

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

Л.А. Онуфрієва, О.М. Чайковська

**ПСИХОЛОГІЯ МІЖОСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМИН
ТА КОМУНІКАЦІЇ**

Навчально-методичний посібник

Кам'янець-Подільський
2021

УДК 316.6: 316.47 (057.8)

ББК 88.53 я73

П 86

Рецензенти:

ВІРНА Ж.П. – доктор психологічних наук, професор, професор кафедри педагогічної та вікової психології Волинського національного університету імені Лесі Українки;

ІВАШКЕВИЧ Е.З. – доктор психологічних наук, професор, професор кафедри загальної психології та психодіагностики Рівненського державного гуманітарного університету;

СПІВАК В.І. – кандидат психологічних наук, доцент, доцент кафедри соціальної педагогіки та соціальної рооти Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

*Рекомендовано до друку на засіданні вченої ради
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка.*

Протокол № 3 від 25 лютого 2021 року

Л.А. Онуфрієва, О.М. Чайковська

П 86 Психологія міжособистісних взаємин та комунікації: навчально-методичний посібник / уклад. : Онуфрієва Л.А., Чайковська О.М. Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О.В., 2021. 128 с.

У навчально-методичному посібнику висвітлено вузлові проблеми психології міжособистісних взаємин та комунікації, яка досліджує різні аспекти взаємодії людини з соціумом.

Посібник складається з двох частин – теоретичної та практичної, містить список рекомендованої і використаної літератури. У теоретичній частині подано тексти лекцій до всіх тем, передбачених навчальною програмою. Розробки практичних занять включають завдання для актуалізації теоретичних знань.

Навчально-методичний посібник призначений для студентів ЗВО, аспірантів, викладачів і всіх читачів, які цікавляться різними аспектами психологічної науки.

УДК 316.6: 316.47 (057.8)

ББК 88.53 я73

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	6
ТЕОРЕТИЧНИЙ КУРС	
1. Психологія міжособистісних взаємин та комунікації як галузь психологічних знань.....	7
1. Предмет психології міжособистісних взаємин та комунікації. Види соціально-психологічних явищ.....	7
2. Місце психології міжособистісних взаємин серед інших наук та структура психології міжособистісних взаємин та комунікації.....	8
3. Історія розвитку соціальної психології.....	11
4. Методологія та методи соціально-психологічного дослідження	17
2. Теоретичні напрямки зарубіжної соціальної психології.....	21
1. Основні напрямки зарубіжної соціальної психології.....	21
2. Біхевіористичний напрямок у соціальній психології.....	22
3. Когнітивний напрямок у соціальній психології.....	28
4. Психоаналіз у соціальній психології.....	31
5. Інтеракціонізм у соціальній психології.....	36
3. Загальна характеристика процесу спілкування.....	40
1. Комунікативний аспект спілкування.....	40
2. Інтерактивний аспект спілкування.....	42
3. Перцептивний аспект спілкування.....	44
4. Спілкування та міжособистісні взаємини.....	47
1. Місце спілкування в системі суспільних і міжособистісних взаємин.....	47
2. Міжособистісна атракція.....	48
3. Методи психологічного дослідження міжособистісних взаємин	49
5. Особистість у соціальній психології.....	51
1. Особистість як предмет дослідження в соціології і психології...	51
2. Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості.	53
6. Соціалізація особистості.....	55
1. Поняття та стадії соціалізації особистості.....	55
2. Механізми соціалізації.....	58
3. Порушення соціалізації особистості.....	59
7. Соціальна ідентичність особистості та формування Я-Концепції.....	60
1. Психоаналітичні витoki проблеми соціальної ідентичності.....	61
2. Самосвідомість і Я-Концепція особистості.....	62
3. Формування Я-Концепції.....	64

8. Соціальні норми й цінності.....	68
1. Проблема детермінації соціальної поведінки особистості.....	68
2. Соціальні норми.....	69
3. Соціальні цінності.....	70
9. Соціально-психологічні властивості особистості.....	71
1. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості.....	72
2. Види соціально-психологічних властивостей.....	73
3. Соціальний інтелект та соціальна компетентність.....	74
10. Соціальні установки особистості.....	75
1. Поняття соціальної установки та її структура.....	75
2. Ієрархічна структура диспозицій особистості (концепція В.Я.Ядова).....	78
3. Формування та зміна соціальних установок.....	80
11. Соціальна психологія груп.....	81
1. Поняття та історія вивчення груп.....	81
2. Соціально-психологічні характеристики групи.....	82
3. Класифікація груп.....	84
12. Соціальна психологія малих груп.....	86
1. Поняття малої групи та її меж.....	86
2. Рольові позиції в групі.....	86
3. Динаміка групових процесів.....	88
13. Лідерство і керівництво в малих групах.....	91
1. Соціальна влада в групі.....	92
2. Феномен лідерства та основні підходи до його вивчення.....	92
3. Види лідерства в малих групах.....	94
14. Великі соціальні групи.....	95
1. Зміст і структура психології великої соціальної групи.....	95
2. Дослідження психології великих груп.....	97
3. Загальна характеристика і типи стихійних груп.....	98
4. Маніпуляція свідомістю і поведінкою людей у натовпі.....	100
ПРАКТИКУМ	
1. Соціальна психологія як галузь психологічних знань.....	102
2. Теоретичні напрямки зарубіжної соціальної психології.....	103
3. Загальна характеристика процесу спілкування.....	104
4. Спілкування та міжособистісні взаємини.....	105
5. Особистість у соціальній психології.....	105
6. Соціалізація особистості.....	106

7. Соціальна ідентичність особистості та формування Я-концепції..	107
8. Соціальні норми й цінності.....	108
9. Соціально-психологічні властивості особистості.....	109
10. Соціальні установки особистості.....	110
11. Соціальна психологія груп.....	111
12. Соціальна психологія малих груп.....	112
13. Лідерство і керівництво в малих групах.....	113
14. Великі соціальні групи.....	113
ТЕСТОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ.....	115
СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ.....	121
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	126

ПЕРЕДМОВА

Професійна підготовка сучасного фахівця-психолога потребує поглиблене оволодіння соціально-психологічними знаннями. Виток багатьох проблем, з якими стикається сучасне суспільство, мають підґрунтя в особливостях взаємодії між особистістю і суспільством.

Мета посібника – висвітлити вузлові проблеми психології міжособистісних взаємин та комунікації, яка досліджує різні аспекти взаємодії людини з соціумом. Психологія міжособистісних взаємин та комунікації намагається знайти відповідь на низку важливих психологічних питань: що таке людське спілкування, які його особливості та механізми? Що відбувається з людиною, як змінюється її поведінка й особистісні структури, коли вона спілкується з іншими людьми, стає членом певної соціальної групи? Що визначає поведінку людини у групі: її внутрішні психічні особливості або характеристики тієї групи, до діяльності якої долучилась людина? Що таке група: це просто сума включених до неї людей, або це цілісна система, що живе й розвивається за своїми законами? Як співвідносяться різні групи між собою, що визначає правила й закономірності міжгрупової взаємодії?

Зміст навчально-методичного посібника поділено на два блоки, перший із яких має теоретичну спрямованість, другий – практичну. Призначенням першого, інформаційного блоку, є надання студентам наукової інформації відповідно до змісту навчальної дисципліни. Інформаційний блок містить базовий виклад вітчизняних та зарубіжних підходів щодо питань психології міжособистісних взаємин та комунікації. Другий, контрольньо-дослідницький блок забезпечує закріплення й поглиблення набутих знань студентів та сприяє формуванню їх практичної компетентності. У даному блоці подано диференційовані завдання – запитання для практичних занять, що дозволяють виявити базову поінформованість студентів у навчальному матеріалі, та завдання проблемного характеру, покликані спонукати до роздумів і аналізу. Корисними для студентів, які знайомляться з теоретичними надбаннями психології міжособистісних взаємин та комунікації є проведення діагностичних досліджень.

Навчально-методичний посібник призначений для студентів ЗВО, аспірантів, викладачів і всіх читачів, які цікавляться різними аспектами психологічної науки.

ТЕОРЕТИЧНИЙ КУРС

Тема 1. Психологія міжособистісних взаємин як галузь психологічних знань

1. Предмет психології міжособистісних взаємин та комунікації. Види соціально-психологічних явищ.
2. Місце психології міжособистісних взаємин та комунікації серед інших наук та структура психології міжособистісних взаємин та комунікації.
3. Історія розвитку соціальної психології
4. Методологія та методи соціально-психологічного дослідження

1. Предмет психології міжособистісних взаємин та комунікації.

Види соціально-психологічних явищ

Сучасні уявлення про предмет психології міжособистісних взаємин та комунікації є надзвичайно диференційованими, тобто такими, що відрізняються один від одного, що характерно для більшості суміжних галузей науки, до яких відноситься соціальна психологія.

