УПРАВЛІННЯ ОСВІТИ І НАУКИ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ ДЕРЖАВНОЇ АДМІНІСТРАЦІЇ

КОМУНАЛЬНИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД «ЧЕРКАСЬКИЙ ОБЛАСНИЙ ІНСТИТУТ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСНОЇ РАДИ»

Ψ

**Соціально-психологічні основи комунікативної компетентності педагога**

*Навчальний посібник*

Черкаси-2021

|  |  |
| --- | --- |
| **УДК 159.922(075.8)** | |
| **ББК 88.5я73** | |
| **Т92** |

Рекомендовано вченою радою Черкаського обласного інституту післядипломної освіти педагогічних працівників

(протокол №\_\_ від «\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2021 р.)

**Автор:**

**Теслюк П.В.,** доцент кафедри психології комунального навчального закладу Черкаського обласного інституту післядипломної освіти педагогічних працівників Черкаської обласної ради»

**Рецензенти:**

**Грибенюк Геннадій Сергійович**, професор кафедри психології діяльності в особливих умовах Черкаського інституту пожежної безпеки імені Героїв Чорнобиля, доктор психологічних наук, професор;

**Дудіна Наталія Миколаївна**, завідувач навчально-методичного центру психологічної служби КНЗ «Черкаський обласний інститут післядипломної освіти педагогічних працівників ЧОР».

**Теслюк П.В.**

Соціально-психологічні основи комунікативної компетентності педагога: Навчальний посібник. Черкаси: Комунальний навчальний заклад «Черкаський обласний інститут післядипломної освіти педагогічних працівників Черкаської обласної ради», 2020. 110 с.

ISBN

У навчальному посібнику розкриваються закономірності процесу спілкування, його структура, види та функції, висвітлюються психологічні способи впливу в процесі педагогічного спілкування, природа та першоджерела тих виявів психіки, які деформують особистість педагога та породжують конфліктність у взаємодії з іншими людьми. Піднімаються питання розвитку психологічної компетентності педагогічних працівників завдяки формуванню рефлексивних знань щодо природи та першоджерел тих виявів психіки, які деструктують сферу спілкування учасників освітнього процесу.

|  |  |
| --- | --- |
| ISBN | УДК 159.922(075.8)  ББК 88.5я73  © Черкаський обласний інститут післядипломної освіти педагогічних працівників, 2021 |

**ЗМІСТ**

**Вступ**……………………………………………………………………………..5

**Розділ 1. Соціальна психологія як наука** …………………………………..7

1.1. Предмет та завдання соціальної психології………………………………7

1.2. Виникнення та становлення соціальної психології як науки……………10

1.3. Головні теоретичні напрямки соціальної психології…………………….16

1.4. Методи соціальної психології……………………………………………..18

**Розділ 2. Психологія спілкування**……………………………………………25

2.1. Психологічна характеристика явища спілкування……………………….25

2.2. Структура, види і функції спілкування……………………………………26

2.3 Спілкування як потреба людини…………………………………………...28

2.4. Психологічні способи впливу в процесі спілкування……………………30

**Розділ 3.** **Спілкування як обмін інформацією**……………………………...37

3.1. Міжособистісна комунікація. Моделі комунікації……………………….37

3.2. Вербальна комунікація……………………………………………………..41

3.3. Невербальна комунікація…………………………………………………..42

3.4. Правила і техніки конструктивного спілкування………………………...44

**Розділ 4.** **Спілкування як сприймання людьми один одного**…………….49

4.1. Поняття соціальної перцепції……………………………………………...49

4.2. Об’єкт соціальної перцепції……………………………………………….50

4.3. Суб’єкт соціальної перцепції………………………………………………51

4.4. Каузальна атрибуція………………………………………………………..54

**Розділ 5.** **Конфлікт як особливий вид міжособистісної взаємодії**………..56

5.1. Визначення конфлікту……………………………………………………..56

5.2. Розв’язання конфлікту через конфронтацію до співробітництва……….59

5.3. Соціальні дилеми. Вирішення соціальних дилем………………………..60

**Розділ 6.** **Соціальна психологія груп**………………………………………..64

6.1. Проблема групи в соціальній психології…………………………………64

6.2. Психологічні характеристики великих соціальних груп………………..69

6.3. Психологія малої соціальної групи……………………………………….70

**Розділ 7.** **Динамічні процеси в малій групі**…………………………………73

7.1. Поняття про групову динаміку, її процеси та механізми………………..73

7.2. Утворення та розвиток малої групи……………………………………….74

7.3. Нормативна поведінка в групі……………………………………………..75

7.4. Проблема групової згуртованості…………………………………………79

7.5. Лідерство і керівництво в малих групах………………………………….80

**Розділ 8. Проблема особистості в соціальній психології**………………….84

8.1. Поняття особистості в психології…………………………………………84

8.2. Проблема соціалізації індивіда……………………………………………86

8.3. Економічна соціалізація особистості……………………………………..88

8.4. Особистість у структурі групових відносин……………………………...91

**Розділ 9. Врахування феномену несвідомого як передумова**

**професіоналізму педагога Нової української школи**……………………..93

9.1. Необхідність врахування феномену несвідомого в контексті вимог

педагогіки партнерства у Новій українській школі…………………………93

9.2. Сутнісні характеристики явища несвідомого…………………………..96

9.3. Попередження соціально-перцептивних викривлень у педагогічній

взаємодії. «Захисна» активність психіки…………………………………….99

9.4. Логіка несвідомого та її роль у педагогічній взаємодії………………..105

**Перелік питань для проведення підсумкового самоконтролю знань**…108

**Список використаних джерел**………………………………………………110

**Вступ**

У навчальному посібнику розкриваються соціально-психологічні основи професійного спілкування учасників освітнього процесу. Зміст посібника розроблено відповідно до концепції «Нова українська школа», а також Наказу МОН № 994 від 11.07.2017 «Про внесення змін до Положення про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності», у яких визначаються основні вимоги до реалізації сучасної освітньої діяльності та проведення реформи української школи. Згідно зазначених документів, основними принципами педагогіки партнерства, що виступає частиною формули Нової української школи, є: повага до особистості, доброзичливість і позитивне ставлення, довіра у відносинах, діалогічність взаємодії, розподілене лідерство, соціальне партнерство. Також передбачається, що родина має бути залучена до навчання дитини, співпрацюючи з учителем, який, у свою чергу, має стати для дитини другом. Реалізація поставлених реформою завдань можлива лише за умови постійного особистісного вдосконалення педагогічних колективів шкіл, відсутності деструктивних особистісних проявів (особистісних проблем) у педагогів, а також набуття ними здатності до налагодження партнерських стосунків з учасниками освітнього процесу. Відповідно, навчальна мета посібника полягає у формуванні у читача:

* уявлення про спілкування як одну з найважливіших потреб людини та його роль у професійній діяльності**;**
* уявлення про комунікативний процес, роль ефективної комунікації у професійній діяльності педагога;
* знань про засоби та форми невербальної комунікації; техніки ефективного спілкування;
* знань причин виникнення міжособистісних конфліктів, можливих шляхів їх запобігання, засобів розв’язання конфліктів у професійній педагогічній взаємодії;
* уявлення про роль адекватного сприймання партнера у процесі спілкування;
* уявлення про психологічні особливості малих та великих соціальних груп, їх роль у формуванні особистості людини, її навчальній і професійній діяльності;
* уявлення про групову динаміку, особливості розвитку малої соціальної групи, реалізацію в ній лідерства і керівництва, роль групової згуртованості у розв’язанні педагогічних професійних завдань;
* знань основних положень теорії особистості, етапів її формування, ролі особистості у структурі групових відносин, у розв’язанні професійних завдань.

**Розділ 1.**

**Соціальна психологія як наука**

* 1. Предмет та завдання соціальної психології

Соціальна психологія – відносно молода наука. Ставши самостійною на початку 20 століття, в наш час вона є однією з дисциплін, що динамічно розвиваються. Пояснюється це тим, що з часів свого зародження соціальна психологія почала виконувати цілком конкретні замовлення у сфері політики, виробництва, бізнесу, управління, військової справи. Особливо інтенсивно в ці роки велися соціально-психологічні дослідження в США та країнах Західної Європи. Так, у США дослідження в галузі соціальної психології ведуть 40 тисяч професійних психологів. У Франції соціально-психологічними дослідженнями займаються 9 національних центрів.

В Україні, як і в колишньому Радянському Союзі, соціальна психологія пройшла складний шлях свого розвитку: від бурхливого розвитку у 20-х роках до фактичної заборони (з ідеологічних міркувань) у 30-50-х роках минулого століття. Початок відродження соціальної психології датується 60-ми роками: соціальна психологія стає навчальною дисципліною і викладається в багатьох навчальних закладах України, створюються відповідні лабораторії у науково-дослідних установах.

При вивченні предмету «Соціальна психологія» буде розглянуто вузлові проблеми, конкретні теми і питання курсу, головні концепції і напрямки сучасної соціальної психології.

Складність і багатогранність явищ, які вивчає соціальна психологія, викликали до життя різні підходи щодо визначення її предмета, завдань і місця в системі наукового знання. Відмінність цих підходів зумовлені тим, з точки зору якої науки – психології чи соціології – розглядається предмет соціальної психології.

Згідно з *соціальним підходом,* визначення предмета соціальної психології йде від «зовнішнього» до «внутрішнього», тобто від суспільства, соціального середовища, групи до особистості. За *психологічного підходу* основою предмета соціальної психології є особистість, її психологічні особливості, міжособистісні взаємини. Останнім часом більшість дослідників розглядає соціальну психологію як інтердисциплінарну науку, тобто таку, яка досліджує явища на межі психології та соціології. Цей підхід дає змогу об’єднати переваги психологічного та соціологічного підходів і є цілком обґрунтованим, зважаючи, зокрема, на те, що психічне є продуктом соціально-історичного розвитку людини і суспільства (як це показав у свої дослідженнях Л.С. Виготський).

Експерименти, які проводились у 20-х роках 20 століття Г.Олпортом, В.М.Бехтєрєвим та іншими дослідниками, засвідчили, що за присутності інших людей, особливо під час взаємодії з ними, результативність діяльності індивіда змінюється - вона підвищується чи знижується. Це, по суті, означало початок дослідження дії соціально-психологічного чинника. Соціальна психологія як самостійна наука починає формуватися з того часу, коли були зроблені перші спроби пояснити, чому зростає чи знижується активність одного індивіда у присутності інших. Безпосередній вплив одного індивіда на іншого є найпростішим соціально-психологічним явищем.

Для визначення предмета науки треба відокремити з реальності, яку вона вивчає, те істотне і суттєве, що відрізняє її від інших наук. З цих позицій визначити соціальну психологію можна наступним чином:

***Соціальна психологія*** – *це наука про закономірності становлення соціально-психологічної реальності, її структуру, механізми розвитку та функціонування.* Соціально-психологічна реальність виникає на межі соціального та психічного. У зв’язку з цим соціальну психологію можна характеризувати як науку, що вивчає конкретні механізми взаємозв’язку соціального та психічного, їхню взаємодію та взаємозалежність. Соціальна психологія, на відміну від соціології, вивчає не об’єктивно існуючі соціальні відносини між людьми, не соціальні спільності, які виникають на ґрунті цих відносин, а їх сприйняття, відображення людиною. Можна сказати, що, вивчаючи конкретні закономірності і механізми взаємодії між особистістю та суспільством, соціальна психологія повинна відповісти на запитання: як і чому соціальне (суспільство, організація, група) впливає на особистість і , одночасно, яким чином особистість, її діяльність впливають на функціонування соціальної організації.

Традиційними для соціальної психології сферами дослідження є «індивід – індивід», «індивід – група», «група – група», «група – суспільство», «індивід – суспільство».

Німецький психолог В.Фукс виокремлює у соціально-психологічному дослідженні п’ять рівнів аналізу:

1. «Я – інший»;
2. вплив соціальних умов на поведінку особистості;
3. вплив індивіда на соціальні умови;
4. взаємний вплив груп;
5. взаємодія «Я – інший», опосередкована соціальним контекстом.

Останній рівень багато психологів вважають ***предметом*** соціальної психології. Його можна визначити як *дослідження взаємозв’язку між об’єктивними суспільними відносинами і реальною поведінкою людини та її міжособистісними стосунками.*

Таким чином, предметом соціальної психології є психічне як суб’єктивне відображення об’єктивного, соціального й, одночасно, як ціннісне відношення до нього (його оцінка), як реалізатор соціального процесу, соціальної системи. Таке визначення знімає дуалізм соціального та індивідуального й утворює ту реальність, що складає суть і специфіку соціальної психології як самостійної науки.

* 1. Виникнення та становлення соціальної психології як науки

Появі соціальної психології як науки передував тривалий період накопичення знань про людину і суспільство.

Вже в античній філософії виникають два діаметрально протилежні підходи до розв’язання питання про взаємовідносини індивіда і суспільства. Так, для Аристотеля індивід є джерелом усіх соціальних форм. Платон у своїх працях “Держава” та “Закони” висловлює зовсім іншу точку зору: суспільство у нього є первинною, незалежною змінною, що зумовлює розвиток особистості. У подальшому проблема співвідношення соціального та індивідуального розв’язувалась різними дослідниками з наголосом або на «соціоцентризмі», або на «індивідуалізмі».

Більшість спеціалістів з історії психології вважає, що сучасна соціальна психологія була започаткована такими теоретичними напрямками (концепціями), як ***«психологія народів», «психологія мас», «інстинкти поведінки».*** Виникли вони у ХІХ ст. не випадково. Саме в цей час із особливою гостротою виявляються соціальні суперечності, пов’язані із закономірностями розвитку капіталістичного суспільства.

Концепція ***«психології народів»*** виникла у Німеччині. Її засновниками були німецькі вчені М.Лазарус, Г.Штейнталь і В.Вундт. Вони твердили, що сутність людини полягає в її суспільному бутті, тільки у зв’язку із собі подібними вона може стати тим, ким має бути. В основі концепції лежить ідея про деяку надіндивідуальність душі, її надіндивідуальну цілісність, яка й становить народ, націю. Душа чи дух конкретного індивіда – це лише частина народної душі, психологія якої виражена у мові, міфах, звичаях, релігії, фольклорі.

Прибічником концепції ***«психології народів»*** був також професор, філолог-славіст О.О.Потебня, котрий розвивав ідею про єдність мови народу та його духовних особливостей.

Концептуальна побудова ***«психології мас»*** ґрунтувалась на ідеї співвідношення соціального та індивідуального. Визначні її представники – французький соціолог і юрист Г.Тард, французький соціолог Г.Лебон, італійський юрист С.Сігеле. Дослідники виділяють головні ознаки маси: знеособленість, втрата інтелекту та особистої відповідальності, домінування почуттів, - протиставляючи її еліті, вождю, лідеру, які здатні навести лад у масі, повести її за собою. Основними чинниками суспільного руху вчені вважають вплив вожаків, наслідування, навіювання і взаємне зараження. Явища симпатії, наслідування, навіювання, поведінки особистості у натовпі, взаємодії лідера та маси на зломі ХІХ - ХХ ст. були предметом ретельного вивчення багатьох вчених різних країн.

У 1895 році була видана книга Г.Лебона «Психологія народів і мас», де він виокремлює чинники, що зумовлюють напрямок соціального руху: душа раси, вплив вожаків, наслідування, навіювання, взаємне зараження та ін.

Концепція ***«психології мас»*** стає підґрунтям для створення перших підручників із соціальної психології. За визнанням більшості дослідників, першими підручниками з соціальної психології були праці американського соціолога Е.Росса «Соціальна психологія» та англійського (згодом американського) психолога В.Мак-Дугалла «Вступ до соціальної психології», які вийшли друком у 1908 р. Дата виходу цих підручників вважається роком виникнення соціальної психології як науки.

Особливе місце в аналізі психології мас посідають погляди З.Фрейда та його послідовників. Соціально-психологічні уявлення про групові процеси найповніше виражені в праці З.Фрейда «Масова психологія і аналіз людського Я” (в англійському варіанті – “Групова психологія і аналіз Его”). Звернення до проблематики групової психології засновника психоаналізу не було випадковим і базувалося на нагромадженому ним досвіді. Його вплив на розвиток соціальної психології наразі визнають усі значні соціальні психологи, ставлячи його ім’я поряд із такими засновниками цієї науки, яке Г.Тард, В.Мак-Дугалл, С.Сігеле, Г.Лебон.

Ще однією спробою розв’язати дилему “соціальне – індивідуальне” з позицій індивідуалізму була теорія ***інстинктів поведінки*** В.Мак-Дугалла та його послідовників. Згідно цій теорії, поведінка людини як соціальної істоти жорстко регулюється певним набором успадкованих, неусвідомлюваних індивідом інстинктів. У “Вступі до соціальної психології” він зазначає, що рушійною силою соціальної поведінки людини є так звані інстинкти (пізніше він визначав їх як “схильності”, “прагнення”). Під інстинктом розумілися внутрішні, успадковані прагнення до цілеспрямованих дій, що мають вроджений характер.

Все вищезазначене дозволяє зробити такі ***висновки****:*

1. Жодна з розглянутих теоретичних концепцій не змогла у повній мірі розв’язати центральну проблему соціальної психології – співвідношення соціального та індивідуального.
2. У концепції “психології народів” абсолютизувалися існування “надіндивідуальної душі”, принцип “колективістського” розв’язання суперечностей між людиною та суспільством.
3. Прихильники концепції “психології мас” ототожнювали соціальне (колективне) з ірраціональними руйнівними силами, абсолютизуючи індивідуальність (еліту, вождів) як гарант розуму, порядку та прогресу.
4. Соціально-психологічне вчення про інстинкти розглядало поведінку людини, соціальні зв’язки, форми суспільного життя як похідні від вроджених (біологічних) здібностей індивіда.

Розглянуті концепції підготували підґрунтя для переходу соціальної психології на інший, якісно новий рівень, пов’язаний із перетворенням соціальної психології на емпіричну, експериментально-прикладну науку.

***Експериментально-прикладний етап*** розвитку соціальної психології пов’язаний з розробкою в 30-х роках у США класичної та неокласичної теорії організації. Ці теорії згодом стали підґрунтям практичного управління (менеджменту) в багатьох країнах, оскільки вони дозволяли певним чином знімати гостроту суперечностей капіталістичної системи. Засновниками класичної теорії організації та управління були американський інженер Ф.Тейлор та французький інженер А.Файоль. Спільними для обох дослідників є наступні ***положення***:

* суспільна організація диктує людям шаблон поведінки, найменше відхилення від нього розглядається як порушення нормального стану, що шкодить ефективній праці;
* індивід у цій системі стає ізольованою одиницею, не пов’язаною з іншими, а власне організація є закритою, замкненою в собі структурою;
* мотивація праці робітника обмежується економічними стимулами, головним з яких є заробітна плата;
* визначається необхідність жорсткого поділу функцій на керівні та виконавчі, при цьому між управлінцями і підлеглими існують лише функціональні ділові стосунки.

Неокласична концепція організації або теорія людських відносин сформувалася завдяки всесвітньо відомим Хауторнським експериментам (Хауторн – місто в США, де розташовані підприємства Чикагської електротехнічної кампанії), проведеним у 1926-1932 рр. американським дослідником Е.Мейо.

Дослідження Е.Мейо показали, що головним чинником продуктивності праці є згуртованість групи, її високий корпоративний дух; мотивація праці робітника не обмежується матеріальними цінностями (прибутком), більш значущими стають цінності соціально-психологічні: престиж, участь у спільних справах, стабільність становища. У концепції Е.Мейо робітник є не тільки функціонером виробництва, а й людською істотою, особистістю зі своїми почуттями, прагненнями, настроями, сформованим соціальним оточенням. Відносини “людина – людина”, “людина – група” стають ключовими для розуміння трудової поведінки і продуктивності праці.

З появою теорії людських відносин соціологія та соціальна психологія стають соціально релевантними науками, тобто здатними запропонувати способи розв’язання соціальних проблем. Численні соціальні дослідження підтвердили прагматичну цінність теорії людських відносин. Прикладні дослідження почали фінансуватися промисловістю, військовими відомствами, сферою бізнесу, політики. Відбувся поділ соціальної психології на теоретичну ї прикладну, тобто на академічну науку і таку, що безпосередньо розв’язує проблеми замовника.

Перетворення соціальної психології на експериментальну науку пов’язують з іменами американських дослідників Ф.Олпорта, К.Левіна, російського психолога В.М.Бехтерева, німецького психолога В.Меде.

Саме вони започаткували експериментальні дослідження з вивчення впливу групи на свої членів у процесі виконання певної діяльності. Ця проблема визначається в соціальній психології як дослідження ***соціальної фасилітації*** та ***соціальної взаємодії***.

Поняття ***“соціальна фасилітація”*** (англ. - полегшувати) введене до наукового вжитку для характеристики впливу присутності однієї особи (чи кількох осіб) на поведінку чи діяльність іншої, а також для того, щоб розвести його з поняттям “наслідування”, “змагання”, “співробітництво”.

Під час експериментальних досліджень виявилось покращення результатів чи продуктивності діяльності індивіда в присутності інших людей. Це власне і є ***ефектом фасилітації***. Реальна чи уявна присутність інших людей може також призводити до погіршення результатів діяльності індивіда. Це явище одержало назву **«*соціальна інгібіція»*** (від лат. - стримування, придушення). В. Меде наводить приклад, коли під впливом групи поріг чутливості до електричного струму знижувався в кількох осіб від 21 до 57%.

В подальших дослідженнях було встановлено, що виникнення ефекту соціальної фасилітації залежить від характеру завдань, які виконує людина. Присутність інших людей (спостерігачів, суперників) позитивно впливає на кількісні характеристики діяльності й негативно – на якісні. Крім того, в присутності інших підвищується результативність простих різновидів діяльності й знижується – складних.

Ситуація, в якій зміна поведінки індивіда відбувається в присутності інших людей, що поводять себе пасивно, як глядачі, називається ***публічний ефект.*** Коли поведінка індивіда змінюється в присутності інших, які беруть участь у цій діяльності, говорять про ***коакційний ефект.***

***Коакцію*** як спільну дію, в свою чергу, відрізняють від ***інтеракції*** – взаємодіїі, що включає безпосередню взаємодопомогу та співробітництво.

