше оприлюднено, але реальні кроки у цьому напрямі так і не були здійснені.

Незалежно від того, яке рішення нарешті буде прийняте Кабінетом Міністрів, інтеграція відомчих психологічних служб – це справа часу. Успішний розвиток суспільства можливий лише тоді, коли діяльність усіх його інституцій спиратиметься на зусилля обдарованих і компетентних професіоналів. Їх пошук і залучення до розв’язання важливих державних завдань має здійснити Національна соціально-психологічна служба (НСПС).

НСПС об’єднує державні органи та організації, що виконують практичні роботи у галузі соціальної психології та прикладної соціології. До її складу входять:

- психологічні та соціально-психологічні служби та підрозділи, які функціонують у різних відомствах (станом на сьогодні спостерігається певна ізоляція та розрізненість у їх функціонуванні);
- соціально-психологічні служби державної адміністрації;
- територіальні (муніципальні) структури (об’єднання), що надають соціально-психологічні послуги населенню.

Основна мета НСПС – забезпечення необхідних соціально-психологічних умов підвищення ефективності діяльності людини в усіх сферах суспільного життя (від політики та управління державою до сімейних стосунків та міжособистісних взаємодій) і, водночас, підтримка розвитку та захист психічного здоров’я громадян України.

Основні завдання НСПС:

- надання допомоги органам управління у розробці та реалізації державної політики на основі вивчення стану масової свідомості, прогнозування та активного впливу на соціально-психологічні процеси у суспільстві;

- здійснення консультативних, дорадчих та експертних функцій у сфері управління державою, в економіці, в інших галузях науки та культури, в законодавчих та виконавчих органах;
- забезпечення соціально-психологічного захисту та підтримки індивідуального розвитку громадян України із урахуванням їх здібностей, особливостей життя та праці;
- участь у розробці та практичному застосуванні нових технологій та практик навчання і виховання, розвитку дітей та молоді, впливу ЗМІ на масову свідомість;
- здійснення психометричного нагляду, контроль за дотриманням професійної етики;
- участь у ліцензуванні навчальних закладів та атестації спеціалістів відповідно до державних та міжнародних стандартів;
- координація прикладних соціально-психологічних досліджень у межах педагогічної, юридичної, військової, медичної та політичної психології; підтримка пріоритетних науково-методичних та практичних програм щодо роботи з сім'єю та молоддю, створення єдиної інформаційної системи соціально-психологічної служби.

Структура НСПС представлена на трьох рівнях: центральному, обласному та районному (міському). На кожному рівні створюються органи науково-методичного забезпечення діяльності служби та практичні центри, які здійснюють практичну соціально-психологічну діяльність. Вищим органом управління Національної соціально-психологічної служби є Рада головних психологів відомств та областей, яка визначає основні напрями та зміст діяльності.

Головною методичною, управлінською та координуючою організацією НСПС є Український науково-методичний центр практичної психології та соціальної роботи.