Вона вивчає наступні явища:

- *психологічні процеси, стани й властивості індивіда*, які проявляються в результаті його включення у відносини з іншими людьми, у різні соціальні групи (родину, навчальні й трудові групи й т.д.) і в цілому в систему соціальних відносин (економічних, політичних, управлінських, правових і ін.). Найбільш часто вивчаються такі прояви особистості в групах, як: товариськість, агресивність, сумісність із іншими людьми, конфліктність та ін.;

- *феномен взаємодії між людьми*, зокрема, феномен спілкування. Взаємодія може бути не тільки міжособистісною, але й між особистістю й групою, а також міжгруповою;

- *психологічні процеси, стани й властивості різних соціальних груп* як цілісних утворень, які відрізняються один від одного. Найбільший інтерес соціальних психологів викликають дослідження соціально-психологічного клімату групи й конфліктних відносин (групових станів), лідерства й групових дій (групових процесів), згуртованості, спрацьованості й конфліктності (групових властивостей) та ін.;

- *масові психічні явища*, такі як: поведінка юрби, паніка, слухи, мода, масові ентузіазм, радість, апатія, страхи тощо.

Поєднуючи різні підходи до розуміння предмета соціальної психології, можна дати наступне її визначення:

Психологія міжособистісних взаємин та комунікації – це галузь психологічної науки, яка вивчає закономірності й механізми поведінки, спілкування й діяльності людей, обумовлених їх включеністю в соціальні групи, а також психологічні особливості самих груп.

Іншими словами, психологія міжособистісних взаємин та комунікації вивчає психологічні явища (процеси, стани й властивості), що характеризують індивіда й групу як суб'єктів соціальної взаємодії.

Залежно від того або іншого розуміння предмета соціальної психології виділяються основні об'єкти її вивчення, тобто носії соціально-психологічних явищ.

До них відноситься:

- *особистість у групі* (системі відносин), взаємодія в системі „*особистість – особистість*” (батько – дитина, керівник – виконавець, лікар – хворий, психолог – клієнт і т.д.);
- *мала група* (родина, шкільний клас, трудова бригада, група друзів і т. і.), взаємодія в системі „*особистість – група*” (лідер - ведені, керівник - трудовий колектив, новачок - шкільний клас тощо), взаємодія в системі „*група – група*” (змагання команд, групові переговори, міжгрупові конфлікти тощо);
- *велика соціальна група* (етнос, партія, суспільний рух, соціальні прошарки, територіальна, професійна група тощо);

2. Місце психології міжособистісних взаємин та комунікації серед інших наук та структура психології міжособистісних взаємин та комунікації

Визначаючи місце психології міжособистісних взаємин та комунікації серед інших наук, в першу чергу необхідно враховувати саме співвідношення складових в понятті „соціальна психологія”. Звісно, що соціальна психологія бере свій початок з двох джерел: соціології та психології, тому вона не має чітких меж, але диференціація є важливим аспектом для будь якої науки.

Місце соціальної психології по відношенню до соціології та психології визначається такими підходами:

1. Міждисциплінарний підхід (інтердисциплінарний) – соціальна психологія виникла на „нічийній” території. Прихильників такого підходу не має.

2. Дисциплінарний підхід (інтрадисциплінарний) – соціальна психологія виникла між соціологією та психологією. Прихильниками такого підходу є вітчизняні вчені.

3. Соціальна психологія виникла всередині соціології. Прихильники – вчені західної Європи.

4. Соціальна психологія виникла всередині психології. Прихильники – вчені США. У США офіційно існують 2 соціальні психології й 2 асоціації соціальної психології: Американська соціальна асоціація та Американська психологічна асоціація.

Таким чином, виокремлюють Соціологічну соціальну психологію (західно-європейська) та Психологічну соціальну психологію (американська).

Основні відмінності між західно-європейською і американською соціальною психологією

У західно-європейській і американській традиціях соціально-психологічних досліджень можна виділити їх системне ядро, або основну парадигму, що було виконане Шихіревім.

Парадигма (з грец. – приклад, зразок) – сукупність теоретичних передумов, що визначають конкретне наукове дослідження і визнаних науковою громадськістю на даному етапі. Парадигма розглядається як підстава вибору проблем, а також модель, зразок для вирішення дослідницьких задач.

Елементи парадигми	США (парадигма пояснення)	Західна Європа (парадигма розуміння)
1. Вибір базової науки як методологічної основи досліджень	Загальна та експериментальна психологія	Соціологія, філософія, етика.
2. Відношення теорії і методу. Основні методи	Пріоритет методу перед теорією; індуктивний хід дослідження – від експерименту до теорії; провідний метод – нозологічний лабораторний експеримент.	Визнання пріоритету теорії перед методом; дедуктивний хід дослідження – від теорії до методу; провідний метод – спостереження та опитування.
3. Предмет соціальної психології	Особистість в групі	Соціальні групи
4. Фокус досліджень	Міжособистісні відносини та взаємовплив	Соціальні типології
5. Засновники	К.Левін, Л.Фестінгер, С.Аш, Г.Олпорт	Дж.Мід, Р.Бейлс, Г.Хайдер.

Структура соціальної психології в кожний історичний період її розвитку є результатом взаємодії двох протилежних, але тісно пов'язаних процесів:

- а) диференціації, тобто поділу, подрібнення соціальної психології на складові її частини, розділи;
- б) інтеграції її з іншими, не тільки психологічними галузями науки, причому інтеграції соціальної психології як у цілому, так і окремими складовими її частинами.

Процеси поділу соціальної психології відбуваються за багатьма підставами:

1. За провідною орієнтацією на різні (теоретичний, емпіричний, зокрема, експериментальні й практичний) методи аналізу соціально-психологічних явищ, поділяється на:

- теоретична соціальна психологія;
- емпірична соціальна психологія (включаючи експериментальну)
- практична соціальна психологія.

2. За видами життєдіяльності людини і її спільнот:

- психологія праці;
- психологія спілкування;
- психологія соціального пізнання й творчості, гри.

У свою чергу, у соціальній психології праці сформувалися галузі, що вивчають окремі види трудової діяльності: керування, керівництво, підприємництво, інженерна праця тощо.

3. За використанням соціально-психологічних знань у різних сферах громадського життя:

- промислова психологія;
- психологія сільського господарства;
- психологія торгівлі,
- психологія освіти,
- політична психологія;
- психологія масових комунікацій;
- психологія спорту;
- психологія мистецтва;
- соціальна психологія економіки;
- психологія реклами;
- психологія дозвілля.

4. За об'єктами дослідження:

- соціальна психологія особистості;

- психологія міжособистісної взаємодії (спілкування й відносин);
- психологія малих груп;
- психологія міжгрупової взаємодії;
- психологія великих соціальних груп і масових явищ.

3. Історія розвитку соціальної психології

Соціальну психологію можна вважати однією із найдревніших областей знань, адже, як тільки люди почали поєднуватися в якісь більш-менш стабільні первісні співтовариства (родини, племена тощо), виникла необхідність у взаєморозумінні, регулюванні відносин усередині співтовариств і між ними. Отже, із цього моменту людської історії почалася й соціальна психологія, спочатку у вигляді примітивних повсякденних уявлень, а потім у формі розгорнутих суджень і концепцій, що включалися у вчення стародавніх мислителів про людину, суспільство й державу.

Розглядаючи історію соціальної психології з позицій розвитку ідей, можна виділити три основні стадії в еволюції цієї науки.

Е.Холландер виділив такі стадії в історії соціальної психології, як стадія соціальної філософії, соціального емпіризму й соціального аналізу. У хронологічному просторі ці три стадії можна умовно розподілити в такий спосіб:

- *соціальна філософія (емпіричні передумови соціальної психології)* VI ст. до н.е. – середина XIX ст.;
- *соціальний емпіризм (описова соціальна психологія)* 50-60 р. XIX ст. – 20 р. XX ст.;
- *соціальний аналіз (експериментальна соціальна психологія)* 20 р. XX ст. – наші дні.

Умовність даного хронологічного розподілу визначається тим, що й сьогодні всі три названих методологічних підходи мають місце в соціальній психології. При цьому не можна однозначно підходити до їхньої оцінки з позицій, що «краще» або «гірше». Глибока суто теоретична думка може породити новий напрямок досліджень, сума „сирих” емпіричних даних може стати поштовхом до розробки оригінального методу аналізу і певного відкриття.