Ефект впливу одного індивіда на іншого, індивіда на групу або групи на індивіда було тією проблемою, яка на тривалий час визначила характер експериментальних досліджень у соціальній психології.

Визначення соціальної психології як науки про вплив на людину інших індивідів привело до вибору головної одиниці аналізу – індивіда, зокрема, його поведінки та змін, що відбуваються внаслідок впливу на нього інших людей.

Відповідно, найадекватнішим методом дослідження стає лабораторний експеримент.

Поширення методу лабораторного експерименту в США пов’язують із науковою діяльністю К.Левіна, засновника такого напрямку в соціальній психології, як **“*групова динаміка”***. Він почав свою наукову діяльність в Німеччині, а після еміграції продовжив її у США. Саме в його школі більшість соціально-психологічних проблем стала предметом експериментального дослідження (ефективність групової взаємодії, стиль лідерства, прийняття групового рішення, групова згуртованість, конформізм, психологічний клімат).

К.Левін вважав, що саме лабораторний експеримент є суто науковим методом, який дає змогу глибше приникнути в таємниці людської поведінки. Для нього цей метод був не самоціллю, а лише засобом практичного розв’язання значно ширших соціальних проблем. Особливістю практичних досліджень К.Левіна є те, що вони були об’єднані єдиною теоретичною концепцією.

* 1. Головні теоретичні напрямки соціальної психології

Сучасна західна соціальна психологія не ґрунтується на одній цілісній інтегративній теорії. Це психологія орієнтацій, напрямків, пов’язаних із іменами вчених, які їх започаткували. Враховуючи, що в 60-70 рр. у світі домінувала американська соціальна психологія, можна говорити про американську традицію у цій науці. Мова йде про теоретичні концепції та про прикладні аспекти, пов’язані із методами та техніками дослідження.

У 60-х роках американські психологи запропонували два принципи аналізу теоретичних позицій вченого: розуміння ним природи людини та головна проблематика досліджень. Конкретизація цих двох принципів відбувається завдяки уведенню шести критеріїв розрізнення теоретичних підходів: головне джерело даних для спостереження; поняття, які використовуються для пояснення мотивації, або, ширше, особистості загалом; роль свідомості в поведінці; роль несвідомого в поведінці; роль зовнішнього середовища; роль соціокультурного середовища.

Виходячи з цих критеріїв, більшість американських соціальних психологів виокремлюють у соціальній психології три психологічні напрямки: ***біхевіоризм, психоаналіз, когнітивізм*** (гештальттеорію) та один соціологічний – ***інтеракціонізм***.

Головна особливість ***інтеракціоністської орієнтації*** – у підході до аналізу явищ. Для інтеракціонізму головним є не окремий індивід, а соціальний процес як ціле або інтеракція індивідів у групі та суспільстві. Для інтеракціоністів головним є аналіз внутрішнього боку взаємодії (інтеракції), тобто того, якими засобами вона здійснюється та регулюється.

Інтеракціонізм виходить із тверджень його засновника Дж.Міда: “Аналіз людської поведінки неможливий тільки на ґрунті зовнішніх реакцій, без урахування суб’єктивного світу особистості, внутрішньої мотивації її дій”. Саме тому головна увага в дослідженнях інтеракціоністів приділяється проблемам комунікації за допомогою символів, мови; структурі особистості, її рольовій поведінці; нормам та установкам як регуляторам соціальної взаємодії.

Саме інтеракціонізм, особливо символічний інтеракціонізм, рольова теорія та теорія референтної групи найближче підійшли до відповіді на питання про сутність соціально-психологічної реальності.

Соціально-психологічні ідеї Дж.Міда в наш час розглядаються багатьма психологами як можливий варіант узагальненої соціально-психологічної теорії.

Починаючи з 70-х років, у США, а також у Західній Європі (Франція, Англія, Німеччина, Норвегія) йде перегляд зробленого у першій половині ХХ ст. Відбуваються пошуки нових підходів, перш за все теоретичних, які змогли б дати поштовх розвитку соціальної психології, зробили б її дійсно соціальною, а не індивідуальною.

Сучасні дослідження соціальних психологів України спрямовані на вивчення не тільки традиційних проблем, про які йшлося вище. Вони визначаються сучасними потребами, які зумовлені змінами в житті країни після проголошення нею державного суверенітету, пошуком тих особливостей у поведінці людей, які завжди з’являються у переломні етапи розвитку суспільства.

1.4. Методи соціальної психології

Проблема методології дослідження є актуальною для будь-якої науки, оскільки її досягнення значною мірою визначаються розвитком власного методологічного апарату.

Розробка конкретних методів соціальної психології базується на її теоретичних положеннях і методологічних принципах. Звичайно терміном «методологія» позначаються три різні рівні наукового підходу: загальна методологія, часткова спеціальна методологія та сукупність конкретних методів, методик і процедур.

*Загальна методологія* – деякий загальний принцип пізнання, філософський підхід до аналізу явищ дійсності. Філософсько-методологічний рівень дослідження дає світоглядне узагальнення одержаних результатів (стосується усіх наук).

*Часткова спеціальна методологія* – сукупність методологічних принципів, які застосовуються в цій галузі знань. Спеціальна методологія забезпечує конкретне використання загальнофілософських принципів щодо об’єктів соціально-психологічних досліджень. У соціальній психології у зв’язку з її міждисциплінарним характером спеціальна методологія базується на методологічних принципах двох наук – психології та соціології.

*Сукупність конкретних методів, методик і процедур* – рівень, безпосередньо пов’язаний з практикою соціально-психологічних досліджень.

Методи досліджень соціальної психології можна поділити на дві великі групи: методи збору інформації та методи її обробки. У соціальній психології (як і в загальній психології та у більшості інших природничих наук) виокремлюють два головні методи збору інформації: *спостереження та експеримент.* Додатковими є: метод вивчення документів, опитування, тестування.

*Метод спостереження* застосовується самостійно та у поєднанні з іншими методами. Спостереження як метод передбачає цілеспрямоване, за попередньо розробленим планом, фіксування тих явищ, які цікавлять дослідника, з метою їх наступного аналізу й використання для потреб практичної діяльності. Даний метод дозволяє одержати цікаві відомості про людину: манеру її поведінки, характер взаємовідносин з іншими людьми, особливості її спілкування тощо.

Під час проведення дослідження методом спостереження необхідно забезпечити:

1. чітке визначення мети спостереження та узгодження її з метою дослідження;
2. мотивований вибір об’єкта, предмета й ситуації;
3. вибір найдоцільніших способів спостереження і способів фіксації явищ;
4. планомірне проведення спостереження за певною схемою;
5. перевірка результатів спостереження щодо їхньої обґрунтованості та надійності.

*Завдання спостереження* – попереднє вивчення об’єкта, висунення гіпотези, її перевірка, уточнення результатів, одержаних за допомогою інших методів.

*Об’єкти спостереження* – залежать від мети та завдання дослідження, це окремі особи в різних ситуаціях спілкування, великі чи малі групи, спільноти тощо.

*Предмет спостереження* – вербальні та невербальні акти поведінки окремої людини, групи або кількох груп у певному соціальному середовищі та ситуації.

*Спосіб спостереження* – визначається завданням, об’єктом, ситуацією і характером взаємодії між спостерігачем та об’єктом спостереження.

Розрізняють випадкове і систематичне, включене і невключене, відкрите і приховане, природне і лабораторне спостереження.

*Переваги методу спостереження*:

* метод дає змогу фіксувати події в момент їх перебігу, а також одержувати інформацію про дії індивідів незалежно від їхніх установок на “бажану” поведінку.
* метод ефективний при вивченні особливостей колективу, зокрема трудового, і взаємовідносин його членів.

*Недоліки методу спостереження*:

* вплив суб’єктивного чинника (на інтерпретацію результатів спостереження можуть впливати особисті установки, попередній досвід, емоційний стан дослідника);
* на результатах спостереження позначається знання піддослідними того, що за ними спостерігають, що веде до зміни їхньої поведінки;
* низька надійність (тривале включене спостереження призводить до адаптації дослідника до групи, внаслідок чого знижується об’єктивність спостереження);
* обмеженість сфери застосування (не всі соціально-психологічні явища можна вивчати за допомогою цього методу);
* значні витрати часу.

*Метод експерименту*

Експеримент:

* 1. організована дослідником експериментальна ситуація, яка спрямована на встановлення закономірностей взаємодії залежних та незалежних змінних.
  2. метод збору фактів в умовах, які забезпечують активний прояв соціально-психологічних явищ, що вивчаються;
  3. отримання інформації з метою встановлення закономірностей, які характеризують експериментальну ситуацію;
  4. передбачає активне втручання дослідника в процес роботи.

Залежно від характеру і умов експериментальної ситуації розрізняють лабораторний і природний експеримент.

*Природний експеримент* ґрунтується на керуванні поведінкою піддослідних за умов повсякденного життя шляхом введення низки чинників, що впливають на їхню поведінку й контролюються дослідником. Завдання природного експерименту полягає у з’ясуванні всіх чинників експериментальної ситуації та встановлення між ними рівня зв’язку. Експериментальна ситуація визначається однією або двома групами (контрольною та експериментальною) або за схемою «до – після».

Для успіху експерименту іноді необхідна повна необізнаність його учасників із тим, що їх вивчають, що створена ситуація є експериментальною, бо результати можуть бути спотворені.

*Лабораторний експеримент* – це дослідження, проведене у штучно створених умовах. Він передбачає організацію досить незвичної для піддослідних ситуації. В умовах лабораторного експерименту піддослідний знає, що його вивчають, але, як правило, не має інформації про характер знань, які розв’язує дослідник в експериментальних умовах.

*Метод вивчення документів*

Застосовується переважно на ранніх етапах дослідження, коли необхідне попереднє ознайомлення з об’єктом дослідження, або на заключному етапі – для повнішої та об’єктивнішої інтерпретації результатів, інколи застосовують як самостійний.

Документи класифікуються за такими критеріями:

- за способом фіксації інформації (письмові, друковані, магнітні записи на носіях);

- за мірою персоніфікації: особисті (листи, щоденники); безособові (дані статистики, преси, протоколів);

- залежно від статусу джерела: офіційні (дані держстатистики, держархівів), неофіційні (матеріали приватних осіб).

Для подолання суб’єктивності в інтерпретації документа дослідником застосовують *«контент-аналіз»*(від англ. зміст). Це метод вияву та оцінки специфічних характеристик текстів та інших носіїв інформації, в яких виокремлено певні смислові одиниці змісту та форми інформації. Суть його полягає в тому, що в тексті виокремлюють певні одиниці змісту (терміни, оцінки та ін.), а потім підраховують частоту їх використання.

При проведенні контент-аналізу систематизовано фіксуються і квантифікуються (критеріально впорядковуються) отримані дані.

Дані аналізу документів мають відповідати вимозі певного рівня узагальненості, мати теоретичну і практичну значущість.

Основні напрямки застосування контент-аналізу:

* вивчення соціально-психологічних особливостей комунікаторів та реципієнтів через зміст їх повідомлень;
* вивчення реальних соціально-психологічних явищ, які відображені у змісті повідомлень, в тому числі явищ, які були в минулому і недоступні для дослідження іншими методами.

Метод застосовують тоді, коли мають справу з великим масивом інформації і необхідно проаналізувати численні тексти. Практично його застосовують в соціальній психології у дослідженнях масових комунікацій.

*Метод опитування*

Опитування ***–*** метод збору первинної інформації, який ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв’ю) чи опосередкованій (анкета) соціально-психологічній взаємодії дослідника та опитуваного (респондента). Метод універсальний, дає змогу за короткий проміжок часу одержати велику кількість інформації. Перевага – легкість застосування і обробки даних.

Розрізняють такі види опитування:

- за кількістю опитуваних: групове (одночасне опитування всієї групи) та індивідуальне (опитування кожного респондента окремо);

- за способом проведення: очне (особистісний контакт з респондентом) та заочне (без особистісного контакту);

- за формою проведення: усне (інформація фіксується дослідником) та письмове (респондент сам заповнює анкету чи опитувальник).

Усні методи опитування: бесіда та інтерв’ю.

Бесіда – це метод одержання інформації за допомогою вербальної комунікації у ході вільного діалогу між дослідником та піддослідним на певну тему (не обмежена в часі, існує двобічний зв’язок між дослідником і респондентом).

Інтерв’ю – метод одержання необхідної інформації шляхом безпосередньої цілеспрямованої бесіди інтерв’юера з респондентом (двобічний зв’язок обмежений, фіксуються відповіді респондента, зберігається нейтральна позиція).

Велике значення для проведення усного опитування має вміння фіксувати інформацію. Один із вирішальних чинників, що дає можливість досліднику глибше зрозуміти опитуваного, є дослівна фіксація відповідей (використання магнітофона небажане, оскільки це негативно позначається на щирості відповідей).

Письмове опитування: анкетування.

Анкетування здійснюється за допомогою структурно організованих запитань (анкет). При цьому можна одночасно опитати будь-яку кількість осіб. Порівняно легка статистична обробка зібраного матеріалу.

Проте складання анкети – складний процес, вимагає певного рівня професійної підготовки.

*Тестування*

Тест– це система завдань, яка пропонується піддослідному і визначається як стандартизоване вимірювання.

У соціальній психології тести використовуються:

* для вимірювання соціально-психологічних особливостей груп, міри вираженості групових феноменів;
* для диференціації груп на підставі їхніх соціально-психологічних характеристик.

Запитання в тестах мають, як правило, непрямий характер. Обробка одержаних результатів та відповідей полягає в тому, щоб за допомогою “ключа” співвіднести їх за певними психологічними параметрами, наприклад, характеристиками особистості, якщо йдеться про особистісні тести.

У соціальній психології тести можуть застосовуватись лише як додатковий засіб дослідження. Дані тестування повинні зіставлятися з даними інших методів. Використання тестів має локальний характер і стосується переважно лише одного розділу соціальної психології – психології особистості.

Таким чином, вибір конкретного методу в соціальній психології завжди зумовлений загальною та спеціальною методологією і залежить від предмета, мети дослідження і технічних можливостей самого методу.

**Розділ 2**

**Психологія спілкування**

2.1. Психологічна характеристика явища спілкування

Людське буття включає в себе не лише відношення людини до предметного світу, а й до інших людей, з якими вона вступає в прямі й опосередковані контакти, тобто спілкування.

*Спілкування*– це найважливіша категорія соціально-психологічної науки. В певному розумінні соціальну психологію можна розглядати повністю через призму спілкування, тому що всі сторони соціальних процесів опосередковані спілкуванням. Явища спілкування породжують такі феномени, як сприйняття і розуміння людьми одне одного, лідерство і керівництво, згуртованість, конфліктність та н..

Від народження до смерті людина перебуває у просторі відносин і різноманітних взаємодій з іншими людьми. Люди можуть взаємодіяти в парах або малих групах, безпосередньо або опосередковано – через засоби зв’язку, масової комунікації, різні види мистецтва. Вступати в соціальний контакт можуть окремі люди і цілі народи, зв’язок між партнерами може бути емоційним, діловим, соціально-формальним. Багатогранність спілкування виявляється навіть у різноманітті характеристик, які використовуються при його описі: «духовне», «матеріальне», «міжособистісне», «масове», «інтимне» та н..

Поняття «спілкування» за своїм походженням і змістом – продукт вітчизняної філософії і психології. В англомовній психологічній літературі розповсюджено поняття «комунікація». На відміну від комунікації у понятті «спілкування» відображена вся складність реального світу людських відносин з його цінностями і суб’єктивними смислами. Крім того, якщо у понятті «спілкування» наголос робиться на взаємному обміні інформацією (діалогічність, взаєморозуміння), то в понятті «комунікація» наголошується на передачі інформації.

В найбільш загальному визначенні *спілкування* – *це універсальна реальність людського буття, яка породжується і підтримується різноманітними формами людських стосунків. В цій реальності формуються і розвиваються як різні види соціальних відносин, так і психологічні особливості окремої людини.*

Якщо виходити з того, що в кожному суспільстві діють три типи соціальних суб’єктів (індивід, соціальна група, соціум), то відповідно, можна виявити наступні соціальні рівні спілкування: «індивід – індивід», «індивід – група», «група – соціум». Особливості спілкування необхідно розглядати в залежності від цих рівнів.

2.2. Структура, види і функції спілкування

Різноманітність прояву спілкування зумовила існування в психологічній літературі багатьох різних його класифікацій. Наприклад, Г.М. Андрєєва пропонує розрізняти у спілкуванні три взаємопов’язані сторони: *комунікативну, інтерактивну та перцептивну.*

*Комунікативна* сторона характеризується тим, що між партнерами спілкування відбувається обмін інформацією*.*

*Інтерактивна* сторона полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються, тобто що вони обмінюються *не тільки знаннями, ідеями, але й діями.*

*Перцептивна* сторона спілкування означає процес сприйняття і пізнання один одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

Залежно від ступеня соціальної заданості виокремлюють *міжособистісне і рольове спілкування*.

*Міжособистісне*– це спілкування, яке утворюється на основі тих відносин, на які соціальні норми і правила здійснюють невиразний, опосередкований вплив. В терміні «міжособистісне» акцентується увага на емоційному характері спілкування. Міжособистісне спілкування надає своїм партнерам значну свободу у виборі «режиму» спілкування, у прийнятті рішення про його тривалість.

В *рольовому*спілкуванні людина у більшій мірі не вільна у виборі стратегії своєї поведінки. Ця стратегія задається їй соціальною позицією, яку займає людина, виконуючи ту чи іншу соціальну роль. Рольове спілкування допомагає людям створювати і підтримувати стосунки, які побудовані на ділових, формально-соціальних контактах. Воно забезпечує комунікацію в таких соціальних тандемах, як «керівник – підлеглий», «покупець – продавець», та н.. В рольовому спілкуванні людина реалізує себе як член суспільства, групи, як виразник інтересів певних соціальних верств, набуваючи почуття належності до групи. При цьому кожна людина вносить в свої соціальні ролі унікальність.

Є культури, яким більш притаманне рольове спілкування і культури, яким притаманне міжособистісне, емоційне спілкування. В культурі першого типу легше будувати офіційні відносини, однак є ризик переносу дистанційного спілкування в інтимно-особистісну сферу. В культурах другого типу, навпаки, виникають труднощі з побудовою субординаційних, нерівноправних в соціальному плані відносин: «начальник – підлеглий», «законодавча влада – виконавча влада» та н..

Наша вітчизняна культура належить до другого типу, що слід враховувати при побудові соціально-економічних систем управління.

В соціальній психології існує також класифікація видів спілкування, згідно з якою виділяються ритуальне (по суті, рольове – ритуали привітання та н..), монологічне і діалогічне спілкування.

Виділяють також два різновиди монологічного спілкування: *імператив і маніпуляція****.***

*Імперативне спілкування* – це авторитарна, директивна форма дії на партнера. Особливість її в тому, що кінцева ціль спілкування – тиск на партнера – не завуальована. Засоби такого спілкування – накази, вимоги, покарання. Є діяльності, в яких імперативність правомірна (військові статутні відносини), а є діяльності, в яких вона неправомірна (стосунки «батьки – діти» та н..).

*Маніпулятивне спілкування*відрізняється від імперативного тим, що партнер не інформується про справжні цілі спілкування, вони приховані від нього. Сила маніпуляції полягає в прихованому характері факту впливу. Монологічному спілкуванню протиставляється інший його вид, в якому особистість сприймається як цінність, як унікальна індивідуальність – діалогічне спілкування.

Функціями спілкування є:

1. ***інструментальна,*** яка полягає в тому, щоб організувати діяльність шляхом передачі інформації, суттєвої для виконання дії;
2. ***функція об’єднання***, тобто укріплення спільності між людьми в рамках певних груп;
3. ***функція самовираження***, котра зорієнтована на контакт індивідів, на їх взаєморозуміння;
4. ***трансляційна функція*** – функція передачі конкретних способів діяльності, оціночних критеріїв і програм.

2.3. Спілкування як потреба людини

Спілкування являє собою одну з найважливіших потреб людини, умову її нормального індивідуального існування. Незалученість в різноманітні взаємовідносини не тільки призводить до самотності, але також може мати серйозні наслідки для здоров’я людини. Широко відомим є дослідження американських психологів (1979), які показали, що в групі людей похилого віку через два роки спостережень залишилось в живих майже вдвічі більше індивідів, що активно контактують з людьми, і в 3-4 рази більше індивідів, які вважали, що користуються адекватною підтримкою свого оточення.

Як свідчить наведений приклад, у життєдіяльності людини важливу роль відіграють не будь-які, а дружні стосунки з іншими людьми. Потреба в дружніх стосунках, в любові позначається спеціальним терміном *– афіліація* (введений американським психологом Генрі Мюрреєм).

Були проведені дослідження ситуацій, які сприяють афіліації. Так, американський психолог А.Фокс (1980) з’ясував, що прагнення бути з іншими збільшується в приємних обставинах, які приносять задоволення (коли у людей радість), а також в н.ожуючи обставинах (у небезпеці, коли тривожно або страшно). Прагнення залишатись наодинці виявилось сильнішим в неприємних обставинах (коли людина знервується, коли напруга), а також в обставинах, що потребують зосередженості.

Особливо активно вивчалась афіліація як реакція на загрозу. Експерименти показали, що велику роль в афіліації відіграє прагнення зменшити невпевненість й знизити тривожність. Наприклад, досліджувані, які знаходились у стані стресу, здебільш прагнули спілкуватись з тими, хто виглядав менш стривоженим, ніж вони самі. Це відбувалося подібно тому, як діти, стикнувшись із новим подразником, звертаються до батьків, шукаючи керівництва.

Отже, *афіліація* пов’язана з соціальною підтримкою.

*Соціальна підтримка* – це почуття, що тебе підтримують інші. Вона має чотири компоненти: емоційна, оціночна, інформаційна та інструментальна підтримка. Дослідників особливо зацікавив так званий *буферний ефект*соціальної підтримки, який полягає в тому, що людям більш важливою є не сама підтримка, а її відчуття. Наприклад, досліджувані, яким сказали, що вони можуть звернутись за допомогою до експериментатора, хоч і не робили цього, але краще справлялися зі стресовою ситуацією, на відміну від тих, хто цієї можливості не мав.

Однією з найбільш очевидних ознак незадовільних соціальних зв’язків є самотність.

*Самотність* – це сукупність емоцій, які виникли у відповідь на дефіцит у кількості і якості соціальних зв’язків). Існує дві основні форми самотності:

* *емоційна ізоляція*, яка виникає в результаті відчуженості близьких людей, відсутності інтимних контактів і романтичних стосунків;
* *соціальна ізоляція* – як наслідок відсутності друзів і соціальних зв’язків.

Встановлено, що соціальна самотність (ізоляція) частіше супроводжується депресією, а емоційна ізоляція – почуттям тривоги і неспокою.

Позитивні почуття по відношенню до іншого індивіда позначаються поняттям *атракція****.*** На розвиток *атракції*впливає просторова близькість, схожість установок, а також інші фактори, наприклад, спільне перебування у несприятливій ситуації, спільні переваги, які віддаються індивідами у проведенні вільного часу, взаємна привабливість та н..

Головний критерій дружби – це приємність від товариства один одного. Соціальний психолог А.Хендерсон (1985) виділив найбільш важливі правила для дружби: добровільно допомагати один одному, коли це потрібно; довіряти один одному; захищати інтереси друга за його відсутності; не критикувати один одного у присутності сторонніх. Порушення цих правил веде до розриву дружби.

2.4. Психологічні способи впливу в процесі спілкування

Традиційними для соціальної психології є виокремлення таких способів впливу: переконання, зараження (зокрема, феномен паніки), навіювання, наслідування. Часто в цьому питанні розглядаються й такі специфічні явища, як мода й чутки.

*Переконання.*

Як спосіб психологічного впливу переконання спрямоване на зняття своєрідних фільтрів на шляху інформації до свідомості і почуттів людини. Його використовують для перетворення інформації, котра повідомляється, на систему установок і принципів індивіда.

*Переконання**— метод свідомого та організованого впливу на психіку індивіда через звернення до його критичного судження.*

Реалізуючись у процесі комунікативної взаємодії, переконання забезпечує сприйняття і включення нових відомостей у систему поглядів людини. Ґрунтується воно на свідомому ставленні індивіда до інформації, на її аналізі й оцінці. Ефективність переконання залежить від багатьох чинників, особливо від майстерності його суб'єкта. Одна з передумов її — свідоме ставлення реципієнта до процесу формування переконань. У цьому процесі задіяні водночас і елементи неусвідомленого. Найсприятливішими умовами для переконання є дискусія, групова полеміка, суперечка, оскільки сформована під час їх перебігу думка набагато глибша, ніж та, що виникла за пасивного сприймання інформації. Отже, переконання, впливаючи на розум і почуття людини, є способом психологічного впливу однієї людини на іншу або групу людей, що діє на раціональне та емоційне начало, формуючи при цьому нові погляди, взаємини.

З огляду на ставлення реципієнта до інформації, що використовується з метою психологічного впливу, розрізняють прямий і непрямий (опосередкований) спосіб переконання. Передумовою *прямого способу переконання* є зацікавленість реципієнта в інформації, зосередженість його уваги на логічних, правдивих, очевидних аргументах. За *непрямого способу переконання* реципієнт стає підвладним випадковим чинникам, наприклад, привабливості комунікатора. Більш аналітичний, стійкий і менш поверховий -прямий спосіб переконання. Ефективнішим є його вплив на установки і поведінку індивіда. Сила і глибина його залежать і від *переконуючої комунікації* — сукупності заходів, спрямованих на підвищення ефективності мовного впливу. На її основі здійснюють прикладні дослідження особливостей комунікативного впливу, розробляють експериментальну риторику, аналізують основні та допоміжні елементи переконання, складові переконуючого комунікативного впливу.

Компетентному, надійному, привабливому, здатному переконливо доводити свою правоту комунікатору довіряють і як ефективному експерту. Значущими щодо комунікативного впливу є такі його якості, як комунікабельність (міра прагнення особистості до спілкування), контактність (оволодіння способами спілкування) тощо.

Переконуючи інших, комунікатору слід вірити в те, що він говорить, використовувати як загальнотеоретичні відомості, так і конкретні факти, приклади.

Якщо людина не готова до того, щоб її переконували, то не допоможуть ні логіка, ні привабливість комунікатора, ні його аргументи. Ефект впливу неможливий за зверхнього або поблажливого ставлення комунікатора до аудиторії.

*Зараження.*

Цей найдавніший спосіб інтеграції групової діяльності виникає за значного скупчення людей — на стадіонах, у концертних залах, на карнавалах, мітингах тощо. Однією з його ознак є стихійність.

*Зараження*— *психологічний вплив на особистість у процесі спілкування і взаємодії, який передає певні настрої, спонуки не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу.*

Під час психічного зараження передається емоційний стан від однієї особи до іншої на несвідомому рівні. Сфера свідомості за таких умов різко звужується, майже зникає критичність до подій, інформації, що надходить з різних джерел. Психологія тлумачить зараження як неусвідомлювану, мимовільну схильність людини до певних психічних станів. Соціальна психологія розглядає його як процес передавання емоційного стану одного індивіда іншому на рівні психічного контакту. Відбувається зараження через передавання психічного настрою, наділеного великим емоційним зарядом. Воно є одночасно продуктом впливу на інших енергетики психічного стану індивіда чи групи, а також здатністю людини до сприймання, співпереживання цього стану, співучасті.

Дієвість сили психічної заразливості залежить від глибини і яскравості спрямованих від комунікатора емоційних збуджень. Значущою є і психологічна готовність реципієнта до емоційного реагування на нього. Сильним каталізатором емоційного збудження стають вибухи емоцій, викликані позитивним чи негативним станом людей (плач, заразливий сміх та ін.). Головним каталізатором цього явища є комунікативний контакт індивідів — суб'єктів взаємодії. Механізм соціально-психологічного зараження полягає у багаторазовому взаємному підсиленні емоційних впливів від багатьох індивідів. Ланцюгова реакція зараження спостерігається у великих аудиторіях, неорганізованій спільноті, натовпі. Ступінь зараження людей, груп залежить від загального рівня розвитку, психічного стану, віку, емоційного настрою, самосвідомості. Конструктивна дія цього феномену виявляється у ще більшій груповій згуртованості, використовується також як засіб компенсації недостатньої її організації.

*Навіювання.*

Воно може бути одним із небезпечних інструментів маніпуляції поведінкою людини, оскільки діє на її свідомість і підсвідомість.

*Навіювання, або сугестія (лат.* **\*\*\***— *навіювання) — процес впливу на психічну сферу людини, пов'язаний з істотним зниженням її критичності до інформації, що надходить, відсутністю прагнення перевірити її достовірність, необмеженою довірою до її джерел.* Основою ефективності навіювання є довіра. Джерелом навіювання можуть бути знайомі і незнайомі люди, засоби масової інформації, реклама та ін. Навіювання спрямоване не до логіки індивіда, його здатності мислити, аналізувати, оцінювати, а до його готовності сприйняти розпорядження, наказ, пораду і відповідно до них діяти. При цьому велике значення мають індивідуальні особливості людини, на котру спрямований вплив: здатність критично мислити, самостійно приймати рішення, твердість переконань, стать, вік, емоційний стан тощо.

Неабияким чинником, що зумовлює ефективність навіювання, є авторитет, уміння і навички, статус, вольові якості сугестора (джерела впливу), його впевнені манери, категоричний тон, виразна інтонація. Ефективність залежить і від стосунків між сугестором і сугерендом (об'єкт навіювання). Йдеться про довіру, авторитетність, залежність тощо. Показником ефекту навіювання є і спосіб конструювання повідомлення (рівень аргументованості, поєднання логічних та емоційних компонентів).

Соціальна психологія розглядає навіювання як стихійний компонент повсякденного спілкування і як спеціально організований різновид комунікативного впливу, що використовується в засобах масової комунікації, моді, рекламі та ін. Сугестію вона пов'язує з довірою до інформації комунікатора, з покорою людини зовнішнім обставинам, її залежністю від примусової сили колективних дій та уявлень, збереженням звичаїв тощо. Контрсугестія ґрунтується на недовірі до інформації, непокорі до існуючого стану речей, на прагненні особистості до незалежності. Вона є знаряддям здійснення змін у суспільстві. Єдність дії механізмів сугестії і контрсугестії дослідники вважають необхідним у розвитку людини.

За змістом і результатом впливу виокремлюють *позитивне (етичне)* і *негативне (неетичне) навіювання.* Навіювання як позитивний, етичний чинник застосовується у багатьох сферах соціальних відносин. Воно є одним із методів активізації групової діяльності — виробничої, навчальної та ін. Широко застосовують його в медицині (гіпноз, психотерапія). Водночас навіювання може мати і негативний вплив, ставши інструментом безвідповідальної маніпуляції свідомістю індивіда, групи.

Здійснюється навіювання у формі ***гетеросугестії***(вплив ззовні) і ***аутосугестії***(самонавіювання). Самонавіювання належить до свідомого саморегулювання, навіювання собі певних уявлень, почуттів, емоцій. Для цього людина створює модель стану або дій і вводить їх у свою психіку шляхом виявлення недоліків, яких хоче позбутися, розробляє та використовує формули і методики самонавіювання.

З огляду на механізм реалізації розрізняють пряме і непряме, навмисне і ненавмисне навіювання. *Пряме навіювання* полягає в заклику до певної дії, який сугестор передає як наказ, вказівку, розпорядження, заборону. За *непрямого навіювання* комунікатор приховує справжній зміст інформації. Розраховане воно на некритичне сприймання повідомлення, для чого використовують не наказові, а оповідні форми. *Навмисне навіювання* є цілеспрямованим, свідомо організованим психологічним впливом (сугестор знає мету, об'єкт впливу, відповідно добираючи його прийоми). *Ненавмисне навіювання* не переслідує спеціальної мети і не має відповідної організації. Сугеренд під час навіювання може перебувати в активному стані, у стані природного сну, гіпнозу, постгіпнотичному стані (навіювання реалізується після виходу із гіпнозу).

*Наслідування.*

Це одна з наймасовіших форм поведінки людини у спілкуванні.

*Наслідування*— *процес орієнтації на певний приклад, взірець, повторення і відтворення однією людиною дій, вчинків, жестів, манер, інтонацій іншої людини, копіювання рис її характеру та стилю життя.*

Наслідування є емоційно і раціонально спрямованим актом. Буває воно як свідомим, так і несвідомим. *Свідоме наслідування* є цілеспрямованим виявом активності, ініціативи, бажання індивіда. Людина намагається повторити все, що здається їй правильним і корисним (навички майстерності, ефективні способи спілкування і діяльності, раціональні прийоми виконання трудових операцій). За *несвідомого наслідування* вона виявляє активність внаслідок впливу інших людей, які розраховують на таку реакцію, стимулюючи її різними засобами.

Наслідування — один із важливих механізмів соціалізації особистості, способів її навчання і виховання. Особливе значення воно має у розвитку дитини. Тому більшість науково-прикладних досліджень з цієї проблематики здійснюється в дитячій, віковій і педагогічній психології. У дорослої людини наслідування є побічним способом засвоєння навколишнього світу. її психологічні механізми наслідування значно складніші, ніж у дитини та підлітка, оскільки спрацьовує критичність особистості. Наслідування в дорослому віці є елементом навчання в певних видах професійної діяльності (спорт, мистецтво). Проте його не можна розглядати як односпрямований рух інформації, зразків поведінки від індуктора (комунікатора) до реципієнта. Завжди існує (іноді мінімальний) зворотний процес — від реципієнта до індуктора.

**Розділ 3**

**Спілкування як обмін інформацією**

3.1. Міжособистісна комунікація. Моделі комунікації

Міжособистісна комунікація визначається як процес обміну інформацією партнерами зі спілкування, який призводить до розвитку і зміни цієї інформації. Комунікативний акт завжди складається як мінімум з двох партнерів, які пов’язані між собою єдиним комунікативним простором. Людина, яка в процесі спілкування передає партнеру інформацію, в соціальній психології іменується *комунікатором.* Партнер, який приймає й інтерпретує інформацію – *реципієнт*.

Зворотній зв’язок – це інформація про те, як реципієнт сприймає комунікатора, як оцінює його поведінку і слова.

*Види інформації:*

* за характером впливу: *спонукальна і* *констатуюча*.

*Спонукальна інформація* виявляється в наказі, проханні, інструкції, пораді. Вона розрахована на те, щоб стимулювати певні дії і виконує такі функції: спонукання до дії в заданому напрямку, заборону певних дій, дестабілізацію, або порушення деяких автономних сфер поведінки.

*Констатуюча інформація* виступає у формі повідомлення і передбачає зміну поведінки не прямо, а опосередковано і поступово.

* за спрямуванням: *аксіальна та ретиальна.*

*Аксіальна*(пошукова) ***–*** спрямовує свої сигнали на окремого індивідуального чи групового отримувача інформації.

*Ретиальна*(адресна) - має своїм адресатом багатьохреципієнтів, великі соціальні групи, які розосереджені у просторі й у більшості випадків є анонімними для комунікатора (приклад – різні види політичної реклами Ю.Тимошенко).

* *за функцією*:
* стимулююча – наказ, прохання, порада;
* дестабілізуюча – порушення автономних форм поведінки або діяльності;
* повідомлююча – констатація або прогнозування.

Комунікативний вплив можливий лише тоді, коли у людей, які спілкуються, є однакове розуміння не тільки значень слів, а й їх смислу. Для описання цієї ситуації соціальна психологія запозичила з лінгвістики термін *«тезаурус»,* яким позначається єдина система значень, прийнята учасниками комунікативного процесу. При цьому слід враховувати, що навіть знаючи значення одних і тих самих слів, люди іноді по-різному їх розуміють: соціальні, політичні, вікові та інші особливості можуть бути цьому причиною.

У ході передачі й прийому інформації відбуваються її суттєві втрати. *Бар’єром* на шляху передачі інформації стають:

- перекодування думки в слова (втрачається до 30% інформації);

- словниковий запас комунікатора (набуває мовних форм 80% тієї інформації, яка перекодована на внутрішню мову);

- словниковий запас реципієнта та його здатність зрозуміти значення слів (при цьому втрачається майже 60% інформації);

- обмеженість обсягу пам’яті.

В результаті дії зазначених бар’єрів у ході монологічного спілкування (лекція, заняття, урок) у слухачів залишається в пам’яті близько 20% інформації. Існують також специфічні комунікативні бар’єри, пов’язані з особистісними властивостями учасників комунікативного процесу.

*Комунікативний бар'єр*- це психологічна перепона різного походження, яку реципієнт встановлює на шляху небажаної, стомлюючої або небезпечної інформації. Такі бар'єри можуть виникати через відсутність розуміння між учасниками спілкування, яке ви­никає на ґрунті соціальних, політичних, релігійних, професійних відмінностей, які породжують різне світовідчуття, світорозуміння, світогляд взагалі. Бар'єри у спілкуванні можуть виникати через інди­відуальні психологічні особливості тих, хто спілкується (недовіра, образа, підозра та ін.).

Найчастіше зустрічаються такі *бар'єри міжособистісної кому­нікації*:

* уникнення (уникнення контактів з небажаними особами, забування (не слухати);
* авторитет (знецінення інформації за рахунок зниження ав­торитету комунікатора);
* нерозуміння, яке може виникати внаслідок різних причин, зокрема, фонетичного бар'єру (невиразність мови, мова з великою кількістю слів-паразитів);
* семантичний бар'єр (різниця в тезаурусі - існуючих систе­мах значень партнерів спілкування, жаргон, сленги);
* стилістичний бар'єр (наприклад, критичні зауваження, неемоційність читання казки дітям, використання імперативного сти­лю ("ти повинен"), категоричні слова);
* логічний бар'єр (логіка є або дуже складною, або спрощеною; є чоловіча, жіноча, дитяча логіка, бідних і багатих, здорових і хво­рих).

Існують дві моделі комунікації: *одностороння і двостороння.*

*Одностороння* – це така, під час якої той, хто говорить, не отримує зворотного зв’язку.

*Двостороння*– це комунікація з обопільним зворотнім зв’язком.

*Низхідна комунікація* – це передача повідомлень від керівників до робітників.

*Висхідна комунікація*– це передача інформації від робітників керівникам. Здійсненню висхідної комунікації іноді заважає проблема масштабу особи, коли співробітники ніяковіють перед начальником і втрачають дар мови. Ця проблема може стати серйозною перепоною висхідної комунікації. Тому потрібні спеціальні заходи, щоб ці перепони зняти. Наприклад, великий вплив на спілкування має спосіб розташування учасників комунікації.

Психологи встановили, що розміщення учасників у формі кола є найбільш сприятливим для комунікації. Найбільш сприятливим для комунікації між начальником та підлеглим буде варіант розміщення, коли начальник і підлеглий опиняються на протилежних кутах столу, що їх розділяє або обличчям до обличчя через стіл. Найбільш несприятливою є диспозиція, коли начальник і підлеглий сідають поряд, бік в бік один з одним.

Важливим фактором ефективної комунікації є відвертість. Міру відвертості учасників процесу комунікації можна проаналізувати за допомогою так званого *вікна Джогарі* (його запропонували Джо Люфт і Гаррі Інгхем).

Вікно Джогарі – це система секторів, що використовується для перевірки відвертості. Графічне зображення вікна Джогарі нагадує квадрат, який поділено на чотири сектори, кожен з яких визначає один із аспектів взаємостосунків.

*Сектор І. Явне.* Цей сектор описує такі аспекти поведінки і характеристики людини, які вона сама усвідомлює і які є явними для оточуючих (колір очей, стать та інші фізичні ознаки). Тут буде місце для почуттів і переживань у тій мірі, в якій співрозмовники захочуть ними поділитися.

*Сектор II. Несвідоме.* Цей сектор описує такі аспекти поведінки людини, які очевидні для інших людей, але не помітні їй самій. Наприклад, у людини є звичка щось крутити в руках під час розмо­ви, або вставляти слова на зразок "ну". Це вони роблять несвідомо, але оточуючі це помічають.

*Сектор IIІ. Приховане.* Цей сектор описує такі аспекти поведінки і характеристики людини, які йому відомі, але приховуються від оточуючих. Це можуть бути незначні факти (колір нижньої білизни), а також більш суттєва інформація: почуття, вчинки, думки, про які людина не хоче розповідати, боячись осудження. Нещирість може утруднювати спілкування між людьми. Якщо, наприклад, хтось з учасників дискусії має приховану ціль, то дискусія може затягуватись. В цьому випадку всі учасники обговорення відчувають незадоволення і подразнення, виникає імовірність конфліктів. Безпідставно тривале і нервозне обговорення питання можна розцінити як свідчення того, що один або декілька учасників дискусії керуються таємними цілями. Якщо є така підозра, то краще зробити намагання виявити ці цілі прямим запитанням відносно того, чи не спричинене затягування дискусії іншою проблемою.

*Сектор IV. Таємне.* Цей сектор об'єднує в собі мотиви поведінки людини, які невідомі ні їй самій, ні оточуючим її людям. Це, головним чином, неусвідомлені почуття і бажання. Наприклад, свар­ка зі своїм молодшим братом може бути спричинена елементарними ревнощами, які не усвідомлюються, хоча заважають спілкуванню. Таємні цілі корисно виявляти.

Розмір кожного сектора, що складають вікно Джогарі, може змінюватись у відповідності з тим, які стосунки створюються між партнерами з комунікації. Метод Джогарі застосовується у діагностиці міжособистісних стосунків.

Передача будь-якої інформації можлива лише через знакові системи. Існує декілька знакових систем, які використовуються в комунікативному процесі. В залежності від них можна виділити вербальну комунікацію (знаковою системою є мова) і невербальну комунікацію (використовуються різні немовні знакові системи).

3.2. Вербальна комунікація

Вербальна комунікація використовує усну і письмову мову. Усна мова залишається найбільш розповсюдженим способом комунікації. Більш як 2/3 опитуваних робітників заявили, що близько 75% вказівок вони отримують від своїх керівників в усній формі. Проте в епоху електронної пошти навички письмової мови стають дуже важливими. Удосконалення навичок вербального спілкування можливе зокрема за рахунок збагачення словарного складу мови. Використовуючи слова, потрібно звернути увагу на *денотати і конотації*.

*Денотатом*називають предметне значення слова або, кажучи інакше, його словникове визначення. Наприклад, словник певним чином визначає поняття "батько". Це визначення і є денотатом даного слова. Окрім цього слово має емоційну окрасу, тобто несе в собі особливий сенс, який словникове визначення не може роз­крите повністю. Інколи чоловік може сказати "Не сперечайся з батьком!". В цьому випадку мається на увазі інший смисл, ніж той, що акцентується у визначенні цього поняття в словнику. Такий допоміжний смисл називається *конотацією.* Отже, денотат - це словникове визначення слова, а конотація - це почуття, емоції і асоціації, які зумовлені тим або іншим словом.

У визначенні денотативного і конотативного значення слова можуть виникнути проблеми, пов'язані з багатозначністю слова. Значення виявляється в контексті. Роботодавцям добре відома відмінність між денотативним і конотативним значенням слів. Так, просто змінивши назву тієї чи іншої робітничої посади, можна зробити її більш приваб­ливою. Наприклад, замість об'яви, що потрібна "прислужниця", краще вказати, що шукають "технічного працівника з широким колом обов'язків". Словосполучення "технічний працівник" має більш сприятливе конотативне звучання. Ставлення людей до секретарської праці теж зміниться, якщо цю професію назвати "секретар-референт" або "помічник директора". Психологи також виявили, що слово "компанія" звучить більш привабливо, ніж слово "корпорація", не дивлячись на те, що корпорація більша за компанію і працювати на корпорацію вважається більш престижним. Важливим є конотації і для працівників рекламного бізнесу. Для грамотної реклами потрібні слова з сильним емоційним звучанням, як позитивним, так і негативним.