Стадія соціальної філософії. Характеризується накопиченням соціально-психологічних знань. Так, ще у первісних суспільствах люди зіткнулися з соціально-психологічними явищами й спробували їх використати. Наприклад, в системі давніх релігій використовувалися такі форми масового настрою, як схильність до психологічного

зараження, обряди; табу стають регуляторами спілкування, оратори використовують секрети впливу на публіку. Взагалі процес створення передумов соціальної психології не відрізняється від розвитку інших наук. Це зародження у надрах філософії. А потім поступове відділення від неї. Так, родоначальниками соціологічної думки вважаються древні філософи Платон і Аристотель.

Платон (V-IV в. до н.е.) підкреслював перевагу держави над особистістю, яку необхідно виховувати під наглядом влади, щоб створити справді соціальну особистість.

Аристотель (IV в. до н.е.) вважав людину соціальною від природи, і саме ця природа може навчити окремих людей жити разом й встановлювати міжособистісні відносини, які природнім чином утворюють родину, плем'я, і у кінцевому результаті – державу.

Розбіжності у поглядах цих філософів не слід перебільшувати, однак вони заснували дві різні традиції соціальної думки, які стали називатися підходом:

а) центрованому на соціумі (перевага суспільних структур над індивідуальним досвідом та поведінкою);

б) центрованому на особистості (соціальні системи пояснюються через особистісні процеси і функції).

Соціально-психологічні погляди античних часів, а також Середньовіччя можна об'єднати в більшу групу концепцій, які Г.Олпорт назвав простими теоріями зі „суверенним” фактором. Для них характерна тенденція знайти просте пояснення усім складним проявам людської психіки, виділивши при цьому якийсь один головний, визначальний, а тому й суверенний фактор.

Низка таких концепцій беруть свій початок від філософії гедонізму Епікура (IV-III ст. до н.е.) і знаходять висвітлення в поглядах Т.Гоббса (XVII ст.), А.Сміта (XVIII ст.), Дж.Бентама (XVIII-XIX ст.) та ін. Суверенним фактором у їхніх теоріях є прагнення людей одержати якомога більше задоволення (або щастя) і уникнути болю. Правда, у Гоббса цей фактор опосередковувався іншим - прагненням до влади. Але влада була потрібна людям лише для того, щоб мати можливість одержувати максимум задоволення. Звідси Гоббс сформулював відому тезу про те, що життя суспільства є «війна всіх проти всіх» і лише інстинкт самозбереження роду в сполученні з розумом людини дозволив людям прийти до якихось угод щодо способів розподілу влади.

Дж. Бентам (1789) розробив навіть так званий *hedonistic calculus*, тобто інструмент для виміру кількості задоволення й болю,

одержуваних людьми. На думку Бентама, завдання держави полягали в тім, щоб створювати якомога більше задоволення або щастя для найбільш можливого числа людей.

Основу інших простих теорій із суверенним фактором становить так звана „велика трійка” - симпатія, наслідування й навіювання. Проблема симпатії або любові, а точніше кажучи, доброзичливості у відносинах між людьми, займала велике місце в міркуваннях теоретиків і практиків XVIII, XIX і навіть XX ст. Пропонувалися різні типи симпатії за ознаками їхнього прояву й характеру. Так, А.Сміт виділяв рефлекторну симпатію як безпосереднє внутрішнє переживання болю іншого (наприклад, побачивши страждань іншої людини) і інтелектуальну симпатію (як почуття радості або прикраси за події, що відбуваються із близькими людьми). Наслідування стало одним із суверенних факторів у соціально-психологічних теоріях XIX в. Розглядалося це явище як похідне від почуття любові й симпатії, а емпіричним початком були спостереження в таких сферах, як відносини батьків і дітей, мода і її поширення, культура й традиції. Теоретично ці погляди були розроблені Г.Тардом в „Законах наслідування” (1903), де він сформулював цілий ряд закономірностей наслідувальної поведінки, а також Дж.Болдуїном (1895), який виокремив різні форми наслідування. Наприкінці XIX і початку XX ст. під впливом робіт Ж.Шарко, Г.Лебона, У.Макдугалла, С.Сігеле й ін. практично всі проблеми соціальної психології розглядалися з позицій концепції навіювання. При цьому багато теоретичних і емпіричних досліджень було присвячено питанням психологічної природи навіювання, які залишаються актуальними й сьогодні.

Стадія соціального емпіризму. Розвиток соціальної психології на цій стадії пов'язаний передусім з прогресом у розвитку наук, які відносяться до різних процесів суспільного життя, а саме:

- *розвиток мовознавства* (бурхливий розвиток капіталізму збільшив зв'язки між країнами, а відтак проблеми спілкування й взаєморозуміння, взаємовпливу між народами, що зумовило науковий пошук);

- *накопичення фактів у галузі антропології, етнографії, археології* (англійський антрополог Е.Тейлор завершує свої роботи про первісну культуру, американський етнограф і археолог Л.Морган досліджує побут індіанців, французький соціолог і етнограф Леві-Брюль вивчає особливості мислення первісної людини. У всіх цих дослідженнях було потрібно взяти до уваги психологічні

характеристики певних етнічних груп, зв'язок продуктів культури із традиціями й ритуалами тощо);

- *розвиток кримінології* (капіталістичні відносини породили нові форми протиправної поведінки, і пояснення причин, які її детермінують, доводилося шукати не тільки в сфері соціальних відносин, але й з урахуванням психологічних характеристик поведінки);

- *розвиток психіатричної практики* (використання гіпнозу як специфічної форми навіювання. Був розкритий факт залежності психічної регуляції поведінки індивіда від керуючих впливів з боку іншого, тобто дослідження впритул підійшло до проблеми, що відноситься до компетенції соціальної психології).

В цей період виникають перші теорії, які ще не базувалися на дослідницькій практиці, але вже були схожими на певні наукові конструкції. Дві наукові школи: німецька *психологія народів* (М.Лацарус, Г.Штейнталь, В.Вундт) і франко-італійська *психологія мас* (Г.Лебон, Г.Тард, В.Парето, С.Сігеле).

Психологія народів: головна сила історії – народ, що виражає себе в мистецтві, релігії, мовах, міфах, звичаях, індивідуальна свідомість – його продукт; завдання соціальної психології – вивчення психологічної суті духу народу, законів протікання духовної діяльності народу.

Психологія мас: соціальна поведінка обумовлена наслідкуванням та ірраціональними моментами; всіляке скупчення людей – маса, що втрачає здібність до спостереження; поведінка людини в масі: знеособлення, переважання відчуттів над інтелектом, втрата відчуття особистої відповідальності; маса хаотична, і їй потрібен вождь (еліта).

Наприкінці XIX ст. склались концепції, які пояснювали рушійні сили соціальної поведінки. За Г.Тардом – це наслідкування, за Г.Леоном – це навіювання, за У.Макдугалом – це інстинкти.

Стадія соціального аналізу. Це стадія становлення наукової соціальної психології, яку ми знаходимо сьогодні. Виникла вона на межі століть і початком вважають 1898 р., коли був проведений перший експеримент. Н.Тріплетт у США досліджував вплив на продуктивність діяльності присутності інших людей. Він звернув увагу на те, що швидкість велосипедистів збільшується, коли їхній трек ближче до трибун. У 1908 р. виходить перший підручник У.Макдугала „Вступ до соціальної психології”, 1924 р. Г.Олпорт описує ефект соціальної фасилітації – взаємний вплив учасників групи один на одного. Поступово розширюється коло досліджуваних питань:

- 10-20-ті р. XX ст. – навіювання;
- 30-40-ві р. XX ст. – соціальна психологія груп, соціальні установки;
- 40-50-ті р. XX ст. – групова динаміка.

Одночасно починається дослідження у галузі міжособистісної привабливості, кохання, формування і керування першим враженням, атрибуції та аспектів соціального впливу.

У 1966 р. створюється Європейська асоціація експериментальної соціальної психології, а у 1973 р. виходить перший журнал „Європейський журнал соціальної психології”. 70-80-ті р. присвячені дослідженню статевих відмінностей і дискримінації за статевою ознакою.

Таким чином йшов розвиток соціальної психології на Заході та у США, у СРСР він йшов окремим особливим шляхом.

Перш за все слід сказати, що труднощі у розвитку соціальної психології у СРСР, були пов’язані з виокремленням предмету дослідження. Можна виділити два етапи у дискусії про предмет соціальної психології: 20-ті р. XX ст. і кінець 50-х — початок 60-х р. XX ст. Обидва ці етапи мають не тільки історичний інтерес, але і допомагають більш глибоко зрозуміти місце соціальної психології в системі наукового знання і сприяють виробленню точнішого визначення її предмету.

У 20-ті рр., тобто в перші роки радянської влади, дискусія про предмет соціальної психології стимулювалась двома обставинами. З одного боку, саме життя в умовах післяреволюційного суспільства висунуло задачу розробки соціально-психологічної проблематики. З другого боку, ідейна боротьба тих років неминуче захопила і область соціально-психологічного знання. Як відомо, ця ідейна боротьба розвернулася в ті роки між матеріалістичною та ідеалістичною психологією, коли вся психологія як наука переживала період гострої ломки своїх філософських, методологічних підстав.