3.3. Невербальна комунікація

Будь-яка комунікація, яка здійснюється без слів, називається *невербальною*.

Наприклад, комунікація за допомогою простих зорових символів в аеропортах, на автотрасах, на упаковках ліків, продуктів. Інформативним може бути також одяг людини, який повідомляє оточуючим про настрій, почуття і наміри людини (наприклад, поява у шортах на офіційному прийомі).

Психологи виявили, що повідомлення через мову тіла (жести, міміку, пантоміму) впливає на співрозмовника сильніше, ніж вербальне. За оцінкою дослідників, тільки 7% змісту повідомлення передається значенням слів, 38% - визначається тим, як ці слова вимовляються, і 55% - виразом обличчя.

На сьогодні описано і досліджено наступні форми невербальних знакових систем: кінесика, паралінгвістика, проксеміка, візуальне спілкування (контакт очей).

*Кінесика* включає в себе жести (виражальні рухи рук), міміку (рухи обличчя), пантоміму (пози).

*Паралінгвістична система* – це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність.

*Екстралінгвістична система* – це включення в мову пауз, покашлювань, плачу, сміху, темп мови.

Всі ці доповнення виконують функцію *фасцинації*, тобто посилюють значимість інформації «навколомовними» прийомами.

*Проксеміка* – це невербальна знакова система, пов’язана з просторовою і часовою організацією комунікативного процесу. Норми просторової і часової організації спілкування вивчає так звана просторова психологія (її засновник – американський дослідник Е.Холл). Е.Холл виділив чотири зони міжособистісного спілкування:

* Зона інтимного спілкування (від півметра до безпосереднього тілесного контакту). На такій відстані спілкуються закохані, батьки з дітьми, дуже близькі люди. В цю зону також допускаються спеціалісти, професія яких потребує безпосереднього тілесного контакту з клієнтом (лікар та ін.). намагаючись у спілкуванні з кимось увійти в цю зону, ми тим самим натякаємо на те, що хотіли б вважати його другом.
* Зона особистого спілкування (від 0,5 до 1,5 м). Межі цієї зони різні для різних культур (американський психолог В.Рампел: описав «латиноамериканський вальс»). Як правило, на такій відстані (дистанції) спілкуються добре знайомі один одному люди. Більшість людей не схильні впускати в цю зону сторонніх людей. Наприклад, коли в кафе, де є вільні місця, новий відвідувач підсаджується до нас, ми відчуваємо незручність.
* Зона формального спілкування (від 1,5 до 3 м). На такій дистанції ведуть ділові, а також випадкові і малозначимі розмови. Існує вислів «витримувати дистанцію», за допомогою якого описують відносини начальника й підлеглого.
* Зона публічного спілкування (більше 3 м), наприклад, простір, що відділяє людину від оратора в залі.

Специфічною знаковою системою, що використовується в комунікативному процесі, є «контакт очей». У розмові люди то дивляться один на одного, то відводять очі. Найчастіше дивляться в очі не більше 10 с. Візуальний контакт відбувається здебільшого, коли обговорюється приємна тема. При обговоренні неприємної теми часто утримуються від такого контакту. Охочіше дивляться на тих, ким захоплюються, або з ким знаходяться в близьких стосунках. Більш схильні до візуального контакту жінки. Контакт очей доповнює вербальну комунікацію.

3.4. Правила і техніки конструктивного спілкування

Психологами розробляються різні техніки, стратегії і правила конструктивного спілкування. Назвемо деякі з них, які найбільш відомі й поширені:

* говорити мовою партнера;
* виявлення поваги до партнера (завчасно прийти на зустріч, заготовлені зарання матеріали і т.п.);
* позиція «рівних»;
* виявлення інтересу до проблем партнера;
* демонстрація спільності (прямо протилежна неефективна поведінка – це акцентування відмінностей, коли акцент робиться на несхожості).

Існує група правил конструктивної комунікації, що стосується області так званого активного слухання. Ефективність останнього полягає в тому, що співрозмовник постійно виявляє свою зацікавленість у розмові, іншими словами, вербалізує процес сприймання. Найбільш простий спосіб – це підтвердження уваги до партнера стверджувальними вигуками («так», «ага»).

Більш складний рівень активного слухання – це постановка питань-стверджень, які в сукупності спрямовуються на уточнення основної думки співрозмовника. Наступний рівень активного слухання – це розвиток ідей, які підхоплено у партнера спілкування.

Важливою є група правил, які стосуються *етикету ділового спілкування*. Назвемо деякі правила ділового спілкування:

* Не говорити про те, чого не знаєте.
* Менше говорити і більше слухати.
* Не використовувати сленг. Використання сленгу у спілкуванні з колегами допустиме тільки після тривалого знайомства з ними і тільки з тими з них, хто знає, що ви умієте розмовляти правильно.
* Збираючись на службу, одягатись так, як одягається начальник вашого начальника.
* Підтримувати робоче місце в ідеальному порядку.

У *психології пропаганди* розроблена група правил, що пов’язані зі спонукальною інформацією. Найбільше звертається увага на такі:

* Своєчасність інформації. Інакше інформацію про факт можуть випередити чутки, які викривляють інформацію і можуть дезорганізувати людей. Недарма західні політологи вважають чутки однією з найсильніших видів зброї у психологічній війні.
* Правило своєчасності пов’язане з наступним правилом, яке має назву «хто перший». Згідно цього правила, спрацьовує інформація від першого комунікатора. Наступна інформація буде сприйматись крізь призму першої. Іншому джерелу буде більш важко нав’язати свою точку зору.
* Правило «бар’єр пересиченості» полягає в тому, що інформація буде ефективною, якщо кількість її передач здійснюватиметься в певних межах. Існують нижні та верхні межі, в яких інформація «спрацьовує».

До спеціальної групи технік комунікації відносяться *техніки вирівнювання напруги*, які дозволяють знизити нервову напругу, що виникає або існує первісно в спілкуванні.

* Вербалізація емоційного стану (свого або партнера). Вербалізація відбувається не як зауваження партнеру, а як тактика, що давала б можливість разом з емоційною розрядкою підказати партнеру, яку дію здійснюють його слова.
* Пропозиція конкретного виходу з ситуації, тобто переведення розмови з абстрактного рівня на конкретні пропозиції, які можна обговорювати.
* Надання партнерові можливості виговоритись. Ця техніка часто використовується керівниками на нарадах, коли необхідно провести вже підготовлене рішення.

Серед заходів, яких потрібно дотримуватись, щоб уникнути «дефектів» у контактах, основними є такі:

* + Не починати відповідь словом «ні», інакше партнер перериває взаємне слухання.
  + Не застосовувати «тактику слідчого», тобто техніку випитування.

Техніка Франкліна.

* + Перший етап – розпочинати будь-яку відповідь зі слова „так”.
  + Другий етап відповіді співрозмовнику – це позитивна оцінка ідеї співрозмовника і, більш того, обґрунтування свого позитивного ставлення – чим саме ця ідея виявилась привабливою.
  + Третій етап – описання умов, за яких запропоноване рішення було б найкращим.
  + Четвертий етап – описання реальних умов (спочатку без відношення до запропонованої ідеї).
  + П’ятий етап – пропозиція нового, зміненого рішення у відповідності з конкретними, тільки що описаними умовами.

У конфліктних ситуаціях психологи рекомендують скористатись *ассертивністю,* тобто здатністю людини відстоювати свої права, беручи до уваги права інших. Американський психолог К.Дойч (1993), обговорюючи ассертивність, формулює “троїстий принцип”, який полягає в наступному: опинившись в конфліктній ситуації, будьте твердими, чесними і дружелюбними. Агресивна, звинувачувальна тактика не призводить до розв’язання конфлікту, а навпаки, заставляє людей захищатися і наполягати на своїй думці, позиції.

Деякі поради, які надаються психологами з приводу того, як уникнути деструктивних чвар у близьких стосунках:

Що не потрібно робити:

1. Вибачатись завчасно.
2. Ухилятись від суперечки, займатись саботажем, третирувати мовчанням.
3. Використовувати інтимне знання людини для ударів “нижче поясу” та знущань.
4. Притягувати питання, що не стосуються справи.
5. Стимулювати згоду, демонструючи образу.
6. Пояснювати іншому, що він відчуває.
7. Нападати опосередковано, критикуючи кого-небудь або що-небудь, що має цінність для іншого.
8. Підсилювати невпевненість іншого, застосовуючи погрози.

Що потрібно робити:

1. Сваритись наодинці, без дітей.
2. Ясно сформулювати проблему і повторити аргументи іншого своїми словами.
3. Розкрити власні позитивні і негативні почуття.
4. З готовністю вислухати відгуки про свою поведінку.
5. З’ясувати збіжності і розбіжності з партнером і що з цього є найбільш значимим для кожного.
6. Задавати питання, які допоможуть іншому підібрати слова для вираження своїх інтересів.
7. Чекати, поки емоційний стан стихне, не відповідаючи тим самим.

**Розділ 4.**

**Спілкування як сприймання людьми один одного**

* 1. Поняття соціальної перцепції

Складовою спілкування є процес сприймання людини людиною, який позначають терміном ***“соціальна перцепція”***. Цей термін запропонував у 1947 році американський соціальний психолог Дж.Брунер для характеристики впливу соціальних і культурних чинників на процес сприймання. Пізніше термін “соціальна перцепція” набув значення сприймання так званих соціальних об’єктів, до яких належать особистості, групи, інші ширші соціальні спільноти. Але дослідження соціальної перцепції охопили не всю проблему сприймання можливих соціальних об’єктів, а лише сприймання іншої людини. Тому як синонім терміна “соціальна перцепція” стали вживати “сприймання особистості”, “міжособистісне сприймання”. Наразі переважна більшість дослідників віддає перевагу поняттю “пізнання іншої людини”, яке, на їхню думку, точніше відображає процеси, що при цьому відбуваються.

В загальному розумінні *соціальна перцепція* – *це багатофункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвідношення їх з її особистісними характеристиками й інтерпретація та прогнозування на цій основі її вчинків.*

Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристику суб’єкта і об’єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу пізнання іншої людини, а також ефектів, що супроводжують цей процес.

У об'єкта сприйняття доступним для спостереження є, перш за все, зовнішній вигляд (фізичні дані, одяг) і поведінкові особливості (дії, експресивні реакції). Сприймаючи ці ознаки, спостерігач (суб'єкт сприйняття) оцінює їх і робить деякі висновки (іноді не усвідомлено) про внутрішні психологічні властивості партнера. На основі цього він формує певне ставлення до об'єкта сприйняття. Це ставлення здебільшого є емоційним (подобається - не подобається). На основі тих властивостей, які передбачено спостерігачем у об'єкта спостереження, суб'єкт робить певні висновки відносно того, якої поведінки можна очікувати від об'єкта спостереження і, спираючись на ці висновки, створює власну стратегію поведінки по відношенню до об'єкта сприйняття.

* 1. Об’єкт соціальної перцепції

*Об’єкт соціальної перцепції* – *це автор “повідомлення”, яке приймає та інтерпретує спостерігач (суб’єкт).* Соціальні психологи дослужують характеристики зовнішності і поведінки, які є найбільш важливими з точки зору сприйняття і розуміння. Розпізнати індивідуально-психологічні особливості особистості можна по міміці, пантоміміці, по фізіологічним реакціям, що супроводжують емоції, по особливостям побудови тіла, рисах обличчя та інших природно-біологічних ознаках. На основі гіпотези про співвідношення психічних властивостей людини з конституцією її організму були побудовані так звані конституціональні теорії (Е.Кречмера, У.Шелдона, В.І.Кулікова та ін.). Існують також функціональні типології, в основі яких лежать відмінності основних психологічних функцій або властивостей. До числа функціональних типологій належать специфічні людські типи І.Павлова, класифікація особистостей О.Ф.Лазурського, психологічні типи К.Юнга, акцентуйовані особистості К.Леонгарда та ін.

На основі використання досліджень сучасної психології, а також результатів етнічних, антропологічних досліджень психологами створена візуальна психодіагностика як система практичних знань і технік пізнання людей за їх зовнішніми ознаками. Візуальна психодіагностика досліджує всі зовнішні виявлення вигляду і поведінки людини з метою вивчення її особистісного змісту. Візуальна психодіагностика (термін введено українським психологом Г.В.Щокіним у 1989 р.) особливо потрібна спеціалістам, що працюють з людьми, для діагностики їх особистісних, професійно важливих якостей.

Вивчення і систематизація даних про характерні відмінності зовнішнього вигляду людей і їх особистісних властивостей має довгу історію. Ще з давнини певному типу побудови тіла приписувались різні моральні і психологічні особливості.

*Фізіогноміка, френологія, хіромантія, графологія* - це галузі знань, які намагались за зовнішніми ознаками тих або інших частин тіла, виразними рухами та іншими особливостями поведінки людини виявити її психологічну сутність.

* 1. Суб’єкт соціальної перцепції

*Суб’єкт соціальної перцепції* – *це активно діюча особистість, яка вступає у взаємовідносини з іншою особистістю ( є об’єктом сприйняття).*

Суттєве значення в процесі соціальної перцепції мають психологічні особливості суб’єкта сприйняття (образ – “Я”, самооцінка та ін.), його рівень культури, рівень рефлексії, особистісної зрілості. Остання дозволяє відійти від егоцентристської позиції в оцінці дій об’єкта спостереження, розвести свої упередження і установки з реальними основами поведінки, яка спостерігається в об’єкта.

Особливим процесом, який супроводжує сприймання людини людиною, є *стереотипізація.*

*Стереотип – це стійкий і спрощений образ певного явища або людини, яким користуються як “скороченням” при взаємодії з цим явищем або* *людиною.* Стереотипи, які виникають при пізнанні людьми один одного, як правило, з’являються через обмежений попередній досвід, внаслідок прагнення зробити висновок на підставі обмеженої інформації. Дуже часто стереотип стосується групової приналежності людини, зокрема певної професії (вчителі люблять читати нотації, оцінювати; бухгалтери – педантичні особи і т.ін.), національності, статі, віку і т.д.

Стереотипізація призводить до спрощення процесу пізнання іншої людини, а також до упереджень у її сприйманні. Останнє, зокрема, означає, що якщо судження базується лише на ґрунті минулого обмеженого досвіду, а цей досвід був негативним, будь-яке нове сприймання представника тієї ж групи забарвлюється негативізмом. Особливо поширеними є етнічні стереотипи.

Стереотип, який має здатність продовжувати нову реальність відносин та внутрішнього світу людини, що сприймається, отримав загальну назву "стереотип очікування". В педагогічній психології його називають "пророкування, що самоактуалізується", "ефектом Пігмаліона". Механізм, що забезпечує роботу цього стереотипу, закладено в сам процес соціальної перцепції: суб'єкт сприйняття формує власну стратегію поведінки у відношенні до об'єкта спостереження і реалізує її. Об'єкт, будуючи власну поведінку, відштовхується від цієї стратегії, а відповідно, і від суб'єктивної думки про нього, яка склалась в голові суб'єкта спостереження. Якщо суб'єкт спостереження - авторитетна людина, об'єкт буде намагатись вписатись в ту модель поведінки, яку йому запропоновано. "Пророкування" (суб'єктивна оцінка суб'єкта спостереження) почне діяти.

*Стереотип очікування* є реально діючим фактором педагогічного процесу. Педагогічна професія є сприятливою щодо умов стереотипізації. Цими умовами є "пророкування вічних істин", можливість спертись на авторитет.

На ґрунті стереотипів формуються ефекти міжособистісного сприймання, які відображають певну тенденцію, а саме: сприймають соціальні об’єкти максимально однорідними і несуперечливими. Найвідомішими є *ефекти ореолу, первинності і новизни.*

Суть *ефекту ореолу* виявляється в тому, що загальне сприятливе враження веде до позитивної оцінки всіх інших якостей людини. І, навпаки, загальне негативне враження сприяє формуванню негативних оцінок. Образ, що існував раніше, відіграє роль ореола, який заважає бачити дійсні риси і прояви об’єкта сприймання. Ефект ореолу найяскравіше виявляється тоді, коли людина має обмежену інформацію про об’єкт сприймання, а також коли судження стосуються моральних якостей.

Тісно пов’язані з ефектом ореолу ефекти новизни та первинності. Обидва вони стосуються значущості порядку подання інформації про людину для формування уявлення про неї. Ефект первинності виявляється в тих випадках, коли сприймається незнайома людина і під час її оцінки роль установки відіграє інформація, подана раніше. У ситуації сприймання знайомої людини діє ефект новизни, який полягає в тому, що остання, найновіша інформація про людину стає найбільш значущою.

Стереотипи та ефекти відіграють подвійну роль у людському спілкуванні. З одного боку, вони скорочують час ознайомлення з іншими людьми. З іншого – стереотипи стандартизують процес людського спілкування, можуть сприяти формуванню хибних уявлень про людей, що негативно впливає на процес спілкування. Наприклад, помилка привабливості полягає в тому, що зовнішньо приємну людину схильні переоцінювати за іншими важливими для них психологічними і соціальними параметрами. Соціальні психологи В.Бертайд і Г.Уостер експериментально показали, що більш гарних на фотокартках людей оцінюють як більш впевнених у собі, щасливих і відвертих, а гарних жінок чоловіки схильні оцінювати більш турботливими і порядними. Сутність помилки у сприйнятті людини, яка перевершує суб’єкта сприйняття за важливим параметром, полягає в тому, що об’єкт оцінюється значно вище і по всім іншим значимим параметрам. Інакше кажучи, відбувається його загальна особистісна переоцінка. Наприклад, якщо об’єкт оцінюється як розумний, то він також буде оцінюватися і як порядний, і як хороший співрозмовник і т.ін.

Ще одна помилка сприйняття полягає у тому, що люди, які є близькими до суб’єкта сприйняття своїми переконаннями, цінностями, виявляються для нього кращими за людей, які мають протилежні погляди. На цьому феномені створено відомі техніки маніпулятивного спілкування, зокрема, правило трьох “ТАК”: зроби так, щоб людина в розмові три рази підряд відповіла на твої запитання “ТАК” (навіть дуже прості), і ти можеш розраховувати на її більшу прихильність у вирішенні принципових питань.

Основними механізмами взаєморозуміння у процесі спілкування є *ідентифікація, емпатія та рефлексія.*

*Ідентифікація* – це один з найпростіших способів розуміння іншої людини через уподібнення себе до неї.

*Емпатія* – це особливий спосіб розуміння іншої людини, коли домінує не раціональне, а емоційне сприйняття її внутрішнього світу. Найтиповішими формами емпатії є співпереживання (глибше) і співчуття (переживання негараздів іншого безвідносно до власного стану).

Під *рефлексією* розуміють усвідомлення діючим індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню.

* 1. Каузальна атрибуція

*Каузальна атрибуція – це своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного, житейського досвіду* (буквальний переклад поняття – приписування причин). Каузальна атрибуція реалізується або на підставі подібності поведінки суб’єкта до певного зразка, який мав місце у попередньому досвіді суб’єкта сприймання, або на підставі аналізу власних мотивів, які могли б мати місце в аналогічній ситуації.

Сучасна теорія каузальної атрибуції базується на положеннях, розроблених Фріцом Хайдером у 1958 р.).

Дослідники атрибуції, зокрема, виявили схильність людей ігнорувати ситуаційні причини дій і їх результати на користь диспозиційних (внутрішньоособистісних). Тенденцію спостерігачів недооцінювати ситуаційні і переоцінювати диспозиційні впливи на поведінку інших Лі Росс назвав *фундаментальною помилкою каузальної атрибуції*. Він також визначив умови, що спричиняють цю помилку.

1. Сприймаючий суб’єкт приймає свою точку зору як “нормальну” і тому думає, що іншим повинна бути властива така ж точка зору. Якщо вона інша, справа в “особі” того, поведінка кого сприймається.
2. Сприймаючий суб’єкт легко може переоцінити особистісні причини поведінки, просто не беручи до уваги рольову позицію діючої особи.
3. Коли спостерігаються дії інших, то людина завжди потрапляє в центр уваги (є фігурою), а ситуація стає відносно прихованою (виступає фоном). Тому людина здається причиною того, що відбувається.
4. Легкість побудови хибних кореляцій (прямих залежностей, наприклад, «всі повні люди – добрі, худі – злі»). Хибні кореляції полегшують процес атрибуції, дозволяючи майже автоматично приписувати причину поведінки особистості, яка спостерігається, створюючи довільний зв’язок рис і причин.
5. Ігнорування інформаційної цінності того, що не відбулося.

Пояснення феномена фундаментальної помилки даються авторами, які апелюють до відповідних соціальних норм. Так, вся Західна інтелектуальна традиція забезпечує підтримку пояснення поведінки людини в термінах диспозиції.

**Розділ 5.**

**Конфлікт як особливий вид міжособистісної взаємодії**

* 1. Визначення конфлікту

*Конфлікт – це відкрите протистояння між членами взаємодії, яке виникає внаслідок взаємовиключних інтересів і позицій.* Проблема конфліктів розглядається не тільки в соціальній психології, а й у політології, соціології. В 60-ті роки XX століття на стику соціальної психології, соціології і психології особистості виникла спеціальна галузь знань – конфліктологія. Її здобутки дозволяють надавати допомогу людям у розв’язанні конфліктів, які у них виникають.

*Соціально-психологічний конфлікт – це особливий вид міжособистісної взаємодії, в основі якої лежить об’єктивна суперечність цілей, інтересів і думок учасників.* На психологічному рівні ця суперечність виявляється в сильних негативних переживаннях учасників щодо ситуації, опонентів і самих себе.

Два основних структурних компоненти конфлікту – це *сторони конфлікту і його об’єкт.*

Сторони конфлікту представлено конкретними людьми і їх цілями, які знаходяться в суперечності з цілями опонентів. Учасників конфліктів може бути дуже багато, а сторін – не менше двох. Кожна сторона займає в конфлікті певну позицію. *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 пред’являють собі і спостерігачам *зовнішню позицію*. Вона являє собою мотивацію, яка є соціально схвальною (прийнятною).