Для долі соціальної психології особливе значення мала точка зору Г.І.Челпанова, який, захищаючи позиції ідеалістичної психології, запропонував розділити психологію на дві частини: соціальну і власне психологію. Соціальна психологія, на його думку, повинна розроблятися в рамках марксизму, а власне психологія повинна залишитися емпіричною наукою, не залежною від світогляду взагалі і від марксизму зокрема. Така точка зору формально була за визнання права соціальної психології на існування, проте ціною відлучення від марксистських філософських основ іншої частини психології.

На противагу поглядам Г.І.Челпанова виступили:

- В.О.Артемов, який вважав, що, оскільки, будучи інтерпретованою з погляду марксистської філософії, вся психологія стає соціальною, немає необхідності виділяти ще якусь спеціальну соціальну психологію: просто єдина психологія повинна бути поділена на психологію індивіда і психологію колективу;

- К.М.Корнілов, яким пропонувалося збереження єдності психології, але в даному випадку шляхом розповсюдження на поведінку людини в колективі методу реактології. Конкретно це означало, що колектив розумівся лише як реакція його членів на подразник, а задачею соціальної психології було вимірювання швидкості, сили і динамізму цих колективних реакцій;

- В.М.Бехтерев, який запропонував створити особливу науку – рефлексологію, певну галузь якої можна використовувати для вирішення соціально-психологічних проблем. Цю галузь він назвав „колективною рефлексологією” і вважав, що її предмет – це поведінка колективів, поведінка особистості в колективі, умови виникнення соціальних об'єднань, особливості їх діяльності, взаємовідношення їх членів.

Таким чином, не дивлячись на суб'єктивне бажання багатьох психологів створити марксистську соціальну психологію, така задача в 20-ті рр. не була виконана.

Поступовий розвиток соціальної психології на Заході призвів до того, що її почали ототожнювати з буржуазією, тому дослідження у РССР були призупинені.

В кінці 50-х – на початку 60-х р. ХХ ст. розвернувся другий етап дискусії про предмет соціальної психології. Дві обставини сприяли новому обговоренню цієї проблеми:

- зменшення ідеологічного контролю;
- збільшення контактів з науковцями Західної Європи.

Дискусія почалася в 1959 р. статтею О.Г.Ковальова про розуміння предмету соціальної психології і відповідно кола її задач. Не дивлячись на велику кількість нюансів різних точок зору, всі вони можуть бути згруповані в декілька основних підходів.

Так, з питання про предмет соціальної психології склалися три підходи.

Перший з них, що набув переважне поширення серед соціологів, розумів соціальну психологію як науку про „масовидні явища психіки”.

Другий підхід, навпаки, бачить головним предметом дослідження соціальної психології особистість.

Третій підхід синтезував два попередніх. Соціальна психологія розглядається ним як наука, що вивчає і масові психічні процеси, і положення особистості в групі.

У 1962 р. відкривається перша лабораторія соціальної психології в ЛДУ, а у 1968 р. - перша кафедра в ЛДУ. У 1966р. вводиться науковий ступінь з соціальної психології.

4. **Методологія та методи соціально-психологічного дослідження**

Соціально-психологічне дослідження – вид наукового дослідження з метою встановлення в поведінці й діяльності людей психологічних закономірностей, обумовлених фактом включення в соціальні (велику й малу) групи, а також психологічних характеристик самих цих груп.

У соціальній психології розрізняють три рівні дослідження: емпіричний, теоретичний і методологічний. Емпіричний рівень являє собою збір первинної інформації, яка фіксує соціально-психологічні факти, і опис отриманих даних, звичайно в рамках певних теоретичних концепцій. Теоретичний рівень дослідження забезпечує пояснення емпіричних даних шляхом співвіднесення їх з результатами інших робіт. Це рівень побудови концептуальних, теоретичних моделей соціально-психологічних процесів і явищ. Методологічний рівень зі змістовної сторони розглядає багаторівневу, системну організацію соціально-психологічних явищ і складових їхніх елементів, співвідношення принципів і категорій, визначає вихідні принципи вивчення цих явищ.

Поняття „методологія” може трактуватися у широкому та вузькому змістах.

У широкому змісті слова **методологія** – це сукупність найбільш загальних, насамперед світоглядних, принципів у їхньому застосуванні до рішення складних теоретичних і практичних завдань, це світоглядна позиція дослідника.

У вузькому змісті слова **методологія** – це вчення про методи наукового дослідження.

Методологія науки дає характеристику компонентів наукового дослідження – його об'єкта, предмета, завдань дослідження, сукупності дослідницьких методів, засобів і способів, необхідних для їхнього

рішення, а також формує подання про послідовність руху дослідника в процесі рішення наукового завдання.

Етапи наукового дослідження

Кожне більш-менш ґрунтовне дослідження має чотири основних етапи:

Перший етап – підготовка дослідження:

- Вивчення стану проблеми. Постановка проблеми, вибір об'єкта й предмета дослідження. Огляд наявних з даної проблеми публікацій.
- Розробка або уточнення вихідної дослідницької концепції. Побудова загалом моделі явища, що цікавить. Висування гіпотез.
- Планування дослідження. Визначення цілей і завдань. Вибір методів і методик.

Другий етап – збір первинної інформації:

- Збір даних і їхній опис.
- У теоретичному дослідженні: пошук і відбір фактів, їхня систематизація, опис під новим кутом зору.

Третій етап – обробка інформації.

Четвертий етап – аналіз отриманої інформації:

- Оцінювання результатів перевірки гіпотез, інтерпретація результатів у рамках вихідної дослідницької концепції.
- Співвіднесення результатів з існуючими концепціями й теоріями.
- Уточнення моделі досліджуваного явища.
- Формулювання загальних висновків і рекомендацій.
- Оцінювання перспектив подальшої розробки проблеми (самотужки й не тільки).

Послідовне проходження перерахованих етапів досить умовне в реальному дослідженні, оскільки практично завжди виникає необхідність коригувати результати попередніх етапів. Важливим є етап вибору методів і методик. Слід розрізняти поняття „метод” та „методика”.

***Метод** – спосіб виконання чого-небудь, упорядкована робота з фактами й концепціями, принцип і спосіб збору, обробки або аналізу даних, а також принцип впливу на об'єкт.*

***Методика** – форма реалізації методу, сукупність прийомів і операцій (їхня послідовність і взаємозв'язок), процедура або набір процедур для досягнення певної мети.*

Вибір методів дослідження обумовлений особливостями об'єкта й предмета дослідження й поставленими цілями. Весь набір методів можна розділити на дві великі групи:

1) методи збору інформації

2) методи обробки.

Існує й багато інших класифікацій методів соціально-психологічного дослідження. Так, В.Семенов розрізняє три групи методів:

1) методи емпіричного дослідження,

2) методи моделювання,

3) управлінсько-виховні методи

При цьому до першої групи відносяться всі ті методи, про які піде мова далі. Що ж стосується інших, то вони не мають якої-небудь особливої специфіки саме в соціальній психології.

Методи емпіричного дослідження

1) спостереження;

2) аналіз документів (методика контент-аналізу);

3) опитування (анкетування, інтерв'ювання (метод фокус-груп));

4) тестування (у тому числі найпоширеніший соціометричний тест);

5) експеримент.

Спостереження є „старим” методом соціальної психології, який іноді протиставляється експерименту як недосконалий метод. **Спостереження** – це описовий метод, що полягає в цілеспрямованому й організованому сприйнятті й реєстрації поведінки досліджуваного об'єкта. Головна проблема, що постає при застосуванні методу спостереження, полягає в тому, як забезпечити фіксацію певних класів характеристик, таким чином, щоб протокол спостереження був зрозумілий й іншому дослідникові. Інше принципове питання – це часовий інтервал, який можна вважати достатнім для фіксації одиниць спостереження. Однак, метод спостереження не такий примітивний, як здається на перший погляд, і, безсумнівно, може з успіхом бути застосований у ряді соціально-психологічних досліджень для отримання попередньої первинної інформації, уточнення напрямку планованого дослідження, та отримання ілюстративних матеріалів.