*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 є неподільним і, на думку опонентів, може належати тільки одній стороні весь цілком. Він також має різну ступінь доступності для учасників. Кожен намагається засобами, що є у його розпорядженні, зробити об’єкт більш доступним для себе і менш доступним для іншого.

Об’єктивна суперечність перетворюється у психологічний конфлікт через стадії ідентифікації і формування суб’єктивного образу конфліктної ситуації.

Під *ідентифікацією* тут розуміється знаходження осіб, що перешкоджають досягненню цілі. Ідентифікація може бути *істинною і помилковою*. В першому випадку інша людина дійсно є опонентом і претендує на той самий об’єкт. У випадку помилкової ідентифікації опонент вибирається не правильно. Якщо в цьому випадку опонент втягується в конфліктні відносини, то виникає так званий помилковий конфлікт, який розв’язувати дуже складно, бо він не має ніякої об’єктивної основи, окрім емоційного неприйняття.

При формуванні в опонентів суб’єктивного образу конфліктної ситуації, тобто уявлень про себе в конфлікті, про опонентів та ін., можливі викривлення об’єктивної ситуації конфлікту. Дослідники виділяють декілька напрямків *викривлення об’єктивної конфліктної ситуації*в її суб’єктивному образі.

* *Схематизація,* спрощення реального конфлікту. Так як конфліктні відносини надмірно експресивні, вимагають від людини багато 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 ліній відносин, тій, де їй найпростіше розгорнути конфлікт.
* *Викривлення і зменшення* перспективи розвитку взаємодії. У свідомості учасників конфліктні відносини немовби втрачають своє майбутнє. Небезпека такого викривлення в тім, що опоненти, здійснюючи свої дії один до одного, не прораховують, ігнорують їх наслідки, що приводить до ескалації проблеми.
* *Поляризація* оцінок і суджень. Стосовно власної поведінки і намірів партнера починають діяти чорно-білі категоричні судження.
* *Комунікативні викривлення*. В комунікації опонентів спрацьовують різноманітні бар'єри, які фільтрують інформацію, надають словам вигаданого смислу.
* *Атрибутивні викривлення*. Виявляються у приписуванні собі і іншому мотивів, особистісних властивостей, намірів, в спрощенні відносин. У процесі розвитку конфлікту часто гіперболізуються недоліки і негативні риси особистості опонента, свій же образ наділяється позитивними рисами.

У теоретичній моделі, що розроблена у вітчизняній психології Л.А. Петровською, соціально-психологічний конфлікт проходить чотири стадії розвитку: виникнення об'єктивної конфліктної ситуації, інциденту, конфліктних дій, завершення.

*Причини виникнення конфліктів.*

Серед універсальних причин виникнення конфліктів, пов'язаних із психологічними та соціально-психологічними особливостями учасників міжособистісної взаємодії, виокремлюють:

- ціннісні чинники. Йдеться про принципи, які людина проголошує чи відкидає, особистісні системи переконань, вірувань тощо;

- особливості відносин, пов'язані з наявністю (відсутністю) почуття задоволення від взаємодії. При цьому враховується основа, сутність відносин, баланс сили, значущість їх для себе й інших, тривалість, сумісність – несумісність сторін та ін.;

- поведінкові чинники. До них належать обмеження інтересів, невизнання самооцінки партнера, егоїзм, безвідповідальність, несправедливість, скептицизм, загострена увага на дрібницях, грубість, тиск тощо;

- особистісні властивості. В основі їх — незнання характерологічних, психологічних властивостей іншої особи;

- неправильне тлумачення думок, вчинків. Спричинює його дефіцит неформального спілкування, внаслідок чого виникає поверхове уявлення про співрозмовника;

- моральні чинники. Полягають у недотриманні загальноприйнятих моральних норм, переоцінці власних можливостей, недооцінці можливостей інших.

* 1. Розв’язання конфлікту через конфронтацію до співробітництва

Це розв’язання конфлікту через спеціально організовану роботу у знаходженні загальних інтересів і цілей, через звуження зони розбіжностей до мінімуму і заключення угод про співробітництво. Таке завершення конфлікту стосується, як правило, ділових конфліктів, які зачіпають соціальні або матеріальні інтереси учасників взаємодії.

Існують дві можливості розв'язання конфлікту:

* створення умов, які не допускають подальших інцидентів,
* розв'язання самої об'єктивної суперечності.

*Зняття інциденту**-* це спроба погасити конфлікт або через переведення його на стадію усвідомлення (без конфліктних дій), або на стадію неусвідомленої конфліктної ситуації. Тут можливі такі способи:

* + Забезпечення виграшу одній стороні. Це можливо лише тоді, коли сторона, яка прагне отримати виграш, прийняла свою поразку. 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 своїх проблем.
  + Зміна цільових установок хоча б одним з учасників. Ця си­туація, коли одна зі сторін більше не бажає володіти об'єктом конфлікту.
  + Зникнення самого об'єкта конфлікту з волі учасників або поза їх бажанням.

Американський соціальний психолог М.Дейч виділяє два основних типи конфліктів:

*Деструктивний конфлікт* - це такий конфлікт, який перешкоджає взаємодії. Деструктивний конфлікт, як правило, переводить причини, що створили перешкоду у взаємодії, на «особистості», чим і пояснюється специфіка його розвитку: розширення кількості його 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. У цьому випадку конфлікт сприяє формуванню більш глибокого розуміння проблеми, а також мотивації партнерів. Факт права на існування точки зору опонента сприяє становленню кооперативної взаємодії всередині конфлікту. Тим самим стає можливим його розв'язання шляхом дискусії.

Аналізуючи конфлікти Д. Майерс відмічає, 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.

* 1. Соціальні дилеми. Вирішення соціальних дилем

У випадку, коли індивідуально вигідні стратегії поведінки ведуть до колективного програшу, постає проблема: як узгодити благополуччя індивідів, включаючи і їх право мати свої особисті інтереси, і благополуччя всього суспільства в цілому.

Подібні проблеми отримали назву *соціальних дилем*. Для їх вивчення соціальні психологи використовують лабораторні ігри, які відображають сутність багатьох реальних конфліктів у соціумі.

*Вирішення соціальних дилем*можливе декількома способами. По-перше, це *-регулювання.* Закони і угоди, які приймаються в суспільстві, - це регулювання процесом взаємодії в ситуаціях соціальних дилем. Скажімо, ситуація з податками. Якщо податки були б зовсім добровільні, багато хто не виплачував би їх. Тому сучасне суспільство побудоване так, що не залежить від добровільних пожертв у задоволенні своїх потреб у соціальній і військовій безпеці. Закони з охорони природи (якщо вони виконуються) теж накладають рівний тягар на всіх, і якесь підприємство може не боятись, що його конкуренти вирвуться вперед, порушуючи екологічну відповідальність. Подібним чином учасники лабораторних ігор часто знаходять способи регулювати свою поведінку, знаючи, що це на користь загальній справі.

Існує й інший спосіб вирішення соціальних дилем: *зменшення розмірів групи.*В маленьких спільнотах кожна людина відчуває себе більш відповідальною і ефективною, більшою мірою ідентифікує свій успіх з успіхом групи. Будь-які обставини, завдяки яким у людей виникає «ми-відчуття», сприяють співробітництву. Так само в малих, а не в великих групах, індивіди найчастіше схильні не перевищувати ту долю ресурсів, яка їм може належати. Як зазначав ще Аристотель, чим більшій кількості людей належить загальне, тим менше піклування про нього. Наприклад, добровільна економія електроенергії, тепла та ін. у великих за розміром спільнотах, скажімо, у містах, малоймовірна, оскільки шкода від однієї людини розподіляється між багатьма, кожен може не брати себе в розрахунок. Деякі політологи і соціальні психологи доводять, що суспільство краще розподіляти на невеличкі територіальні спільноти. Ще російський революціонер П. Кропоткін у книзі «Взаємна допомога серед тварин і людей», яка вийшла в 1902 році, висловлював думку про доцільність у суспільстві маленьких громад, які одностайно приймають рішення заради загальної справи.

*Комунікація*- це теж один із способів уникнути соціальної пастки. Комунікація дозволяє групі набагато поліпшити кооперацію. Обговорення дилеми підвищує групову ідентичність, що підсилює піклування про благополуччя групи. Обговорення дозволяє людям зважитися на співробітництво. Співробітництво є взаємовигідним, але воно потребує ризику. Відкрите, вільне обговорення часто зме­ншує недовіру. Відсутність співробітництва підсилює недовіру. В експериментах комунікація зменшує недовіру, дозволяючи людям досягти узгодженості, яка забезпечує їх взаємну вигоду.

Коли люди конкурують через обмежені ресурси, людські стосунки часто стають ворожими. В своїх знаменитих експериментах Музафар Шеріф виявив, що змагання «я виграв - ти програв» швидко перетворює незнайомців у ворогів, породжуючи відкриту конфронтацію навіть у чесних хлопчаків.

Конфлікти виникають і тоді, коли люди відчувають, що з ними обходяться несправедливо. Згідно з теорією балансу вкладу і доходу, люди визначають справедливість як розподіл винагород пропорційно внеску кожного. Конфлікти виникають тоді, коли люди не погоджуються з оцінками своїх внесків і сумніваються у справедливості винагород. Деякі теоретики стверджують, що люди інколи визначають справедливість не як баланс, а як зрівнялівку або навіть урахування потреб. Конфлікти часто мають невелике ядро несумісних цілей, що оточені товстою мантією викривленого сприйняття мотивів і цілей супротивника. Часто у конфліктуючих сторін виникає дзеркальне сприйняття. Коли обидві сторони впевнені, що «ми миролюбні - вони агресивні», кожна може звертатися до іншої таким способом, який провокує підтвердження цих очікувань.

Отже, в реальному житті, як і в лабораторних експериментах, ми можемо уникнути соціальних проблем, встановлюючи правила, що регулюють егоїстичну поведінку; зберігаючи соціальні групи малими, щоб люди відчували відповідальність один за одного; поліпшивши комунікацію, що зменшить недовіру; змінивши матрицю гри у бік більшої окупності співробітництва і апелюючи до норм альтруїстичної поведінки.

**Розділ 6.**

**Соціальна психологія груп**

6.1. Проблема групи в соціальній психології

Історія наукового вивчення груп нараховує майже півтора століття. В нашому світі проживає біля 6 млрд. окремих індивідів, які в процесі своєї життєдіяльності об’єднуються у певні групування, яких нараховується дуже багато, і всі вони різні. Існує біля 200 національно-державних об’єднань, 4 млн. громад у різних населених пунктах, 20 млн. економічних організацій і сотні мільйонів інших формальних і неформальних груп, таких, як сім’я, збори мешканців або побачення закоханих. Іноді групи – це просто люди, які знаходяться поруч.

Виникає питання: чи можна назвати «групою» людей, які знаходяться поруч, але не взаємодіють (наприклад, в одній аудиторії абітурієнти здають екзамен).

Такі групи людей визначаються як *несоціальні групи* (термін уведений американським психологом Е.Аронсоном). Основне питання, що стосується цих груп: як впливає на людину сам факт присутності інших людей? 100 років тому психолог Норман Тріплет (1898) поставив один з найперших лабораторних експериментів в соціальній психології, під час якого з’ясували, що велосипедисти показують кращий результат, коли вони змагаються один з одним, а не з секундоміром. Подальші експерименти показали, що соціальне збудження (присутність інших людей) поліпшує виконання простих задач (соціальна фасилітація) і погіршує виконання складних (соціальна інгібіція).

Коли визначається поняття «група», то більшість соціальних психологів у цьому понятті розуміють не просто різнорідну компанію людей, що випадково опинились в одному й тому самому місці. Коли йдеться про групу, то уявляють собі людей, які зібралися разом для виконання якоїсь задачі.

Соціальна група визначається як зібрання двох і більше людей, які взаємодіють один з одним і залежать один від одного в тому розумінні, що загальні потреби і цілі спонукають їх розраховувати один на одного.

Людина не може перебувати поза якою-небудь групою довгий час. Поза суспільством, поза групою собі подібних вона деградує, втрачає здатності спілкування, взаємодії. Прототип Робінзона Крузо - моряк А. Селкір після тривалого перебування на безлюдному острові так і не зміг, повернувшись додому, стати знову повноцінним членом суспільства: він шукав самотності, жив в глухому куті садиби свого батька і досить скоро помер. На жаль, для людини вільний і широкий вибір групи не завжди є можливим. А тому ми все життя шукаємо найбільш придатну для нас спільноту, вибираємо ті або інші групи, адаптуємося до них, стверджуємося в тій або іншій ролі, боремося за змінення статусу, шукаємо компроміс між вимогами групи і власними принципами.

Людина як член групи - тільки одна з іпостасей самореалізації і самовиявлення людини, але дуже важлива, в ній людина проживає значну частину свого особистого часу. З приводу цього К.Левін зауважив, що соціальний клімат, в якому живе дитина, є важливим для її розвитку так само, як повітря, яким вона дихає. Група, до якої вона належить, - це ґрунт, на якому вона буде дорослішати. Її ставлення до групи і статус в ній - найбільш важливі фактори, що забезпечують відчуття безпеки. Не дивно, що та група, частиною якої є людина, і культура, в якій вона живе, значною мірою детермінують її поведінку і характер. Іншими словами, вони значною мірою визначають її особистий стиль життя, направленість і продуктивність її планів.

По відношенню до особистості група може грати як позитивну, так і не­гативну роль. Якщо вона забезпечує задоволення потреб особистості, а встановлений нею статус відповідає очікуванням особи, це можна вважати позитивним моментом у розвитку особистості (професійному, соціальному, культурному, фізичному та ін.). Якщо цього не спостерігається, можлива деградація особистості, викривлення розвитку, конфлікт між особистістю і групою. Особливо це є важливим для особистості, яка знаходиться на стадії задоволення потреб в повазі і самореалізації.

Негативний вплив групи на особистість може виявлятись у здатності групи підпорядковувати собі людину, заставити її вчиняти дії, які суперечать її власним переконанням, але це відбуватиметься в тому випадку, коли перебування в ній людини є більш цінним, ніж збереження власних моральних принципів або якщо вихід з групи ставить під загрозу здоров'я, життя.

*Отже,* *основними є наступні ознаки групи*:

* частота і кількість контактів між членами групи;
* індивіди визнають свою групову належність і беруть участь у єдиній системі розподілу ролей;
* сумісна діяльність (її зміст та характер), цілі та задачі цієї діяльності;
* члени групи ідентифікують себе з груповими ідеалами і сприймають групу як джерело задоволення;
* члени групи знаходяться у кооперативній взаємозалежності і координують власні дії стосовно навколишнього оточення;
* певний тип відносин між індивідами, які складаються на основі взаємодії;
* прийняті в групі норми та правила, які б відповідали цим відносинам;
* усвідомлення членами групи своєї належності до неї („ми-почуття");
* феномен атракції (привабливості);
* рівень згоди, який визначається кількістю та тривалістю контактів;
* наявність групових атрибутів (назва, символи, числа), які засвідчують „ми-почуття";
* зовнішня та внутрішня організація, яка відповідає зазначеним вище ознакам;

*Основні функції групи:*

* + *регулятивна* – визначає особливості поведінки людей у колективі, задає зразки взаємостосунків;
  + *оцінна* – регламентує систему критеріїв для кваліфікації вчинків, стосунків;
  + *санкціонуюча*– визначає способи реагування групи на вчинки окремих її членів та вжиття до них системи санкцій;
  + *стабілізуюча* – формує психологічну стійкість групи, тобто критичне ставлення до негативних соціальних впливів.

Існують різі класифікації соціальних груп в залежності від принципів, на основі яких вони побудовані. Так, Г.М. Андрєєва вважає, що якщо виходити з того, що група є суб'єктом соціальної діяльності, то основою класифікації повинна бути соціологічна класифікація груп у відпо­відності з їх місцем в системі суспільних відносин. При цьому розрізняють:

*Умовні (номінальні) групи* - це групи, які виокремленні за певною формальною ознакою (освіта, вік, стать, професія, етнічна, політична чи релігійна належність). Члени такої групи можуть не перебувати в безпосередньому контакті. Такі групи часто називають статистичними (жінки, пенсіонери, фермери та ін.).

*Реальні групи* утворюються для досягнення спільних цілей, які об'єднують людей на основі їх потреб та інтересів, поєднання зусиль, необхідних для спільної діяльності. У реальній групі, ні відміну від умовної, обов’язково наявне психологічне спілкування, за допомогою якого стають можливими групові рішення, оцінки, думки, спільна мова між членами групи. Реальні групи - це об'єднання людей, що взаємодіють між собою.

Серед реальних груп існує і такий їх вид, як *лабораторні групи*, які здебільшого фігурують в загально-психологічних дослідженнях. На відміну від них існують *природні групи*. Соціально-психологічний аналіз здійснюється в обох різновидах реальних груп.

Природні групи можуть бути великими і малими. Критерієм такого розподілу є безпосередність та опосередкованість спілкування.

Ще однією суттєвою ознакою цих груп є їх чисельність. Кількісний склад групи - важлива її характеристика, її нижня та верхня межі - важливий чинник взаємодії, прийняття рішення, керівництва, а також її динамічних процесів. З приводу нижньої та верхньої меж психологами висловлюються різні думки. Вважається, що група може мати двох осіб (діади). Деякі дослідники висловлюють думку, що нижньою межею малої групи є 3 особи (тріади). Існують також різні думки щодо верхньої межі малої групи (від 7-10 до 45 і більше її членів). Деякі психологи, посилаються на магічне число 7+2. Досвід людства показує, що різні функціональні первинні угрупування (дитячі, виробничі, наукові, військові) коливаються у цих межах.

У *малій групі* спілкування відбувається як безпосереднє (тобто члени спілкуються прямо, без посередників). *Велика група* характеризується опосередкованим, здебільшого анонімним характером спілкування, що зумовлено неможливістю прямого контакту членів групи через численність її членів. До великих груп належать нації та етнічні спільності, класи, соціальні рухи, вікові групи.

Взаємодія членів групи може бути тимчасовою (демонстрація, черга) і постійною (клас, бригада). У зв’язку з цим виокремлюють *тимчасові і постійні* групи.

Взаємодія у групі може бути організованою і неорганізованою. Відповідно розрізняють групи *організовані* (формальні) і *неорганізовані* (неформальні).

Хоча для кожної особистості в процесі її соціалізації першою реальністю є малі соціальні групи (сім’я, первинні колективи, коло близьких людей, друзі), вплив цих спільностей зумовлений ширшими соціальними групами. Тому аналіз групових відносин доцільно починати з розгляду великих соціальних груп.

6.2. Психологічні характеристики великих соціальних груп

Великі групи поділяють на два різновиди: випадкові масові спільності, які стихійно виникають і короткочасно існують (натовп, публіка, аудиторія), і соціальні групи, тобто групи, які склалися у ході історичного розвитку і тому довготривалі, стійкі у своєму існуванні. Передусім це етнічні групи (нації), соціальні класи та прошарки, професійні, вікові групи (молодь, літні люди і т.д.).

Типовим прикладом масової спільності є *натовп* – відносно короткочасне, безструктурне скупчення людей, об’єднаних безпосередньою просторовою близькістю. Натовп не має чітко усвідомленої мети, дії його учасників зумовлені якимось зовнішнім стимулом та загальним емоційним станом.

За характером поведінки виокремлюють такі *види натовпу*: випадковий, пов’язаний з інтересом до якоїсь події; діючий, що може бути агресивним, панічним, корисливим, екстатичним; експресивний, в якому виражаються спільні почуття (радості, протесту, горя та ін.)

Натовп – це дуже динамічне, мінливе утворення людей, він легко переходить від одного стану до іншого. Саме тому натовпом водночас і легко, і важко керувати. Особливістю натовпу є те, що конкретна особа в ньому тимчасово втрачає деякі свої характерні ознаки і набуває нових – спільних для всіх індивідів, що його складають. Характерним при цьому є зниження інтелекту, втрата особистої відповідальності, підвищення афективності та ін. З цього приводу у Г.Лебона є думка, що натовпом може бути не тільки скупчення революційних робітників, а й скупчення академіків.

Етнічна група (від грец. ethnos – плем’я, народ) – тип великої соціальної групи, що формується і розвивається природно-історичним шляхом. Одну етнічну групу відрізняють від інших спільні культура, мова і психічний склад, до якого належить і національна самосвідомість. Як синоніми поняття «психічний склад нації» використовуються поняття «національний характер», «ментальність» або «менталітет». Поняття менталітету переважно відображає внутрішній стан суб’єкта і його світобачення, тоді як під національним характером здебільшого розуміють певні зовнішні, поведінкові ознаки.

У працях видатних представників української думки XIX ст. М.Костомарова, Д.Чижевського, Ю.Кульчицького, а також сучасних дослідників (О.Донченко, С.Тагліна, П.Гнатенка та ін.) були окреслені найбільш узагальнені риси українського національного характеру. Це такі риси, як демократичність, волелюбство, емоційність, інтровертованість, індивідуалізм, амбіційність (гоноровитість), недостатня розвиненість соціальної волі, упертість, консерватизм.

6.3. Психологія малої соціальної групи

*Малу соціальну групу* можна визначити як кількісно невелику групу, де люди об’єднані спільною діяльністю, безпосередньо контактують один з одним, мають спільну мету та інтереси, які визначають певну організацію, тривалість існування та деяку однорідність поведінки її членів.

Класифікувати малі соціальні групи можна за наступними ознаками:

1. За типом головної діяльності та головної функції:

* виробничо-трудові;
* соціально-політичні;
* навчально-виховні;
* виконавчо-примусові;
* сімейні;
* військові;
* спортивні;
* аматорські.

2. За соціальною спрямованістю:

* соціально корисні;
* соціально небезпечні.

3. За мірою організації:

* неорганізовані, випадкові;
* цільові (зовні організовані або внутрішньо організовані).

4. За типом структури:

* формальні;
* неформальні.

5. За мірою безпосереднього впливу на особистість:

* первинні (сім’я, клас);
* вторинні (школа, факультет);
* референтні.

6. За мірою відкритості:

* відкриті;
* закриті.

7. За мірою стійкості внутрішніх зв’язків:

* згуртовані;
* мало згуртовані;
* роз’єднані.

8. За тривалістю існування:

* короткочасні;
* довготривалі.

Ефективність діяльності групи залежить від її розміру.

Її нижні кількісні межі:

1. дві особи (діада);
2. три особи (тріада), коли третя людина бере роль «третейського судді».

Верхні кількісні межі:

1. 7-10;
2. 7±2;
3. до 45 і більше осіб.

Мотивація такого розподілу: суспільний досвід як свідчення дієздатності різних функціональних первинних угруповань (дитячих, виробничих, наукових, військових). Залежно від одного провідного критерію можна також виокремити соціально-економічні, соціально-політичні, аматорські (самодіяльні), національні, вікові, статеві, територіальні, побутові групи тощо.

Існують й інші позиції:

1. Пошук кількісного складу малої групи (нижнього, верхнього, оптимального) є недоцільним, оскільки слід керуватися принципом функціональної необхідності її діяльності (М.Н.Корнєв, А.Б.Коваленко).

2. За К.К.Платоновим, група з 20-25 осіб є ефективною для навчальної діяльності, 5-7 осіб – це дієздатна група вчених; 3-5 осіб – оптимальна група для вивчення іноземної мови.

Таким чином, у визначенні малої групи основним критерієм є безпосереднє спілкування, а не її кількісний склад.

**Розділ 7.**

**Динамічні процеси в малій групі**

* 1. Поняття про групову динаміку, її процеси та механізми

Вперше поняття «групова динаміка» було використано К.Левіним у 1939 році. Найчастіше під *груповою динамікою* *розуміється* *сукупність групових процесів, які відображають весь цикл життєдіяльності групи та її етапи: утворення, функціонування, розпад, а також ті прийоми та методи, які дають змогу вивчати внутрішньогрупові процеси в умовах лабораторного експерименту.*

Термін «групова динаміка» також використовується для позначення наукової школи в соціальній психології, створеної К.Левіним.

До внутрішньогрупових динамічних процесів належать: розвиток групи, нормоутворення, феномен групового тиску (конформність), групова згуртованість, прийняття групового рішення, керівництво та лідерство тощо.

Основними механізмами групової динаміки є:

1. Розв’язання внутрішньогрупових суперечностей.
2. Психологічний ціннісний обмін.

Дослідники групового розвитку вказують на наявність наступних внутрішньогрупових суперечностей:

А) між зростаючими можливостями групи і її актуальною діяльністю;

Б) між прагненням членів групи до самореалізації і, одночасно, до інтеграції з групою;

В) між поведінкою лідера і очікуваннями, які пов’язують послідовники з його діями.

Перехід групи з одного рівня розвитку на інший відбувається стрибкоподібно завдяки загостренню суперечностей та їх наступному розв’язанню. Лише після проходження групою серії конфліктних фаз структура групи остаточно стабілізується.

Механізм психологічного ціннісного обміну ґрунтується на так званих «ціннісних внесках» індивіда, під якими розуміють будь-які корисні дії, адресовані як окремим членам, так і групі загалом.

* 1. Утворення та розвиток малої групи

Виникнення організованої малої групи слід розглядати як двощаблевий процес. Він полягає, по-перше, в оголошенні малої групи формальною, офіційною ланкою соціальної організації (наприклад, робоча бригада створюється у зв’язку з виникненням нового виробництва, а шкільний клас – у зв’язку з приходом дітей в систему освіти) і, по-друге, в наповненні її конкретними індивідами, здатними взаємодіяти і кваліфіковано розв’язувати організаційні завдання.

Перший етап виникнення детермінований вимогами організаційної структури і не залежить від окремих індивідів, що до неї належать. Другий етап зумовлений не тільки активністю організаційної структури, а й особистими спонуканнями індивідів, їхніми бажаннями, очікуваннями, потребами та мотивами.

Вирішальний вплив на розвиток малої групи справляє специфіка соціально заданих цілей групи. Існують двовимірні та одновимірні моделі розвитку групи. Двовимірні моделі передбачають виокремлення двох головних сфер життєдіяльності груп:

* ділової (інструментальної);
* емоційної (експресивної).

Згідно з відомою моделлю Б.Такмена, у кожній із зазначених сфер передбачається проходження групою чотирьох стадій розвитку:

* + «перевірки і залежності», яка включає орієнтування членів групи щодо характеру дій кожного і пошуку взаємоприйнятної міжособистісної поведінки в групі;
  + «внутрішнього конфлікту», головна особливість цієї стадії полягає у порушенні взаємодії і відсутності єдності між членами групи;
  + «розвитку групової згуртованості», яка досягається шляхом поступової гармонізації відносин, усунення міжособистісних конфліктів;
  + «функціонально-рольової співвіднесеності», що пов’язана з утворенням рольової структури групи (коли кожен член групи відіграє індивідуально-неповторну роль при розв’язанні спільного завдання).

Одновимірні моделі розвитку малої групи враховують зміни в окремо взятій сфері групової активності: або в діловій (інструментальній), або в емоційній (експресивній).

Існують також моделі колективоутворення (розроблені вітчизняними дослідниками Л.І.Уманським, А.В.Петровським, О.В.Киричуком та ін.), котрі виходять з тези про колектив як вищій рівень розвитку малої групи, що формується на засадах спільної соціально значущої діяльності. В цих моделях виокремлюється особлива стадія розвитку групи – *корпорація* – *група з гіпертрофованими рисами автономізації, які ведуть до ізоляції від інших груп.* На думку дослідників, своєчасне виявлення і усунення в групі елементів корпоративності, ефективне включення її до міжгрупової взаємодії здатні вивести групу на рівень *колективу*(характеристиками якого єрозвинена організаційна структура, високий рівень групової підготовки і співробітництва, процеси групової ідентифікації та ін.).

* 1. Нормативна поведінка в групі

Терміном «норма» позначають стандартизовані правила поведінки, що приймаються членами групи. Групові норми регулюють діяльність групи як організованої одиниці в її рухові до певної мети. Для індивіда існування системи норм важливе тим, що вона забезпечує його сукупністю орієнтирів у навколишній дійсності, розставляючи для нього знаки оцінки об’єктів та явищ. Дотримання групових норм забезпечується відповідними санкціями.

*Соціальні санкції* – *це засоби соціального контролю, які виконують функції інтеграції групи, регуляції поведінки її членів.* Розрізняють *позитивні санкції*, тобто заохочення до дій, бажаних для групи, схвалюваних нею, та *негативні* – як покарання за небажані дії. Для більшості людей найдієвішими є менш формальні санкції, вияви схвалення чи несхвалення.

Ті, хто близькі до порушення прийнятих правил, часто зупиняються, помітивши осуд з боку інших. Особливо ефективні: *насмішка, чутка, відмова оточення поважати права порушника.* Соціальні санкції необхідні також, коли доводиться навчати новачка або у критичних ситуаціях. Проте навіть за цих обставин вони ефективні лише тоді, коли існує згода щодо правильності їхнього застосування і авторитету тих, хто уповноважений їх застосовувати.

Вплив групи на індивіда виявляється в його бажанні узгоджувати свої дії з нормами, прийнятими в групі, і уникати тих дій, які можуть розглядатися як відхід від них.

Якщо індивід не погоджується із чинними груповими нормами, то може бути членом групи лише номінально, але не психологічно.

Водночас норми можуть бути чинниками ригідності групи та особистості, обмежувати їхню діяльність у нових чи незвичних ситуаціях, гальмувати процеси групового та індивідуального розвитку.

Проблема нормативного впливу групи на поведінку індивіда складається з чотирьох відносно самостійних питань:

* вплив норм групової більшості;
* нормативний вплив групової меншості;
* наслідки відхилення індивіда від групових норм (соціальні санкції);
* референтні групи особистості.

Вплив норм групової більшості на поведінку індивіда пов’язаний з таким явищем, як *конформізм.* *Конформізм – це**пасивне, пристосовницьке прийняття групових стандартів у поведінці, безапеляційне визнання існуючих порядків.*

Поняття конформізму охоплює такі явища, як *конформна поведінка і конформність.* Конформна поведінка (досліджувалась в експериментах С.Аша, М.Шеріффа, С.Мілграма та ін.) – це ситуативна поведінка індивіда в умовах групового тиску (впливу) – реального чи лабораторного.Конформна поведінка виникає тільки у разі конфлікту (реального чи уявного) між індивідом та групою. Можливість появи конфліктної ситуації пов’язана з розбіжністю думок чи позицій індивіда і групи. Побоювання індивіда залишитись в ізоляції призводить до того, що він приймає точку зору групи. Так, в експериментах було показано, що із збільшенням одностайних відповідей у групі кількість конформних відповідей піддослідних теж збільшується. Але якщо у цій більшості хоча б одна особа не погоджується з думкою інших, відсоток конформних відповідей значно зменшується (відсутня ізоляція).

М.Дойч та Г.Джерард довели, що анонімність відповіді піддослідного позитивно корелює з його стійкістю. Важливими чинниками конформної поведінки є розмір групи, її структура, міра згуртованості. Так, існує позитивна залежність між згуртованістю, авторитетністю групи, з одного боку, та конформністю – з іншого. Конформна поведінка залежить також від особливостей самого завдання, яке розв’язується, його чіткості, інформативності, новизни, зрозумілості для індивіда. На конформну поведінку впливають індивідуальні та особистісні характеристики членів групи (їх конформність).

Так, було з’ясовано, що жінки конформніші, ніж чоловіки; у молодшому віці (до 15-16 років) конформність вища, ніж у старшому.

Конформні особи виявляють менший інтелект, ніж незалежні, вони демонструють недостатню силу характеру, невміння володіти собою у стресових ситуаціях, характеризуються заниженою самооцінкою. У стосунках з іншими людьми їм більш властиві авторитарність, занепокоєність думкою про них інших людей.

Альтернативою конформності слід визначати не нонконформність, тобто нехтування будь-якими груповими нормами та цінностями (це конформність «від супротивного»), а самостійність людини, її незалежність, тобто селективне ставлення до різних форм психологічного примусу.

Останнім часом дедалі більшого значення набувають дослідження нормативного впливу групової меншості. Це зумовлено тим, що у демократичному суспільстві часто саме меншість пропонує прогресивніші рішення у політиці, економіці, мистецтві та ін. Експерименти Д.Лемана, І.Депорта, Ж.Луерна показали, що піддослідні з високим статусом відносно мало змінюють свою оцінку під тиском групи, причому групова норма змінюється в бік оцінки цих осіб. Також було показано, що досить одного вислову (не обов’язково публічного), який суперечить думці більшості, щоб піддослідний не піддавався груповому впливу. У дослідженнях впливу меншості сама «меншість» розуміється як та частина групи, яка має менші можливості впливу (авторитетом, статусом, владою та ін.). З цієї точки зору чисельна меншість фактично може бути «більшістю», якщо вона здатна нав’язати своє уявлення іншим членам групи. Умовами, які дають змогу меншості впливати на групу, є:

* послідовність;
* стійкість поведінки меншості;
* єдність членів меншості в конкретний момент;
* збереження, повторення позиції в часі;
* впевненість у правильності своєї позиції;
* чітка логічна аргументація.

Поняття «референтна група» вперше біло запропоновано американським психологом Г.Хайменом у 1942 р. для позначення будь-якої реальної чи уявної групи, з якою індивід співвідносить себе як з еталоном і на норми, оцінки, цінності якої орієнтується у своїй поведінці, самооцінці, стосунках з іншими. Регуляція поведінки індивіда здійснюється через дві головні функції референтних груп: *нормативну та порівняльну*. За допомогою референтних груп здійснюється соціальний контроль за поведінкою особистості, отже, референтні групи – необхідний чинник соціалізації особистості.

* 1. Проблема групової згуртованості

Проблема групової згуртованості є однією з найважливіших у розгляді особливостей формування малої групи. Групова згуртованість характеризується тим, якою мірою члени групи бажають залишатися в ній (Д.Картрайт).

Група задовольняє індивіда тільки в тому разі, якщо об’єктивна цінність одержуваних людиною виграшів перевищує суб’єктивну значущість докладених нею зусиль і якщо дана група забезпечує перевагу виграшів над програшами більше, ніж будь-яка інша група.

Таким чином, згуртованість групи має дві головні утворюючі:

* по-перше, це міра привабливості групи;
* по-друге, - сила притягування інших досяжних груп.

Виходячи з цього, групу можна визначити як сукупність індивідів, пов’язаних таким чином, що кожний із них розцінює переваги від об’єднання як більш значущі, ніж ті, які можна одержати поза групою.

Репертуар засобів підтримання групової єдності включає все, що:

1. сприяє підвищенню індивідуальних виграшів і дає можливість членам групи досягти результатів, необхідних для задоволення їхніх особистих інтересів;
2. зменшує розмір витрат, які здійснює кожний у процесі реалізації спільної мети;
3. підтримує у членів групи очікування додаткових переваг від перебування в ній (престиж групи, ясність цілей, особисті якості членів групи).

Дослідження взаємозв’язку згуртованості та продуктивності діяльності групи виявили, що лінійної залежності між ними не існує. Головні чинники, які впливають на взаємозв’язок цих двох змінних – це прийняті в групі норми та мотивація до праці. Групова згуртованість пов’язана з феноменом міжособистісної сумісності. Остання розглядається як взаємне прийняття партнерів по спілкуванню та спільній діяльності, яке базується на подібності чи взаємній доповнюваності соціально-психологічних та індивідуально-психологічних характеристик: мотивів, інтересів, установок, характерів, темпераментів тощо. Критерієм міжособистісної сумісності є суб’єктивна задоволеність партнерів процесом та результатами взаємодії, яка супроводжується взаємними симпатіями, взаєморозумінням, взаємоповагою.

* 1. Лідерство і керівництво в малих групах

Визначальний вплив на способи організації групової діяльності справляють форми керівництва, які складаються стихійно і нестихійно. У першому випадку йдеться про *лідерство*, в другому – про офіційне *керівництво*.

*Лідер* – це член групи, який спонтанно висувається на роль неофіційного керівника в умовах значущої для групи ситуації, щоб забезпечити організацію спільної діяльності людей для успішного досягнення спільної мети.

Лідерство за своєю природою є результатом як об’єктивних (інтереси, мета, потреби і завдання групи в конкретній ситуації), так і суб’єктивних (індивідуально-особистісні особливості індивіда) чинників. Для того, щоб стати лідером групи, людина повинна мати певну сукупність особистісних соціально-психологічних якостей, зокрема високий рівень ініціативності і активності, досвід і навички організаторської діяльності, зацікавленість у досягненні групової мети, бути проінформованою щодо справ групи, товариською і особисто привабливою, а також відзначатися високим рівнем авторитету в групі.

*Керівництво* на відміну від лідерства є офіційно регламентованим соціально організованим процесом. Б.Д.Паригін наводить наступні відмінності між функціями лідера і керівника:

* лідер покликаний здійснювати переважно регуляцію міжособистісних стосунків у групі, керівник здійснює регуляцію офіційних відносин;
* лідерство виникає за умов мікросередовища, керівництво - елемент макросередовища, воно пов'язане з усією системою суспільних відносин
* лідерство виникає стихійно, керівник або призначається, або обирається (процес підконтрольний соціальній системі);
* явище лідерства менш стабільне, залежить від настрою групи, керівництво - більш стабільне;

- керівництво підлеглими порівняно з лідерством має визначенішу систему санкцій;

- процес прийняття рішення керівником значно складніший, він опосередкований обставинами, які не обов'язково мають вито­ки в цій групі, лідер приймає безпосередні рішення, які стосуються групової діяльності;

- сфера діяльності лідера - здебільшого мала група, де він є лідером; сфера дії керівника ширша, оскільки він репрезентує малу групу в більш широкій соціальній системі.

Однак лідер і керівник мають справу з однопорядковим типом проблем, а саме - вони повинні стимулювати групу, націлювати її на вирішення певних задач. В психологічних характеристиках їх діяльності є багато спільних рис. Однак, лідерство - це суто 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.

Спільним для лідерства і керівництва є можливість і здатність розвивати і застосовувати владу, тобто впливати на поведінку інших людей чи на ситуацію. Цей вплив здійснюється за допомогою різних засобів: авторитету, права примусу, традицій, економічних чи ідеологічних механізмів. У психологічному плані міра влади визначається не формальними повноваженнями особи, а залежністю від цієї особи. Чим більша ця залежність, тим більшою є влада цієї особи.

Щоб вивчити психологічний зміст діяльності керівника, можна використати знання механізму лідерства, але одне знання цього ме­ханізму не дасть повної характеристики діяльності керівника. Послідовність в аналізі даної проблеми може бути такою: спочатку виявлення загальних характеристик механізму лідерства, а потім інтерпретація цього механізму в рамках конкретної діяльності керівника.

Соціально-психологічний зміст як лідерства, так і керівництва полягає у тому, що вплив і влада спонукають підлеглих до певної поведінки відповідно до вимог групи і уявлень керівника чи лідера.

Основними теоріями походження лідерства і керівництва є:

1. особистісна теорія лідерства (теорія рис, теорія великих людей), згідно з якою кращі з керівників мають певний набір природжених особистісних якостей. Абсолютним втіленням теорії рис є поняття *харизматичного лідера*;
2. ситуаційна теорія лідерства, згідно з якою у різних ситуаціях виокремлюються члени групи, які мають перевагу над іншими хоча б за однією властивістю, а оскільки саме вона й необхідна в цій ситуації, людина стає лідером;
3. поведінкова теорія, згідно з якою ефективність лідера визначається його манерою поведінки щодо підлеглих.

Стиль лідерства (керівництва) означає метод роботи керівника, його характерну манеру поводитися; під стилем розуміється типова для лідера система способів та прийомів впливу на підлеглих. Вченими були виокремлені три основні стилі лідерства (керівництва): *авторитарний, демократичний* та *ліберальний.*

*Авторитарне керівництво* відзначається високою мірою влади керівника.

*Демократичне керівництво*здійснюється за принципом поділу влади і участі підлеглого в управлінні, відповідальність при цьому не концентрується, а розподіляється.

*Ліберальне* керівництво характеризується мінімальною участю керівника в груповій діяльності, група при цьому має можливості приймати власні рішення.

**Розділ 8.**

**Проблема особистості в соціальній психології**

* 1. Поняття особистості в психології

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».

Поняття *«індивід»* означає окремого представника людського роду в єдності його набутих та природжених особливостей, носія індивідуально своєрідних психофізичних рис.

У понятті *«суб’єкт»* фіксується така характеристика індивіда чи групи, як здатність бути носієм предметно-практичної діяльності, джерелом активності, спрямованої на об’єкт.

Неповторність поєднання природних та соціальних якостей індивіда, що втілюється у проявах його темпераменту, характеру, здібностей, специфіці потреб та інтересів, стилю діяльності, визначається поняттям *«індивідуальність».*

Для філософії, соціології, психології, у тому числі для соціальної психології головним об’єктом дослідження є *особистість* людини.

Існує багато визначень особистості, що пов’язано з багатозначністю цього поняття. Узагальнюючи відомі підходи, можна визначити, що *«особистість»* - це стійка система соціально значущих рис людини, зумовлених її включеністю до системи суспільних відносин і сформованих у процесі спільної діяльності і спілкування з іншими людьми. В понятті особистість відображено те, що індивід має властивості, які набуваються в суспільстві, в процесі сумісної діяльності із собі подібними. Особистість – це соціальні якості людини.

У дослідженні особистості виділяють три основних періоди:

* філософсько-літературний;
* клінічний;
* експериментальний.

Перший починається зі стародавньої історії, продовжується в розробках філософів Нового часу (Декарт), французької і німецької філософії XVIII ст. (Гельвецій, Гольбах, Кант, Гегель), в екзистенціалізмі кінця XIX ст. (Кьєркегор та ін.), а також першої половини XX ст. (Хайдеггер, Сартр).

Основними проблемами особистості в філософсько-літературний період були питання про моральну і соціальну природу людини, її вчинки і поведінку, свободу і відповідальність та інше.

В перші десятиріччя XIX ст. проблема особистості починає досліджуватись також лікарями-психіатрами, які стали проводити си­стематичні спостереження особистості хворого, вивчати історію його життя для того, щоб краще зрозуміти його поведінку. Отримані дані пов'язувались з діагностикою природи людської особистості.

В центрі уваги психіатрів опинились особливості особистості, які виявлялись у хворої людини. В подальшому було встановлено, що ці особливості є помірно вираженими практично у всіх здоро­вих людей, а у хворих вони є гіпертрофованими.

В перші десятиліття XX ст. вивченням особистості стали займа­тись також професійні психологи, які до цього часу звертали увагу лише на дослідження пізнавальних процесів і станів людини. Вони намагались зробити свої дослідження експериментальними, ввели математико-статистичну обробку даних з метою перевірки гіпотез і отримання достовірних фактів. Важливою задачею цього періоду ви­вчення особистості стала розробка надійних і валідних тестових методів оцінки нормальної особистості. Піонерами експериментально­го напрямку в дослідженні особистості були англійські психологи Р. Кеттел і Г. Айзенк, а в Росії - Олександр Лазурський.

У вітчизняній психології найбільш відомі дослідження в галузі вивчення особистості пов'язані з теоретичними розробками представників школи Л.С. Виготського. Значний вклад у вирішення про­блеми особистості внесли О.М. Леонтьєв, Л.І. Божович, Г.С. Костюк, П.Р. Чамата.

Наприкінці 30-х років XX ст. в психології особистості почалась активна диференціація напрямків дослідження, в результаті чого уже у другій половині цього віку склалось багато різних підходів і теорій особистості (психоаналітична, гуманістична, біхевіористична та ін.).

Людина не народжується особистістю, а стає нею, тому однією із центральних проблем, безпосередньо пов’язаних з питанням про сутність особистості, її становлення та розвиток, є процес соціалізації індивіда.