Аналіз документів має велике значення, оскільки за допомогою цього методу можливий аналіз продуктів людської діяльності. Найважливішу роль при вивченні документа грає здатність до розуміння тексту. Проблема розуміння – це особлива проблема психології, але тут вона включається в процес застосування методики, отже, не може не прийматися до уваги. Для подолання „суб'єктивності” при інтерпретації документа дослідником використовують особливий прийом, що

одержав назву „контент-аналіз” (аналіз змісту). **Контент-аналіз** – формалізований метод якісно-кількісного аналізу змісту документів з метою виявлення або виміру різних фактів і тенденцій, відбитих у цих документах. Це особливий спосіб аналізу документа, коли в тексті виділяються спеціальні одиниці, а потім підраховується частота їхньої появи. Контент-аналіз доречно застосовувати тільки в тих випадках, коли дослідник має справу з великим масивом інформації, коли доводиться аналізувати численні тексти. Практично цей метод застосовується в соціальній психології при дослідженнях в області масових комунікацій.

Опитування – метод, який передбачає отримання відповідей досліджуваного на конкретні питання дослідника. Даний метод є досить розповсюдженим у соціально-психологічних дослідженнях. Серед численних видів опитувань у соціальній психології найбільше поширення мають **інтерв'ю** (усне опитування) й **анкети** (письмове опитування). Головні методологічні проблеми, які виникають при застосуванні цих методів, полягають у конструюванні опитувальника. На противагу розповсюдженому непрофесійному погляду, що опитування – самий легкий для застосування метод, можна стверджувати, що гарне опитування – це один із самих складних методів соціально-психологічного дослідження.

Специфічним для соціальної психології є метод фокус-групи як специфічний вид групового інтерв'ю. **Фокусоване групове глибинне інтерв'ю** відносять до числа так званих „гнучких” або „якісних” методів соціологічного дослідження. Основна сфера застосування фокус-групових досліджень - це традиційний маркетинг товарів і послуг, маркетинг некомерційних організацій, пов'язаний в основному з оцінкою ефективності різних соціальних проектів і програм, політичний маркетинг, пов'язаний з вивченням іміджів політичних діячів, організацій і їхніх програм ті документів.

Тестування – метод, під час застосування якого досліджувані виконують певні дії відповідно завданню дослідника. Тести не є специфічним соціально-психологічним методом, вони широко застосовуються в різних областях психології. Коли говорять про застосування тестів у соціальній психології, мають на увазі найчастіше так звані особистісні тести. Але й цей різновид тестів, як відомо, застосовується й у загальнопсихологічних дослідженнях особистості, тому ніякої особливої специфіки в соціально-психологічному дослідженні для застосування цього методу не має. У соціальній

психології тести можуть застосовуватися як допоміжний засіб дослідження. Дані їх обов'язково повинні зіставлятися з даними, отриманими за допомогою інших методів. Однак, широке поширення у соціальній психології отримав соціометричний тест. **Соціометрія** – метод соціальної психології, який використовується для діагностики взаємних симпатій та антипатій, статусно-рольових відносин між членами групи, який дозволяє виявити: соціально-психологічну структуру взаємовідносин в малих групах; конкретні позиції її членів в структурі цих взаємовідносин; формальних і неформальних лідерів й аутсайдерів у групі; наявність мікрогруп і зв'язків між ними. Соціометрія передбачає проведення опитування всіх членів групи з наступною математичною та статистичною обробкою його результатів і побудовою соціограми (схема взаємовідносин в групі).

Експеримент виступає в якості одного з основних методів дослідження в соціальній психології. **Експеримент** – метод, який передбачає активне втручання дослідника в діяльність досліджуваних з метою створення кращих умов для вивчення конкретних соціально-психологічних явищ і процесів. Полеміка навколо можливостей і обмежень експериментального методу в цій області є однією із самих гострих. Суть методу: довільне введення експериментатором незалежних змінних і контроль за ними, а також за змінами залежних змінних. Загальною є також вимога виділення контрольної й експериментальної груп, щоб результати вимірів можна було порівняти з деяким еталоном. В соціальній психології розрізняють такі основні види експерименту: **лабораторний** (організований у спеціально створених штучних умовах) і **природний** (у природних умовах); **констатуючий** (вивчаються необхідні соціально-психологічні явища) і **формулюючий** (розвиток певних якостей і властивостей у досліджуваних)

Тема 2. Теоретичні напрямки зарубіжної соціальної психології

1. Основні напрямки зарубіжної соціальної психології
2. Біхевіористичний напрямок у соціальній психології
3. Когнітивний напрямок у соціальній психології
4. Психоаналіз у соціальній психології
5. Інтераціоналізм у соціальній психології

1. Основні напрямки зарубіжної соціальної психології

Основи соціальної психології закладалися спочатку під впливом напрямків психології, що панували на початку ХХ століття:

психоаналізу, біхевіоризму, символічного інтеракціонізму. Надалі домінуючу роль почали відігравати модифікації цих напрямків, до яких можна віднести: необіхевіоризм, неофрейдизм, когнітивізм та інші.

Основні напрямки соціальної психології

<i>Напрямок</i>	<i>Представники</i>	<i>Ключові ідеї</i>
1.Психоаналіз	З.Фрейд, К.Г.Юнг, А.Адлер, Э.Фромм, Г.Саллівен	Основу психічного життя людини складають несвідомі потяги, потреби й образи, які формуються у ранньому дитинстві і визначають соціальну поведінку й уподобання.
2.Біхевіоризм	Дж.Уотсон, Е.Торндайк, К.Халл, Б.Скіннер	Людина – сукупність рухових і вербальних реакцій на зовнішні впливи (стимули). Соціальними стимулами є інші люди.
3.Символічнийінтеракціонізм	Дж.Мід, Г.Блумер	Поведінка людей по відношенню один до одного й предметів навколишнього світу визначається значеннями, які вони їм надають. Цими значеннями, представленими символічно, люди обмінюються в процесі комунікації й програвання ролей.
4. Когнітивізм	Д.Бродбент, Р.Аткінсон, Дж.Келлі, Л.Фестингер, Ч.Осгуд	Знання, уявлення, образи ситуації й характер протікання пізнавальних процесів визначають поведінку індивідів.

2. Біхевіористичний напрямок у соціальній психології

У самому загальному плані біхевіоризм у соціальній психології являє собою перенесення принципів, розроблених у традиційному біхевіоризмі й необіхевіоризмі, на нове коло об'єктів – об'єкти соціально-психологічного знання.

Ще в 30-ті роки відбулося розмежування в психологічній школі біхевіоризму. Поряд з ортодоксальною лінією розвитку виділилася лінія розвитку «зм'якшеного» біхевіоризму, або необіхевіоризму, пов'язана в першу чергу з іменами Э.Толмена, К.Халла й відзначена ускладненням

традиційної біхевіористичної схеми S - R за рахунок введення проміжних змінних, так званих медіаторів.

В області соціальної психології ми зустрічаємося із цими двома тенденціями: радикальна лінія найбільш чітко представлена оперантним підходом Скіннера і його послідовників. Медіаторна лінія розвитку найбільше широко представлена й пов'язана з такими авторами, як Н.Міллер, Д.Доллард, А.Бандура, Р.Уолтрес і ін.

Основною проблемою біхевіористичної орієнтації традиційно є наuczіння. Саме через наuczіння здобувається весь репертуар поведінки. Намагаючись відповісти на запитання про те, як відбувається наuczіння, автори фокусують увагу на умовах оточення (середовища) - стимулах, які «відповідальні» за придбання, модифікацію, ослаблення окремих поведінкових зразків.

Поняття «стимул», «реакція» є базовими для даного напрямку в цілому. Прихильники скіннерівського підходу визначають **стимул** як фізичну, або матеріальну, подію, яка має бути такою, що давала б змогу спостерігатися і маніпулюватися.

Прихильники медіаторного підходу приділяють основну увагу поділу стимулів і реакцій на внутрішні і зовнішні. Схему S - R вони замінили схемою S - r - s - R. Внутрішні стимули й реакції виступають як медіатори (посередники).

Іншим важливим терміном у словнику біхевіоризму виступає термін **драйв** – спонукання. *Драйв - це не реакція, не стимул, у жодному разі не психологічний стан, а просто термін для вираження відносини між деякими попередніми операціями експериментатора й силою відповіді організму в результаті.*

Наступним важливим поняттям у біхевіористичній традиції є поняття **підкріплення**. Форми підкріплень можуть варіювати від їжі й води до елементів соціальної взаємодії (наприклад, схвалення словом).

До біхевіористичних теорій відносять:

- 1) теорії агресії й наслідування (Н.Міллер, Д.Доллард, А.Бандура).
- 2) теорії діадичної взаємодії (Д.Тібо, Г.Келлі, Д.Хоманс).

Теорії агресії й наслідування

У розвитку теорій агресії й наслідування можна виділити два етапи:

- 50-ті роки, пов'язані в основному з дослідженнями Н.Міллера й Д.Долларда;
- 70-ті роки, пов'язані з роботами А.Бандури.