* 1. Проблема соціалізації індивіда

Поняття *«соціалізація»* має декілька визначень залежно від аспекту дослідження. Під соціалізацією здебільшого розуміють процес, в ході якого людська істота з певними біологічними задатками шляхом засвоєння системи знань, норм і цінностей набуває якостей, необхідних для її життєдіяльності в суспільстві. В такому розумінні *соціалізація* – це процес розвитку людини як соціальної істоти, становлення її як особистості. Сутність процесу соціалізації полягає в тому, що людина, засвоюючи соціальний досвід, включається в життя суспільства.

У зв’язку з тим, що соціалізація – це процес, який детермiнується конкретними соціально-історичними умовами, його не можна вважати завершеним на якомусь етапі життєдіяльності людини. Соціалізація – це не тільки формування закінченості і зрілості особистісних рис, але й розвиток і модифікація зрілих форм соціальності особистості в ході включення її в систему наявних зв’язків і залежностей. Саме тому дослідники виокремлюють етапи первинної і вторинної соціалізації. Етап первинної соціалізації охоплює дві стадії:

* від народження до початку навчання в школі;
* від початку навчання в школі до початку соціальної зрілості (вступ до трудового життя і вибір професії).

Вторинна соціалізація починається з часу вступу до трудового життя й має кілька стадій, які відповідають переходу від одного соціально-вікового статусу до іншого.

Оскільки процес соціалізації особистості включає як соціально-контрольовані цілеспрямовані процеси, які впливають на особистість, так і стихійні, спонтанні впливи, то потрібно розрізняти *направлену і ненаправлену* (стихійну) форми соціалізації. *Направлена* форма соціалізації (виховання) – це спеціально розроблена певним суспільством система засобів впливу на людину з метою формування її у відповідності з інтересами цього суспільства. *Ненаправлена*, або стихійна форма соціалізації – це, так би мовити, «автоматичне» виховання певних соціальних якостей у зв’язку з постійним перебуванням індивіда в безпосередньому соціальному оточенні.

Зовнішній вплив на індивіда соціокультурного середовища в процесі соціалізації здійснюється через *інститути (агенти) соціалізації* якими є, перш за все, сім’я, система освіти і виховання, ідеологія, засоби масової інформації, неформальні групи. Виокремлюють три групи чинників соціалізації:

* макрочинники (планета, світ, країна, суспільство, держава);
* мезочинники (етнос, місце і тип населення – регіон, село, місто, засоби масової комунікації);
* мікрочинники (сім’я, групи ровесників, учбові, професійні, громадські групи тощо).

Важливою проблемою теорії соціалізації є дослідження механізмів процесу соціалізації. Всі механізми соціалізації поділяють на три групи:

* 1. неусвідомлювані (навіювання, зараження, наслідування, ідентифікація);
  2. усвідомлювані (авторитет, популярність та ін.);
  3. окрема група механізмів, до якої належать санкції заохочення і покарання, що застосовуються в суспільстві.

Процес соціалізації розгортається в трьох сферах, які тісно взаємопов’язані: діяльності, спілкуванні і самосвідомості.

Основними функціями соціалізації є:

- соціальна адаптація;

- інкультурація;

- інтерпретація особистості;

- процес конструювання.

Соціальна адаптація означає засвоєння індивідом соціальних норм, суспільних цінностей, сприйняття соціальних стереотипів, стандартизацію мови, жестів, характерних для індивідів конкретного суспільства.

Інкультурація – це засвоєння традицій певної культури суспільства з метою передачі їх наступному поколінню.

Інтерпретація особистості вимагає розвиток ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування персональної ідентичності, засвоєння спеціальних ролей.

Процес конструювання відображає момент активного відтворення людиною соціального досвіду, який нею засвоєно.

Отже, зміст соціалізації визначається, з одного боку, всією сукупністю соціальних впливів, з іншого – ставленням індивіда до всього цього.

* 1. Економічна соціалізація особистості

В Західних країнах історія дослідження економічної соціалізації налічує декілька десятків років. Дослідження економічної соціалізації у вітчизняній психології розпочалися лише в останні 5 років. В широкому розумінні економічну соціалізацію можна розглядати як процес входження підростаючої людини в економічну сферу суспільства, як формування у неї економічного мислення, засвоєння економічних знань, набуття навичок економічної поведінки і реалізацію їх в реальній дійсності.

Важливим фактором економічної соціалізації особистості на всіх вікових етапах її розвитку є гроші. Через гроші людина зв’язана з іншими людьми в єдину економічну реальність.

Окрім суто економічних функцій гроші є фактором формування психіки людей, створюючи і задовольняючи потреби у виживанні, існуванні, занятті певної позиції в суспільстві.

Існує окремий розділ економічної психології – психологія грошей – в якому вивчаються зміни психіки людей і як наслідок їх поведінка під впливом грошей. Без розуміння ставлення людини до грошей важко зрозуміти механізм економічної поведінки, яка є важливим компонентом процесу економічної соціалізації. Так, психологи з’ясували, що діти з високою самооцінкою надають меншого значення грошам як фактору престижу, а з низькою – ховаються за гроші, прагнуть з їх допомогою закріпити своє становище. Тривожність знаходить відображення в занепокоєнні з приводу витрат, економії і великому фантазуванні на тему грошей.

Новим явищем в економічній поведінці сучасної молоді є підвищення ролі грошової мотивації. Коли людина потрапляє в умови тривалої відсутності грошей, нестачі їх навіть на харчі, її психіка починає деградувати. По-перше, нерідко через безробіття, розорення втрачаються трудові навички, кваліфікація, спрощується образ життя. Людина поступово стає маргіналом. По-друге, оскільки соціальний простір не терпить порожнечі, таких людей легко втягнути в різного роду асоціальні акції.

Дослідження показують, що люди довше зберігають своє здоров’я, залишаються психічно урівноваженими і фізично міцними, якщо не відмовляють собі у задоволенні витрачати гроші. У людей, які відмовляють собі у всьому, більш низькі показники в особистих, фінансових досягненнях, песимістичність. Незадоволеність матеріальним статусом має психологічні наслідки. Нереалізовані потреби, борги, малі заощадження, невтішні порівняння себе з іншими, втрата фінансового контролю над життям здатні викликати тривожність, депресію і навіть серйозні захворювання.

Психологами у дослідженні економічної соціалізації були визначені етапи формування ставлення до грошей у дітей:

* 4-6 років – формуються елементарні поняття про гроші і покупки;
* 8-9 років – розуміння цінності грошей, поняття багатства і бідності;
* 10-12 – більш диференційоване економічне розуміння, вміння побудувати економічні відносини;
* 12-15 – уявлення про гроші наближаються до знань дорослих.

Датські психологи К.Девіс і Р.Тейлор дають батькам рекомендації відносно видачі кишенькових грошей:

* 1. Можна давати кишенькові гроші дитині з 6-7 років.
  2. З самого початку необхідно пояснити дитині смисл виплат і домовлятись про те, які витрати дитині будуть компенсуватись.
  3. Сума повинна бути у межах розумності і збільшуватись з віком.
  4. Маленьким дітям гроші потрібно видавати щотижня у визначений день, а підліткам можна видавати гроші раз на місяць.
  5. Видача кишенькових грошей не повинна ставитись у залежність від поведінки і оцінок і не повинна відмінятись як покарання.
  6. Встановлена сума грошей не повинна збільшуватись під приводом того, що дитина вже все витратила.
  7. Дитині потрібно дозволити витрачати свої гроші за власним вибором.
  8. У дитини повинні бути свої обов’язки у сім’ї, які ніяк не співвідносяться з виплатою їм грошей.
  9. Щорічно (на день народження дитини) сума кишенькових грошей і обов’язки дитини повинні збільшуватись.
  10. Особистість у структурі групових відносин

Поведінка людини у спілкуванні з іншими людьми і групами визначається насамперед тими функціями, які вона виконує, її становищем у структурі внутрішньогрупових відносин: правами і обов’язками щодо інших людей і щодо групи загалом. Місце особистості в суспільстві, яке визначає її спосіб життя і приналежність до певних соціальних, професійних та інших груп, тобто ознаки, що характеризують особистість як певний соціальний тип, фіксуються в понятті *«статус»*. Можна виокремити кілька *статусів* особистості (економічний, політичний, правовий, професійний), які виступають як соціальні ситуації її розвитку, складові інтегрального, соціального статусу. Високий статус забезпечується не тільки повагою кожного члена групи до конкретної людини, а й знанням того, що ця людина користується загальною повагою.

Головними складовими статусу є *авторитет* та *престиж* особистості. Авторитет визначається як вплив особистості на інших людей, зумовлений соціальним станом, посадою, можливістю приймати рішення, тобто співвідноситься з уявленням про певну владу. Підґрунтям авторитету є ті властивості людини, її риси, які за рівнем свого розвитку суттєво переважають такі самі якості інших. Розрізняють такі форми авторитету: моральний, функціональний (діловий, професійний), формальний (посадовий).

Суб’єктивне відношення, пов’язане з оцінкою навколишньої дійсності та вибором оптимальної поведінки, називають *позицією особистості*. Позиція особистості тісно пов’язана і багато в чому зумовлена об’єктивними параметрами життя людини – місцем у соціальній системі, структурі групи і тими правами та обов’язками, які відповідають цьому її стану. Єдність об’єктивного і суб’єктивного (статусу і позиції) в структурі особистості виявляється в її рольовій поведінці. В понятті *«роль»* підкреслюються вимоги і очікування щодо поведінки особистості, яка діє в певній ситуації і посідає певне місце в системі суспільних і групових відносин. Але ці зовнішні вимоги не можуть завжди однозначно визначають поведінку конкретної людини. Прийняття або неприйняття ролі залежить і від поведінки інших людей конкретної соціальної групи, від системи цінностей цих людей і від того, як особистість ставиться до групи, від її позиції та індивідуальних особливостей.

Оскільки особистість завжди взаємодіє з багатьма групами і колективами, відіграючи в кожному з них специфічну роль, виявляючи різну міру активності, вона характеризується комплексом соціальних ролей, які утворюють рольове поле особистості. За допомогою цих ролей особистість включається в усі сфери суспільних відносин. Отже, рольова поведінка – це істотний і необхідний компонент спілкування. Роль є одним з найважливіших засобів соціалізації та регуляції соціальної поведінки.

**Розділ 9.**

**Врахування феномену несвідомого як передумова професіоналізму педагога Нової української школи**

9.1. Необхідність врахування феномену несвідомого в контексті вимог педагогіки партнерства у Новій українській школі

Нова́ украї́нська школа (НУШ) – це реформа [Міністерства освіти і науки](https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D1%96%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE_%D0%BE%D1%81%D0%B2%D1%96%D1%82%D0%B8_%D1%96_%D0%BD%D0%B0%D1%83%D0%BA%D0%B8_%D0%A3%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B8) України, що передбачає створення школи, в якій діти будуть навчатися через діяльність, а основна увага буде спрямовуватись на розвиток компетентностей, а не запам’ятовування фактів. Мета реформи – створити школу, у якій буде приємно вчитися, а також яка буде виховувати відповідальних, активних і підприємливих громадян. Метою повної загальної середньої освіти у НУШ виступає різнобічний розвиток, виховання і соціалізація особистості, яка усвідомлює себе громадянином України, здатна до життя в суспільстві та цивілізованої взаємодії з природою, має прагнення до самовдосконалення і навчання впродовж життя, готова до свідомого життєвого вибору та самореалізації, трудової діяльності та громадянської активності.

Формула НУШ складається з дев’яти компонентів:

- формування компетентностей;

- умотивований учитель, що має можливість розвиватися і свободу впроваджувати нові напрацювання;

- ціннісне виховання;

- автономія для шкіл;

- трикутник партнерства «учень-вчитель-батьки»;

- дитиноцентризм;

- нова структура школи;

- справделивий розподіл публічних коштів;

- сучасне освітнє середовище.

Частиною формули НУШ є педагогіка партнерства, а саме трикутник «учень-учитель-батьки». Передбачається, що родина має бути залучена до навчання дитини, співпрацювати з учителем. Він, у свою чергу, має стати для дитини другом.

Основні принципи педагогіки партнерства:

- повага до особистості;

- доброзичливість і позитивне ставлення;

- довіра у відносинах;

- діалог – взаємодія – взаємоповага;

- розподілене лідерство (право вибору та відповідальність за нього, горизонтальність зв’язків);

- принципи соціального партнерства (рівність сторін, добровільність прийняття зобов’язань, обов’язковість виконання домовленостей).

Абсолютно очевидно, що реалізація поставлених реформою завдань можлива лише за умови постійного особистісного вдосконалення педагогічних колективів шкіл, відсутності деструктивних особистісних проявів (особистісних проблем) у педагогів, а також набуття ними здатності до процесуальної психодіагностики актуальних педагогічних ситуацій та глибинної саморефлексії. Особистiсну проблему суб’єкту непросто розв’язати самостiйно в результаті неусвiдомлюваностi частини її передумов. У поле свiдомостi суб’єкта потрапляють результати дiї особистiсної проблеми: вiдчуття напруженостi, тривоги, самотностi, очiкування невдачi, пiдвищена агресивнiсть або ж пасивнiсть, апатiя, почуття меншовартості, почуття провини, невпевненість тощо. Каузальний (причинний) аспект особистiсної проблеми, пов’язаний з iсторiєю життя й, особливо, з афективними переживаннями дитячого перiоду, з наявнiстю у психiцi стабiлiзованої внутрішньої суперечностi, не усвiдомлюється суб’єктом, а значить суб’єкт приречений нести психологічний тягар, породжений, перш за все, недоліками сімейного виховання у дитинстві, усе своє життя. Звичайно, якщо не отримає професійну психологічну допомогу або не розвине у себе здатності до глибинної саморефлексії. Саме тому врахування феномену несвідомого, зокрема знання змісту таких його явищ, як психологiчнi захисти, логiчна впорядкованiсть несвiдомого, стабiлiзована внутрiшня суперечність психіки. виступає передумовою професіоналізму педагога нової української школи.

Кілька основних класів проявів несвідомого:

1. Неусвідомлювані [мотиви](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%8F), істинний смисл яких не усвідомлюється в силу їхньої соціальної неприйнятності або протиріччя з іншими мотивами.
2. [Поведінкові автоматизми](http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9F%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D0%B0%D0%B2%D1%82%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B8%D0%B7%D0%BC&action=edit&redlink=1) і [стереотипи](http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BF), що діють у звичній ситуації, усвідомлення яких зайве в силу їх відпрацьованості (наприклад, керування автомобілем).
3. [Підпорогове сприйняття](http://uk.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9F%D1%96%D0%B4%D0%BF%D0%BE%D1%80%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D0%B5_%D1%81%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B9%D0%BD%D1%8F%D1%82%D1%82%D1%8F&action=edit&redlink=1), яке в силу великого обсягу інформації не усвідомлюється.

Подiл психiки на свiдоме i несвiдоме є основною передумовою психоаналiзу, представниками якого розроблено ефективнi методи дослiдження несвiдомого.

Основоположником психоаналiзу є З.Фрейд. Вагомий внесок у розвиток психоаналiтичної теорiї зроблено також К.Юнгом, А.Адлером, О.Ранком, А.Фрейд, К.Хорнi, Е.Фромом, Ф.Александером та iн.

До поняття несвiдомого З.Фрейд прийшов шляхом розробки досвiду, пов’язаного з психотерапiєю неврозiв, у формуваннi яких важливу роль вiдiграє психiчна динамiка. Вiн довiв, що iснують психiчнi процеси та уявлення, якi мають важливе значення для душевного життя, хоч i не стають свiдомими. Такi уявлення, вважає З.Фрейд, пов’язанi з сексуальними та агресивними iнстинктами, що прагнуть реалiзацiї. Вони не усвiдомлюються, тому що їм протидiє певна сила. Якщо за допомогою спецiальної технiки (вiльних асоцiацiй) послабити протидiючу силу, то вiдповiднi уявлення можна довести до свiдомостi. Стан, в якому вони перебувають до усвiдомлення, обумовлюється витiсненням. Сила, що сприяє витiсненню, називається цензурою; пiд час психоаналiтичної роботи вона вiдчувається у вигляді опорів пацiєнта. Феномен цензури також є елементом несвідомого. Як зазначає З.Фрейд, розвиток цензури зафіксовано спадково і може відбуватися без допомоги виховання. Мотивом витiснення є несумiснiсть уявлень, що витiсняються, iз соцiальними нормами, якi iнтерiоризуються суб’єктом. Іншими словами, свідомість перебуває у конфлікті з несвідомим в аспекті його асоціальних бажань, що прагнуть бути реалізованими.

Таким чином, дані сучасної психологічної науки чітко вказують на те, що психіка людини має цілісний характер, і цілісність ця забезпечується єдністю свідомої і несвідомої сфер. Отже, свідомість не є єдиним рівнем, на якому представлені психічні процеси, властивості і стани людини, і далеко не усе, що сприймається і управляє поведінкою людини, актуально усвідомлюється нею. Окрім свідомості, в психіці людини є і несвідоме: це ті явища, процеси, властивості і стани, які по своїй дії на поведінку схожі на усвідомлювані психічні процеси, але актуально людиною не усвідомлюються. Їх за традицією, пов'язаною зі свідомими процесами, також називають психічними. Адекватне розуміння зазначеної природи психічного виступає необхідною передумовою психолого-педагогічної компетентності сучасного працівника освітянської галузі. Без такого розуміння значною мірою звужуються перспективи особистісного самовдосконалення педагога та можливості адекватного сприймання ним різноманітних педагогічних ситуацій і реагування на ці ситуації.

9.2. Сутнісні характеристики явища несвідомого

Несвiдоме - це велике коло, яке включає в себе менше коло свiдомого; все свiдоме має попередню несвiдому стадiю, а несвiдоме може залишатись на цiй стадiї i все ж претендувати на повну цiннiсть психiчної дiї. Несвiдоме є психічною реальністю, настiльки ж невiдомою нам у своїй внутрiшнiй сутностi, як реальнiсть зовнiшнього свiту; несвідоме розкривається даними сновидiння в такiй же незначнiй мiрi, як i зовнiшнiй свiт свiдченнями наших органiв чуття. За твердженням З.Фрейда, свiдомiсть - це якiсть психiчного, яка може приєднуватись або не приєднуватись до iнших його якостей.

З.Фрейд розрiзняє передсвiдоме, тобто змiст, який не присутнiй в актуальному полi свiдомостi, але за певних умов може бути усвідомлений i несвiдоме в динамiчному розумiннi, яке назавжди відірване від свідомості і без використання спецiальної технiки, не може бути усвiдомлене. Згідно концепції, яку виклав З.Фрейд у роботі "Тлумачення сновидінь", передсвідоме знаходиться між несвідомим і свідомим, від несвідомого воно відокремлене цензурою, яка не допускає в нього певний зміст. Найістотніша відмінність між несвідомим і передсвідомим полягає у тому, що останнє пов'язується як з символом, так і з мовою, а перше - лише з символом.

Несвiдоме не спiвпадає з витiсненим. На думку З.Фрейда, все витiснене є несвiдомим, але не все несвiдоме є витiсненим: "навiть частина Я... без будь-якого сумнiву несвiдома".

У теорiї З.Фрейда "Я" - це iнстанцiя в структурi психiки, яка вiдповiдає за процес адаптацiї суб’єкта до реальностi, а також узгоджує мiж собою вимоги реальностi та двох iнших психiчних iнстанцiй: "Воно" i "Над-Я". "Я" репрезентує те, що можна назвати досвідченістю, здоровим глуздом і поміркованістю. "Воно", навпаки, репрезентує пристрасті. "Воно" - це сукупнiсть iнстинктивних потягiв, з якими народжується дитина. "Воно" регулюється виключно принципом задоволення, тобто пошуком задоволення iнстинктивних потягiв i уникненням болю. З розвитком дитини пріоритет у регуляцiї психiчної активностi переходить вiд принципу задоволення до принципу реальностi, яким керується "Я". Це означає врахування реальностi, тобто можливостей задоволення iнстинктивних потягiв "Воно". Дитина навчається контролювати свої бажання, вiдмовлятися або зволікати з реалiзацiєю деяких з них на користь iнших, бiльш важливих. Для більш адекватного і повного розуміння "Я" З.Фрейд диференціює його внутрішню сутність, виділяючи "Я" і "Над-Я". "Над-Я", що розвивається слiдом за "Я", є внутрiшнiм представником тих принципiв, якi регулюють стосунки дитини, а потiм i дорослого, з оточуючими людьми. Початок його формування в психологічній літературі пов’язується з уведенням у спілкування з дитиною батьківських заборон, інтроекція яких відбувається під впливом страху покарання і втрати батьківської любові. "Над-Я" формується не за зразком батьків (як конткретного образу), а за зразком їх "Над-Я", а це значить, що воно наповнюється тими традиціями і цінностями, які передаються із покоління в покоління. Протягом життя "Над-Я" збагачується соціальними та культурними нормами і вимогами, а також знаннями, релігією, мораллю. Функцiя "Над-Я" реалiзується значною мiрою несвiдомо, тобто ця iнстанцiя являє собою своєрiдне несвiдоме сумлiння. Як каже З.Фрейд, сутнiсть психiчної динамiки полягає у постiйнiй взаємодiї мiж вродженими iнстинктивними потягами ("Воно") i внутрiшнiми представниками зовнiшнього середовища - "Я" та "Над-Я". А.Фрейд у роботі "Психологiя Я та захиснi механiзми" показала, що суттєвi частини утворень Я самi несвiдомi i потребують допомоги аналiзу для того, щоб стати усвiдомленими.