Підхід Н.Міллера й Д.Долларда

Наприкінці 30-х р. була сформульована **гіпотеза фрустрації–агресії**: наявність агресивного поведіння завжди припускає існування фрустрації й, навпаки, існування фрустрації завжди веде до деякої форми агресії. Її авторами є Н.Міллер, Д.Доллард, М.Дуб, Д.Маурер і Р.Сіерс.

Основні поняття теорії:

- *Фрустрація* – це будь-яка умова, що блокує досягнення бажаної мети.
- *Агресія* – поведінка, мета якої є зруйнування або зміщення фруструючого блоку.
- *Стимування дії* внаслідок очікуваних негативних наслідків від її реалізації (що, до речі, може стати джерелом додаткової фрустрації).
- *Зміщена агресія* – агресія спрямована не проти безпосереднього джерела фрустрації, а на який-небудь іншій, як правило, „необразливий об'єкт”.

Важливу увагу автори приділяли проблемі наслідування, або імітації.

У роботі „Соціальне наuczіння й наслідування” Н.Міллер і Д.Доллард розглядають наслідування як об'єкт інструментального наuczіння. На їхню думку, одним з найбільш важливих сигналів у ситуації соціального наuczіння є поведінка інших. Спостерігаючи відкриті поведінкові реакції на певні сигнали, одні з яких ведуть до винагороди, а інші - ні, спостерігач здобуває певну ієрархію цінностей сигналів. Наслідування має місце, якщо індивід винагороджується, коли він наслідує, і не винагороджується, коли не наслідує.

В цілому парадигма всіх ситуацій наuczіння, включаючи наслідування, являє собою, за Н.Міллером, Д.Доллардом, наступну схему: сигнал – внутрішня реакція – драйв – зовнішня реакція – винагорода.

Ця гіпотеза отримала критику з боку закордонних авторів, адже згодом не підтвердилося положення про нерозривний, необхідний зв'язок агресії й фрустрації, тобто уявлення про те, що агресія завжди виявляється результатом дії фрустраторів (бар'єрів на шляху до мети), а фрустрація неминуче веде до агресії.

Підхід А.Бандури

А. Бандура називає свій підхід соціобіхевіористичним. Інакше він трактує роль підкріплення в наuczінні. На його думку, для вивчення

феномену агресії необхідний аналіз винагород (те, що йде після агресивної відповіді), хоча агресивна реакція може здобуватися простим спостереженням поведінки людей. Підкріплення виступає як фактор, що сприяє наuczінню, а не зумовлює його. Готовність реалізувати цю реакцію багато в чому визначається тим, винагороджувалася вона або каралася раніше.

Зразки поведінки можуть здобуватися, на думку А. Бандури, через прямий особистий досвід, а також через спостереження поведінки інших і її наслідків для них, тобто через вплив прикладу.

А.Бандура вважає, що теорія фрустрації–агресії недостатня для пояснення агресивної поведінки. З його погляду, фрустрація – це тільки один – і не обов'язково найбільш важливий – фактор, що впливає на агресивну поведінку. На думку А.Бандури, «агресія взагалі краще пояснюється на основі винагородження її наслідків, чим на основі фруструючих умов і покарань, які вона викликає».

А.Бандурою і його колегами проведений цілий ряд досліджень, присвячених, зокрема, дитячій і юнацькій агресивності. Наприклад, широко відомі експерименти з демонстрацією дітям фільмів, у яких були представлені різні зразки поведінки дорослого (агресивні й неагресивні), що мали різні наслідки (винагорода або покарання). Після перегляду фільму, що демонстрував певну манеру поведінки з іграшками, діти залишалися одні грати з іграшками, схожими на побачені ними у фільмі. Діти, які бачили у фільмі агресивні моделі, виявляли значно більш агресивну поведінку в даній ситуації, чим діти, які не дивилися цей фільм. Часто їхня поведінка була просто копією поведінки дорослого. Причому діти, що спостерігали агресивну модель, яка винагороджується, проявляли більше наслідування в агресії, чим ті, які спостерігали модель, яка карається за агресію. Інтерпретуючи результати, А.Бандура вказує, що, хоча реакція може здобуватися простим спостереженням поведінкової моделі, готовність реалізовувати цю поведінку багато в чому визначається тим, винагороджувалася вона або каралася.

Теорії діадичної взаємодії

Підхід Д.Тібо й Г.Келлі

Частіше цей підхід називають „теорією взаємодії результатів”.

Суть підходу полягає в наступному:

1. Будь-які міжособистісні відношення – це взаємодія, яку можна описати в термінах „результатів” – винагород і втрат (витрат) кожного з учасників взаємодії.

2. Взаємодія буде тривати, повторюватися доти, поки винагороди перевищують втрати.

3. Взаємодіючі сторони залежать один від одного в досягненні позитивних результатів. Позитивні результати можуть бути матеріальними або ж психологічними (виграш у статусі, владі тощо). Залежності виражаються в можливості взаємного контролю результатів. Контроль може бути – *поведінковий* (кожний не може повністю визначити результат для іншого, але має засіб (у вигляді своїх стратегій) впливати на ці результати) і *фатальний* (один учасник повністю визначає результат для іншого).

4. Одержувані учасниками в підсумку взаємодії винагороди або понесені втрати детермінуються 2 факторами: внутрішніми (*ендогенними*) і зовнішніми (*екзогенними*)

- До *ендогенних детермінант* відносять – здатність учасників задовольнити потреби один одного, цінності й очікування стосовно взаємодії. Вони виникають в ході взаємодії як його продукт. В результаті у відносинах з більш здатним партнером є більше ймовірним загальний позитивний результат. У закордонній соціальній психології проведено багато досліджень, які свідчать, що індивіди зі схожими установками схильні обирати один одного як друзів, партнерів по взаємодії.

- До *екзогенних детермінант* відносять:

- 1) *дистантність*: люди, віддалені територіально мають значно менші можливості взаємного задоволення потреб, оскільки для формування й підтримки фізично дистантних відносин потрібно більше зусиль і, отже, більше витрат, ніж у протилежному випадку;

- 2) *комплементарність*, або *додатковість*: утворення діади полегшується сторонами, які здатні винагороджувати одне одного ціною низьких витрат для себе. У комплементарному відношенні кожний може забезпечити те, у чому бідує інший, але сам цього забезпечити не може. У таких відносинах винагороди для обох учасників високі, а витрати низькі, і, таким чином, результати позитивні для обох.

Екзогенні детермінанти визначають межі досягнення позитивних результатів, а ендогенні визначають, чи будуть взагалі ці результати досягнуті.

Для визначення достатньої міри позитивного результату, Д.Тібо й Г.Келлі вводять поняття „*рівень порівняння*” і „*рівень порівняння альтернатив*”.

Рівень порівняння індивіда – це середня величина позитивних результатів, які він мав у своїх попередніх відносинах з іншими. Результат сприятливий, якщо він вище за середній рівень, і чим вище, тим краще. За допомогою цієї мірки індивід оцінює привабливість міжособистісного відношення для себе. Рівень порівняння багато в чому визначається тим, як сприймає індивід власні можливості в досягненні сприятливих результатів. Чим до більш високих результатів звик індивід, тим більш високим буде його рівень порівняння в наступних відносинах.

Рівень порівняння альтернатив – за допомогою цього критерію індивід вирішує, чи буде він залишатися в даному соціальному відношенні або вийде з нього. Передбачається, що особистість не залишиться, наприклад, на задовольняючій її роботі, якщо вона має можливість одержати ще більш привабливу роботу, і що вона не покине її, якщо єдина наявна альтернатива ще гірше. Таким чином, даний стандарт являє собою найкращий результат, який особистість може одержати у світлі найкращої можливої для неї альтернативи.

В якості найважливішого докору на адресу запропонованої позиції є той факт, що автори аналізують міжособистісний контакт як такий, що відбувається у вакуумі, ніяк не пов'язуючи його з навколишнім соціальним контекстом.

Підхід Д. Хоманса

Цей підхід є досить близьким до позиції Д.Тібо й Г.Келлі. У своїй теорії «елементарної соціальної поведінки» Д.Хоманс спробував проаналізувати зміст взаємодії, щоб визначити, які саме реакції (емоційного характеру або спрямовані на завдання) більшою мірою визначають результати взаємодії.

У своїй теорії Д.Хоманс виділяє наступні основні категорії: «діяльність», „сентимент”, „інтерація”.

- *Діяльність* має своїм підсумком поведінку, викликану стимулом.

- *Сентименти* становлять особливий клас діяльностей, вони „є знаками атитюдів і почуттів, які людина має стосовно іншої людини або до інших людей”. Такі, наприклад, як кивок, поцілунок, рукостискання. Таким чином, сентименти не є внутрішнім станом індивіда, *це види відкритої поведінки*. Подібно будь-якій поведінці, сентиментами можна обмінюватися, і в цьому процесі обміну вони підкріплюють, позитивно або негативно, поведінку партнера по взаємодії. У ході досліджень

Д.Хоманс визначив, що саме сентименти більшою мірою визначають результат взаємодії.