Існують рiзнi точки зору на сутнiсть несвiдомого. За З.Фрейдом, зміст несвідомого пов'язаний з iнстинктами життя та смертi. Iнстинкти самозбереження i продовження роду є життєстверджуючими; рiзноманiтнi форми агресивностi є проявом руйнiвного iнстинкту смертi. На думку А.Адлера, найважливiше мiсце у несвiдомому належить почуттю меншовартості, яке виникає i фiксується у психiцi внаслiдок того, що дитина вiдчуває себе слабкою i беззахисною перед дорослим. На вiдмiну вiд З.Фрейда, А.Адлер будує уявлення про несвiдоме не на динамiцi iнстинктивних потягiв, а на реакцiї iндивiда щодо почуттів меншовартості, на його прагненнi до влади та до переваги над iншими людьми. Згiдно О.Ранку, сутнiснi характеристики несвiдомого пов’язанi з рiзноманiтними переживаннями дитини в перинатальний перiод. К.Юнг стверджує, що в основi iндивiдуального несвiдомого кожної людини лежить колективне несвiдоме, тобто психiчний досвiд людства, який успадковується. Змiст колективного несвiдомого, як зазначає К.Юнг, мiстить у собi також залишки психiчних функцiй тваринних предкiв людини. Згiдно з твердженням К.Юнга, прадавнє психiчне начало утворює основу нашого розуму подібно до того, як будова нашого тiла започатковується в загальнiй анатомiчнiй структурi ссавцiв. Колективне несвiдоме-це образ свiту, який сформувався за стародавнiх часiв. У цьому образi впродовж тривалого часу викристалiзувалися певнi риси - так званi архетипи. Вони є не лише вiдбитками типового досвiду, який постiйно повторювався, але й силами чи тенденцiями, що зумовлюють повторення того ж самого досвiду. Архетипи являють собою сукупнiсть принципiв iснування несвiдомого, якi можуть активно впливати на свiдомiсть, набувати в нiй символiчних форм i виявлятися у стереотипних реакцiях i способах поведiнки. Протягом життя саме в успадкованих формах архетипів кристалізується особистий досвід суб’єкта. Наявнiсть архетипiв у людськiй психiцi, на думку К.Юнга, пiдтверджується тим цiкавим феноменом, що вiдомi мiфологiчнi образи i мотиви повторюються на всiй Землi в однакових формах.

Отже, поняття несвiдомого в класичному психоаналiзi набуває неоднозначного характеру.

9.3. Попередження соціально-перцептивних викривлень у педагогічній взаємодії. «Захисна» активність психіки

Поняття «соціальна перцепція» визначається як сприймання, розуміння й оцінка людьми соціальних об’єктів: інших людей, самих себе, груп, соціальних спільнот. Педагогічна взаємодія відноситься до області соціальної перцепції, але не вичерпує її. У залежності від співвідношення суб’єкта й об’єкта сприймання виділяють три самостійні класи у процесах соціальної перцепції: міжособистісне сприймання, самосприймання та міжгрупове сприймання. Міжособистісне сприймання і самосприймання виступають вагомими складовими педагогічної взаємодії, від характеру протікання яких залежить ефективність цієї взаємодії.

Процес соціальної перцепції забезпечується певними механізмами та супроводжується феноменами, деякі з яких спричиняють необ’єктивність та викривлення сприйняття. Дослідження в галузі соціальної психології пов’язують соціально-перцептивні деформації з наступними феноменами сприймання: егоцентризм – викривлення інформаційного поля з метою підтвердження власної значимості; ідентифікація – розуміння й інтерпретація іншої людини шляхом ототожнення себе з нею, яка веде до часткової або тимчасової втрати власної ідентичності; стереотипізація; каузальна атрибуція; ефекти ореолу, загального враження, первинності та новизни; прагнення до внутрішньої несуперечливості образу „Я” іншої людини тощо. Часто власні особистісні деструкції викривлено представляються учасником педагогічної взаємодії як вияв психологічної сили, оскільки мають суб’єктивну значущість, пов’язану з інфантильними фіксаціями. Соціально – перцептивні викривлення можуть породжувати непорозуміння у педагогічній взаємодії, неадекватну поведінку, у цілому соціальну дезадаптованість суб’єкта. Таким чином, соціально – перцептивні викривлення виступають одним з основних предметів як індивідуальної, так і групової діагностико-психокорекційної роботи, а також мають бути у центрі уваги педагога, що працює над власним особистісним самовдосконаленням. Мета такої роботи полягає, зокрема, у наближенні до об’єктивної соціальної реальності, яке відбувається завдяки рефлексії елементів ілюзорності у її сприйманні. Соціально-перцептивні викривлення – це складний та багаторівневий психологічний феномен, пов’язаний із дією захисної системи психіки у її базових та ситуативних проявах.

Термiн "психологiчний захист" вперше було використано З.Фрейдом у 1894р. в роботi "Захиснi нейропсихози" для тлумачення боротьби "Я" проти хворобливих думок i афектiв. Пізніше А.Фрейд показала, що захиснi дiї, якi постiйно здiйснюються Я, реалiзуються несвiдомо i можуть бути введенi у свiдомiсть лише цiною значних аналiтичних зусиль. Погляди представникiв рiзних напрямкiв психоаналiзу на причини та сутнiсть психологiчних захистів не спiвпадають. Відповідно до класичної психоаналiтичної теорiї (З.Фрейд, А.Фрейд та iн.) "Я" "захищається" вiд внутрiшнього збудження (сексуальних та агресивних потягiв), уявлень, пов’язаних з цими потягами, а також вiд неприємних афектiв. У концепцiї А.Адлера аналогом "психологiчного захисту" виступають поняття "компенсацiя" i "надкомпенсацiя", а метою "захисної" дiяльностi проголошується подолання почуття меншовартості, що виникає у взаємодiї iндивiда iз зовнiшнiм свiтом. Згiдно з концепцією К.Хорнi, "захисна" активнiсть породжується внутрiшнiм конфлiктом, один полюс якого створює потреба у безпецi, а другий - прагнення до самореалiзацiї. Одна з трьох стратегiй виходу з цього конфлiкту (прагнення до людей, вiддалення вiд людей або прагнення дiяти проти людей) може функцiонувати як захисний механiзм. У Г.Саллiвена зовнiшнiй свiт породжує в людинi тривогу. Засобом захисту вiд цiєї тривоги є вибiркова увага: людина не помiчає того, що викликає у неї дискомфорт. Агресiя розглядається Г.Саллiвеном також як захист вiд тривоги, пов’язаної зi зовнiшнiм свiтом. Е.Фром вважає, що психологiчний захист виникає вiд почуття самотностi i виявляється в автоматизованому несвiдомому конформiзмi.

Представники класичного психоаналiзу вважають, що "захисний" процес реалізується вiдповiдними механiзмами, бiльшою чи меншою мiрою iнтегрованими в "Я". Це такi механiзми, як витiснення, регресiя, формування реакцiї, iзоляцiя, проекцiя, iнтроекцiя, рацiоналiзацiя, замiщення, сублiмацiя. Вони вiдкритi та описанi З.Фрейдом у зв’язку з дослiдженнями конкретних форм неврозiв. А.Фрейд доповнила цей перелiк такими захисними механiзмами, як: заперечення у фантазiї, словi та дiї, обмеження "Я", iдентифiкацiя з агресором, альтруїстична вiдмова вiд iнстинкту. Таким чином, у психоаналітичній теорії психологiчнi захисти розглядаються як механiзми, що функцiонують автономно.

Особливе мiсце серед захисних механiзмiв належить витiсненню, оскільки воно здатне нейтралізувати потужні iнстинктивні iмпульси, тоді як iншi захиснi механiзми виявляються неефективними.

У словнику знаходимо таке визначення поняття: витiснення - це одна з найважливiших форм психологiчного захисту, завдяки якiй рiзноманiтнi уявлення, що здатнi викликати негативнi емоцiї, переводяться зi свiдомого в несвiдомий стан ("забуваються") або утримуються в несвiдомому станi. Витiснення є унiверсальним психiчним процесом, що лежить в основi становлення несвiдомого як окремої сфери психiки. Але витiснення, на думку А.Фрейд, є не лише найбiльш ефективним, а й найнебезпечнiшим механiзмом. Дослiдниця обгрунтовує це тим, що iзоляцiя "Я" вiд iнстинктивних та афективних процесiв, яка відбувається внаслідок витіснення, може повнiстю зруйнувати цiлiснiсть особистостi.

Важливу роль у формуваннi психіки вiдiграє витiснення зі свідомості дитини лiбiдозних (сексуально-платонiчних) потягів до тих людей, якi пiклуються про неї. Первинними лiбiдозними об’єктами для дитини найчастiше є її батьки; ними можуть бути також iншi особи, якi виконують батькiвськi функцiї (брати, сестри, вихователi). Первинні лібідозні потяги дитини приречені на невдачу через невідповідність цих бажань реальності. Сексуальна допитливість дитини, якій ставить обмеження фізичний розвиток, не має завершення. У роботi «Три нариси з теорiї сексуальностi» З.Фрейд уточнив, що витiснення дитячих лiбiдозних потягів вiдбувається не лише пiд тиском соцiальних вимог, а й автоматично, як наслiдок дiї вроджених механiзмiв. Витiснення сексуальних бажань дитячого перiоду передбачає процес перетворення афектiв. Цей процес означає, що реалiзацiя вiдповiдних бажань викликала б неприємнi вiдчуття замiсть приємних. Дитячi лiбiдознi потяги супроводжуються деструктивними переживаннями власної меншовартості, конкуренцiї з iншими членами родини за лiбiдозний об’єкт, ворожостi по вiдношенню до «конкурентiв», страху перед ними. Цi переживання також витiсняються зi свiдомостi, оскiльки вони пов’язанi з негативними емоцiями.

Впорядкована сукупнiсть лiбiдозних i ворожих бажань дитини, спрямованих на осiб, що реалiзують по вiдношенню до неї батькiвськi функцiї, називається Едiповим комплексом. Так звана позитивна форма Едiпового комплексу означає, що хлопчик переживає любов до матерi, сексуальний потяг до неї i, вiдповiдно, ревнощi до батька з бажанням усунути його як суперника. Внаслiдок первинної бiсексуальностi дитини може виникнути негативний Едiпiв комплекс: нiжне жiноче ставлення до батька i ревниво - вороже - до матерi. У дiвчинки аналогiчний комплекс (любов до батька i вiдчуження матерi чи навпаки) iнодi називають комплексом Електри. Фактично, як твердить З.Фрейд, всi люди переживають повний Едiпiв комплекс, який включає в себе елементи як позитивної, так i негативної його форми. При цьому одна з форм може домiнувати. Якщо позитивна i негативна форми Едiпового комплексу однаково вираженi, то це приводить до формування амбiвалентної установки у ставленнi до обох батькiв.

Якщо для З.Фрейда центральним явищем, яке обумовлює Едiпiв комплекс i пов’язанi з ним подальшi психологiчнi проблеми суб’єкта, є саме дитячi сексуальнi потяги до батькiв, то К.Юнг першоджерело даного феномену вбачає в несексуальних мотивах: бути захищеним, сильним, самостiйним i т.п. У А.Адлера iнтерпретацiя Едiпового комплексу грунтується на розбещеностi дитини, яка прагне домiнувати над матiр’ю. В теорiї цього дослiдника Едiпiв комплекс - це результат материнського потурання дитинi. Е.Фром погоджується з наявнiстю сексуальних потягiв у дiтей, формуванням тривалої залежностi вiд них, втiм вважає, що конфлiкт мiж батьком i сином є характерним для патрiархальних суспiльств, i тому неправильно його iнтерпретувати як сексуальне суперництво. Ставлення батька до сина, яке породжує конфлiкт, суперечить бажанню сина бути незалежним i вiльним. Чим сильнiший тиск з боку батька, щоб зробити сина знаряддям власної мети, тим гострiшим буде конфлiкт. Отже, iснують рiзнi точки зору на природу, походження та рушiйнi сили Едiпового комплексу. Бiльшiсть представникiв психоаналiзу визнають важливу роль Едiпового комплексу в структуруваннi психiки суб’єкта. При цьому витіснений дитячий досвід зберігає свою дієвість не лише у невротиків, а й у психічно здорових людей.

Сучасні дослідження в галузі глибинної психології показують, що провідною характеристикою психологічних захистів є системність, яка визначається центральним захисним механізмом, що складається поза досвідом суб’єкта,- "від слабкості до сили". Розрiзняються базовi та ситуативнi психологiчнi захисти. Базовi психологiчнi захисти як основу захисної активностi психiки вперше в своїх роботах видiлила Т.С.Яценко. Вони пов’язанi з iнфантильним емоцiйно значущим досвiдом суб’єкта i спрямованi на забезпечення незмiнностi та опосередкованості задоволення iнфантильних потреб. Базовi психологiчнi захисти залишаються незмінними в різних ситуативних умовах, їх особливостi визначають iндивiдуальну особистісну неповторнiсть суб’єкта. Ситуативнi ж захисти, хоч i пов’язанi з базовими, в бiльшiй мiрi слугують адаптацiї до ситуацiї "тут i тепер", анiж завершенню тенденцiй, породжуваних потягами дитинства. Психологічні захисти не лише оберігають "Я" суб’єкта від усвідомлення інцестуозних потягів та забезпечують опосередковане задоволення в дорослому житті суб’єкта його інфантильних потреб, а й створюють ілюзію цілісності психіки (суб’єктивна інтеграція), за будь-яких умов, завдяки відступу від реальності, підтримують гідність "Я", породжують ефект хибного кола: відступ від реальності обумовлює соціальну дезадаптованість суб’єкта, що викликає подальшу "захисну" активність психіки. Саме тому рефлексія цієї активності, її усвідомлення є необхідним елементом професійної діяльності педагога, оскільки дозволяє йому упередити відступи від реальності, забезпечити адекватність сприймання різноманітних педагогічних ситуацій та реагування на них.

9.4. Логіка несвідомого та її роль у педагогічній взаємодії

Базові "захисні" установки суб’єкта пов’язані з логікою несвідомого. Це інша логіка (порівняно з логікою свідомого, що виражає "здоровий глузд"). В ній по-іншому існують категорії часу, простору, статі. Проблема логічної впорядкованості несвідомого порушена і розроблена в психоаналізі (З.Фрейд, К.Юнг, С.Леклер та ін.). К.Юнг, зокрема, зазначав, що "в душі є цілі, які перебувають по той бік свідомих цілей, при цьому вони можуть навіть вороже виступати назустріч останнім". Згідно К.Юнгу, архетипи колективного несвідомого "мають щось подібне до власного самостійного життя, ніби життя часткових душ". Таким чином, стверджується існування певної логіки буття і розвитку змісту колективного несвідомого. Відомий французький психоаналітик С.Леклер вважає, що несвідоме проявляється як стійкість «іншої» логіки, яка виявляє виключну потужність, але ніколи не стає єдиною для психіки. В рамках цієї логіки,- пише С.Леклер,- дійсно "пожирають очима", тонуть в тому (чи в тій), кого люблять. На думку С.Леклера, тим, хто претендує на суворе наукове дослідження сутності людини та її історії, рахуватися з цією "іншою логікою" абсолютно необхідно.

Логiка несвiдомого формується на основi "захисних" реакцiй психiки в перiод дитинства як результат пристосування до оточуючої реальностi i зберiгає своє значення на етапi зрiлостi. Важливу роль у її формуваннi вiдiграє табуйованiсть первинних iнцестуозних потягiв i, вiдповiдно, їх чуттєва нереалiзованiсть.

Первинні інцестуозні потяги лежать в основі стабілізованих тенденцій (програм) поведінки дорослого. Така поведінка виявляє внутрішню залежність від нереалізованих дитячих потреб, енергетика яких зберігається. Їй властива ригідність: як в особистому житті, так і у формально-службових ситуаціях поведінкові тенденції суб’єкта мають певну індивідуально-неповторну спрямованість.

Важлива роль у формуваннi логiки несвiдомого належить також iнфантильному психотравмуючому досвiду, такому, як смерть когось iз батькiв, руйнування сiм’ї, надмiрна авторитарнiсть батькiв, застосування ними фiзичного насильства i т.п. Цей досвід усвідомлюється суб’єктом, але його психотравмуючий ефект залишається "за кадром" свідомості, тобто суб’єкт не усвідомлює залежність своєї поведінки від такого досвіду.Проiлюструємо це прикладом. Якщо в сiм’ї батьки блокують iнiцiативу своєї дитини, то одним iз шляхiв її пристосування до цiєї ситуацiї є пасивнiсть i демонстрацiя пiдлеглої позицiї. Такi "захиснi" реакцiї поступово органiзовуються в певну логiку несвiдомого, яка визначає поведiнковi програми суб’єкта. Запрограмованiсть поведiнки особливо виразно проявлятиметься в стосунках з особами, якi у сприйманні суб’єкта втiлюють батькiвський авторитет: вчителями, керiвниками i т.п. В ситуацiях, якi потребують власної iнiцiативи, незалежностi дiй, такий суб’єкт виявляє нездатнiсть до самостiйної дiяльностi або ж невиправдано нехтує вимогами такту i субординацiї, щоб звiльнитись вiд дитячого почуття залежностi. Таким чином, несвiдоме, яке органiзовується в певну логiчно впорядковану систему, весь час нiби примушує суб’єкта займатися невирiшеними проблемами дитинства в процесi актуальної дiяльностi. "Захисна" система при цьому приховує вiд свiдомостi соцiальну дезадаптованiсть суб’єкта та її iнфантильнi джерела. Поведiнковi програми, пiдпорядкованi логiцi несвiдомого, "обслуговують" iнфантильнi потреби "Я", тому властивiстю такої поведiнки є психологiчний егоїзм. Суб’єкт несвiдомо зосереджений на психологiчних потребах власного "Я", iнтереси iнших людей не беруться до уваги або ж враховуються лише у контекстi їх здатностi вiдповiдати несвiдомим психологiчним тенденцiям суб’єкта. Розпiзнавання психологiчного егоїзму ускладнюється тим, що вiн часто приховується за альтруїстичними у соцiальному розумiннi формами поведiнки. Так, матiр може вiддавати всi свої сили пiклуванню про сина i в такий спосiб емоцiйно мiцно прив’язувати його до себе, блокувати його власний потенцiал, самостiйнiсть, вiдповiдальнiсть. Аналiз подiбних випадкiв показує, що за зовнi альтруїстичною поведiнкою лежать егоїстичнi мотиви, обумовленi несвiдомими потребами. Психологiчний егоїзм закриває можливiсть адекватного сприймання iнтересiв партнера i таким чином деструктивно впливає на сферу спiлкування суб’єкта, зокрема на сферу професійного педагогічного спілкування.

**Перелік питань для проведення підсумкового самоконтролю знань**

1. Предмет соціальної психології.
2. Завдання соціальної психології.
3. Методи соціальної психології.
4. Виникнення та становлення соціальної психології як науки.
5. Теоретичні концепції, завдяки яким була започаткована соціальна психологія („психологія народів”, „психологія мас”, „інстинкти поведінки”).
6. Експериментально-прикладний етап розвитку соціальної психології.
7. Головні теоретичні напрямки соціальної психології.
8. Проблема спілкування в соціальній психології.
9. Структура спілкування.
10. Види і функції спілкування.
11. Спілкування як потреба людини.
12. Психологічні способи впливу в процесі спілкування.
13. Міжособистісна комунікація.
14. Моделі міжособистісної комунікації.
15. Вікно Джогарі як засіб оцінки відвертості учасників комунікації.
16. Вербальна комунікація.
17. Невербальна комунікація.
18. Зони міжособистісного спілкування.
19. Правила і техніки ефективного спілкування.
20. Поняття соціальної перцепції.
21. Об’єкт соціальної перцепції.
22. Субєкт соціальної перцепції.
23. Роль стереотипізації у міжособистісному сприйманні.
24. Ефекти міжособистісного сприймання.
25. Каузальна атрибуція.
26. Визначення та структура соціально-психологічного конфлікту.
27. Викривлення об’єктивної ситуації конфлікту.
28. Розв’язання конфлікту через конфронтацію до співробітництва.
29. Соціальні дилеми. Вирішення соціальних дилем.
30. Проблема групи в соціальній психології.
31. Класифікації груп.
32. Психологічні характеристики великих соціальних груп.
33. Психологічні особливості натовпу.
34. Психологія малої соціальної групи.
35. Поняття про групову динаміку, її процеси та механізми.
36. Утворення та розвиток малої групи.
37. Нормативний вплив групової більшості на поведінку індивіда.
38. Конформна поведінка і конформність.
39. Нормативний вплив групової меншості на поведінку індивіда.
40. Поняття „референтна група”.
41. Проблема групової згуртованості.
42. Лідерство і керівництво в малих групах.
43. Теорії походження лідерства і керівництва.
44. Стиль лідерства (керівництва).
45. Проблема особистості в соціальній психології.
46. Проблема соціалізації індивіда.
47. Особистість у структурі групових відносин.
48. Феномен несвідомого.
49. Логіка несвідомого та її роль у педагогічній взаємодії.
50. Попередження соціально-перцептивних викривлень у педагогічній взаємодії.

**Список використаних джерел**

1. Ануфриева Н.М. Социальная психология: Курс лекций. Киев: Наукова думка, 2000. 241 с.
2. Корнєв М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: Підручник. Київ: Либідь, 1995. 304 с.
3. Лифарьова Н.В. Психологія особистості. Київ: Освіта, 2003. 294 с.
4. Крысько В.Г. Словарь-справочник по социальной психологии. Санкт-Петербург: Академический проект, 2003. 251 с.
5. Майерс Д. Социальная психология. Санкт-Петербург: Академический проект, 2002. 338 с.
6. Москаленко В.В. Соціальна психологія: Підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.
7. Москаленко В.В. Психологія соціального впливу. Київ: Центр навчальної літератури, 2007. 315 с.
8. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Підручник. Київ: Либідь, 2001. 438 с.
9. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. Санкт-Петербург: Б.С.К., 2001. 382 с.
10. Социальная психология: Учебное пособие для вузов / под ред. А.М.Столяренко. Москва: Прогресс, 2001. 407 с.
11. Фрейд З. Введение в психоанализ: Лекции. Москва: Наука, 1989. 456 с.
12. Яценко Т.С. Архаїчний спадок психіки: психоаналіз феноменології проблеми. Дніпро: Інновація, 2019. 284 с.

Видання підготовлено до друку та віддруковано

редакційно-видавничим відділом КНЗ «ЧОІПОПП ЧОР»

Зам. № 1597 Тираж 100 пр.

18003, Черкаси, вул. Бидгощська, 38/1