• *Інтерація*, на думку Д.Хоманса, полягає саме в обміні діяльностями й сентиментами, що представляють особливий клас діяльностей.

Д.Хоманс формулює **правило „розподіленої справедливості”**, відповідно до якого кожний учасник соціального відношення, тобто відносин обміну, очікує пропорційності між одержуваним виграшем і понесеними витратами, інакше кажучи, очікує справедливого обміну витрат і винагороди. Взаємодія триває тільки у випадку задоволення сторін результатами, у противному випадку вона переривається.

3. Когнітивний напрямок в соціальній психології

Сутність когнітивного підходу полягає у прагненні пояснити соціальну поведінку за допомогою опису переважно пізнавальних процесів, характерних для людини.

Найчастіше теоретичними джерелами для когнітивного напрямку виступають гештальтпсихологія й теорія поля К.Левіна.

До когнітивних теорій відносять:

- 1) теорія структурного балансу (Ф. Хайдер).
- 2) теорія комунікативних актів (Т. Ньюком).
- 3) теорія когнітивного дисонансу (Л. Фестингер).

Теорія структурного балансу

Згідно даної теорії, соціальну ситуацію можна описати як сукупність елементів (людей і об'єктів) і зв'язків між ними. Взаємодія елементів створює когнітивне поле і завдання полягає в тім, щоб виявити, який тип відносин між ними є стійким, збалансованим, а який викликає ситуацію дискомфорту.

Для пояснення цих положень пропонується так звана „схема Р-О-Х”, де

Р – сприймаючий суб'єкт;

О – „інший” (сприймаючий суб'єкт);

Х – об'єкт (може бути явище, ідея, річ)

Між трьома елементами Р, О і Х можуть існувати один або два типи відносин:

• **„відносини оцінки”** – виражаються в поняттях „подобається-не подобається”, „любить-не любить”. Вони можуть бути як позитивними, так і негативними.

- „*відносини приналежності*” – фіксують ступінь сприйманої єдності елементів і виражаються в поняттях „схожий-несхожий”, „близький-далекий”. Ці відносини можуть бути позитивними, коли ступінь сприйманої єдності висока, і негативними, коли ступінь сприйманої єдності низька.

Баланс там, де всі три відносини позитивні, або там, де одне - позитивне, а два – негативні, а дисбаланс там, де два співвідношення позитивні, а одне негативне. Дана схема використовується як модель для опису індивідуального консультування й аналізується тільки з погляду її представленості в когнітивному полі Р. На думку Ф.Хайдера, баланс присутній в когнітивній системі Р у тому випадку, якщо Р сприймає всю ситуацію як гармонічну, без стресу, тобто, якщо відносини оцінки між двома елементами і відносини приналежності між ними одночасно сприймаються як позитивні. Важливо підкреслити, що *баланс* – за Ф.Хайдером – *це не стан, який характеризує реальні відносини між елементами, а тільки сприйняття зі сторони Р певного стану відносин.*

Для досягнення консонансу є такі шляхи:

- змінити одне із відношень на „+” або „-“;
- змінити значимість одного із відносин;
- диференціювати відношення на „+” і „-“.

Близькою до теорії Ф.Хайдера є теорія комунікативних актів Т. Ньюкома.

Теорія комунікативних актів Т. Ньюкома

Т.Ньюком виходив з теорії Ф.Хайдера й намагався перенести схему Р-О-Х на сферу міжособистісних відносин.

Вихідна теза Т.Ньюкома полягає в наступному: *коли дві людини позитивно сприймають одне одного й будують якесь відношення до третього (особи або об'єкту), у них виникає тенденція розвивати подібні орієнтації щодо цього третього – „симетрії орієнтацій”*. Причому Т.Ньюком припустив, що розвиток цих подібних орієнтацій може бути покращений за рахунок розвитку міжособистісної комунікації.

Подібно Ф.Хайдеру, він побудував схему, яка показує, яким чином розвиток міжособистісної комунікації сприяє зміні атитюдів учасників взаємодії.

Ця схема одержала назву „схеми А-В-Х”, де:

А – виступає як сприймаючий суб'єкт,

В – як інша особистість,

X – як об'єкт, до якого обидва мають відношення.

Подібність цих відносин буде породжувати прихильність А і В і, навпроти, розбіжність цих відносин буде породжувати ворожість між А і В.

Водночас, розвиток комунікацій між А і В буде вести до розвитку подібності їхніх відносин до X, тобто чим більше А і В будуть спілкуватися, тим ймовірніше виникнення однакових ставлень до X.

Розглянутим двом схемам чітко протистоїть теорія, запропонована Л.Фенстінгером.

Теорія когнітивного дисонансу Л. Фестингера

Теорія когнітивного дисонансу, створена в 1957 році, і являє собою продовження розробки ідеї «соціального порівняння», якою Л.Фестінгер займався значно раніше. У цій області він виступає як учень і послідовник К.Левіна.

Вихідним поняттям для нього є „потреба в оцінюванні людиною себе з навколишніми”.

Л. Фестингер припустив, що тенденція порівнювати себе з іншими *зменшується*, якщо розходження між моєю думкою або здібністю та думкою або здібністю іншого *зростає*. Водночас, він зауважує, що мінімальна відмінність думок веде до конформізму - особистість легко змінює думку, яка незначно відрізняються від інших.

Л.Фестингер пропонує замінити термін „протиріччя” на „дисонанс”, а „погодженість” на „консонанс”,

Під **дисонансом** він має на увазі будь-яку розбіжність між нашими думками, здібностями, знаннями й відповідними характеристиками навколишніх.

Основні положення теорії:

- а) між когнітивними елементами може виникнути дисонанс;
- б) існування дисонансу викликає прагнення зменшити його або перешкодити його зростанню;
- в) прояв цього прагнення включає: або зміну поведінки, або зміну знань, або обережне відношення до нової інформації.

Як приклад наводиться ситуація: людина курить, але разом з тим знає, що паління шкідливе. У неї виникає дисонанс, вийти з якого можна трьома шляхами: а) змінити поведінку, тобто кинути палити; б) змінити знання, у цьому випадку - переконати себе в тім, що всі міркування про шкоду паління як мінімум недостовірні, перебільшують небезпеку; в)

обережно ставитися до нової інформації щодо шкоди паління, тобто попросту ігнорувати її.

В 80-90х р. виник неадисонанс, який наголошує, що дисонанс виникає у випадках невідповідності самих значимих для людини міркувань, що входять у її Я-Концепцію.

Усі запропоновані теорії мають певні недоліки, такі як недостатня визначеність з головними поняттями й обмеженість когнітивної структури індивіда трьома елементами.

4. Психологія у соціальній психології

Сучасні психологічні уявлення про групові процеси своїм корінням уходять до соціально-психологічних поглядів З.Фрейда.

Відомо, що З.Фрейд пояснював особистість невротика через розкриття психологічних механізмів такої первинної групи, як родина. Надалі ці механізми були покладені в основу інтерпретації міжособистісних відносин.

У груповій психології З.Фрейда ключовою фігурою є лідер. Саме відношення членів групи до лідера є зв'язком першого порядку - воно в певному змісті детермінує відносини членів групи один до одного. У випадку порушення зв'язків з лідером група розпадається.

Ідентифікація з лідером аж ніяк не припускає однозначно позитивних почуттів стосовно нього. Навпроти, З.Фрейд розглядає ідентифікацію з лідером як механізм захисту проти ворожих почуттів до лідера і як непрямий спосіб стати лідером.

До психологічних теорій відносять:

- 1) динамічна теорія функціонування групи (В.Байон).
- 2) теорія розвитку групи (В.Бенніс, Г.Шепард)
- 3) тривимірна теорія інтерперсональної поведінки (В.Шутц)

Динамічна теорія функціонування групи (В.Байон)

Основний емпіричний матеріал В.Байон одержував в області психотерапії у 50-х р.

Об'єктом спостережень з'явилися терапевтичні групи. На його думку, *група* – це макрорішення індивіда, і, отже, вона характеризується тими ж параметрами, що й окрема особистість, тобто потребами, мотивами, цілями.

В.Байон виділив 2 рівні функціонування групи (внутрігрупової активності):

1. Рівень свідомої активності (діяльність групи спрямована на рішення поставлених завдань).

2. *Рівень несвідомої активності* (рівень групової культури, що утворився на основі синтезу індивідуальних цінностей, потреб і інтересів членів цієї групи)

Між цими рівнями можуть виникати конфлікти в силу невідповідності вимог діяльності й моральних принципів її виконання.

Результатом цього може бути або протистояння групи вимогам ситуації, або ігнорування ситуації, або ігнорування культури на користь вимогам ситуації.

У більшій своїй частині висловлені В.Байоном положення емпірично й експериментально не перевірялися й не одержали особливого поширення в соціальній психології. Вони цікаві лише в тім відношенні, що відбивають проблему можливості аналізу групи як системи за аналогією із системою «особистість», що, безсумнівно, заслуговує на увагу.

Теорія розвитку групи (В.Бенніс, Г.Шепард)

Теорію групового розвитку В.Бенніса й Г.Шепарда, сформульовано на початку 50-х рр. й побудовано на осмисленні процесів, що відбуваються в так званих Т-Групах, або групах тренінгу людських відносин, групах самоаналізу.

Т-Група є однією з форм або одним з методів соціально-психологічного тренінгу. Під *соціально-психологічним тренінгом* розуміють навчання знанням, умінням і навичкам міжособистісного спілкування. В основі практики Т-Групи лежить *групова дискусія*. Предметом дискусії є реальні міжособистісні відносини учасників, а завданням є вивчення самою групою її динаміки через аналіз того, що в ній відбувається.

Передбачається, що результатом подібного аналізу буде зростання компетентності особистості відносно власних мотивів, фрустрацій, взагалі можливостей у міжособистісному спілкуванні, а також розуміння мотивів, цілей, стратегій поведінки партнерів по спілкуванню.

Теорія групового розвитку стосується головним чином процесів зміни в Т-Групі на шляху досягнення мети валідної комунікації. Вона включає два основних питання:

1) аналіз перешкод валідній комунікації й 2) аналіз стадій групового розвитку.

Основною перешкодою встановленню валідної комунікації є *ситуація невизначеності*, у якій опиняється кожен з учасників на старті

Т-Групи. Учасники скуті у вираженні своїх щирих відносин, реакцій, почуттів, тому що вони не знають, що можна чекати від інших. На думку В.Бенніса й Шепарда, невизначеність стосується двох планів функціонування групи: *питання про владу й питання про взаємозалежність*.

Рішення питання про владу - це рішення питання про лідера, питання про те, хто буде ведучим і на кого випаде роль веденого. На основі вирішення питання про лідера формуються взаємини між членами групи. Відносини в групі встановлюються залежно від того, як інші ставляться до лідера, а він до інших.

Таким чином, у теорії виділяється *дві фази групового розвитку*:

- 1) вибір лідера.
- 2) встановлення взаємин між членами групи.

Тривимірна теорія інтерперсональної поведінки (В.Шуц)

Основою теорії є положення фрейдизму про те, що соціальне життя дорослої людини фатально визначене досвідом її дитинства.

Суть теорії розкривається в чотирьох постулатах:

1. Принцип 3-х потреб, характерних для кожного індивіда.
2. Принцип визначальної ролі в розвитку особистості раннього дитинства.
3. Принцип сумісності.
4. Принцип групового розвитку.

Принцип 3-х потреб: *потреба включення, потреба в контролі й потреба в любові.*

Включення він розуміє як потребу встановлювати й підтримувати відносини з іншими, що приносять задоволення, тобто як потребу бути включеним у групу. Ступінь включення можна ранжувати від інтенсивної взаємодії до повного відходу від неї.

Потреба у включенні: залежно від характеру задоволення в дитинстві доросла людина в міжособистісних відносинах схильна до прояву:

- недостатньо соціальної поведінки – формується досвідом недостатньої інтеграції в родині, характеризується тенденцією до інтраверсії, відходу від взаємодії, до збереження дистанції між собою й іншими;
- занадто соціальної – формується досвідом надмірного включення, характеризується постійним пошуком контактів, вимагає уваги, нав'язує себе групі, але може увійти в групу, використовуючи й більш тонкі прийоми, наприклад, демонструючи знання й уміння;

- соціальної поведінки – ідеальний тип відносин, що відповідає адекватній інтеграції, безпроблемний у міжособистісних відносинах. Індивід щасливий наодинці із собою й щасливий з людьми. Він включається в групу або не включається в неї - залежно від ситуації. Головне, що несвідомо він ставиться до себе як до особистості, яка заслуговує уваги.

Потреба в контролі: залежно від характеру задоволення в дитинстві доросла людина в міжособистісних відносинах схильна до прояву:

- відмови – тенденція до смиренності й покірності, тобто у відносинах з іншими вона відмовляється від влади й відповідальності, віддаючи перевагу ролі підлеглого;

- автократичності – характеризується тенденцією домінувати над іншими, вона воліє приймати всі рішення не тільки за себе, але також і за інших;

- демократичності – є ідеальним типом, успішно вирішуючи проблеми міжособистісних відносин у сфері контролю. Людина відчуває себе комфортно і у позиції підлеглого, і в позиції носія влади. Залежно від вимог ситуації може віддавати розпорядження, а може приймати їх до виконання.

Потреба в любові (потреба побудови тісних емоційних зв'язків у відносинах з іншими): залежно від характеру задоволення в дитинстві доросла людина в міжособистісних відносинах схильна до прояву таких тенденцій:

- недостатньо особистісна – тенденція уникати тісних взаємин. Людина поверхнево дружить, зберігає емоційну дистанцію й воліє, щоб інші те ж саме здійснювали у відношенні до неї. Основою подібної поведінки є тривога, глибока заклопотаність особистості із приводу того, чи може вона викликати щире ставлення до себе, любов;

- занадто особистісна – бажає тісних емоційних зв'язків і намагається будувати саме такі емоційні відносини. Не стривожена тим, щоб бути улюбленою, підсвідомо думаючи, що вона гідна любові. В.Шутц припустив, що неврози – це форма патології, пов'язана саме з характером задоволення міжособистісної потреби в любові;

- особистісна – емоційні відносини з іншими як правило, не представляють складності, може адекватно почувати себе й у тісних, і у дистантних емоційних відносинах.

Принцип визначальної ролі в розвитку особистості раннього дитинства.

На думку В.Шутца, індивід у взаєминах з іншими в такий спосіб реалізує досвід міжособистісних відносин свого дитинства. Коли він сприймає свою позицію в міжособистісній ситуації, аналогічно своїй позиції у відносинах з батьками в період дитинства, то його доросла поведінка орієнтується на його поведінку в дитинстві стосовно батьків або значимих інших. Якщо ж він сприймає свою дорослу позицію в міжособистісній ситуації подібно позиції своїх батьків у відносинах з ним у дитинстві, його доросла поведінка орієнтована на поведінку його батьків або значимих інших.

Принцип сумісності.

Сумісні групи більш ефективні в досягненні групових цілей, чим групи несумісні. В.Шутц виокремив 3 типи сумісності:

- 1) сумісність, заснована на взаємному обміні. Максимум такої сумісності має місце, коли сума поведінки, яка виражається і яка є бажаною для однієї особистості дорівнює аналогічній сумі для іншої особистості. А несумісність двох особистостей виявляється в тім, як вони розрізняються відносно цієї суми відповідно в області кожної із трьох міжособистісних потреб;
- 2) ініціююча сумісність – виявляється, коли прояв контролю, включеності й любові з боку одного збігаються з потребами іншого;
- 3) реципрокна сумісність – характеризує ступінь, у якому вираження включення, контролю або любові однієї взаємодіючої особистості співпадає з бажаннями іншої у відношенні тих же потреб. Наприклад, діада сумісна, якщо сума включення, що виражається однією особистістю, відповідає сумі включення, бажаної іншою особистістю, що бере участь у взаємодії.

Принцип групового розвитку.

Кожна група у своєму становленні проходить відповідно *етапи включення, контролю, любові*. Формування групи починається саме з рішення питання кожним, залишитися в даній групі або вийти з неї. Лише після вирішення проблеми включення відбувається перехід до фази контролю, тобто до фази розподілу відповідальності й влади. У третій фазі вирішується проблема емоційної інтеграції. У випадку ж розпаду групи її рух іде у зворотному порядку: спочатку порушуються емоційні прихильності, потім руйнуються відносини влади, після чого настає фаза виходу із групи.

Завершуючи розгляд психоаналітичних теорій у сучасній соціальній психології, можна зробити такі зауваження: представники

психоаналізу зводять міжособистісні відносини виключно до відносин емоційних і в результаті ігнорують реальну складність соціально-психологічних явищ.

5. Інтеракціонізм у соціальній психології

Назва інтеракціоністського напрямку походить від поняття „інтеракція”, або „соціальна взаємодія”, що є ключовим для даного напрямку. На відміну від інших теоретичних підходів у соціальній психології, в основі яких лежать традиційні психологічні підходи й напрямки, інтеракціоністський напрямок прийшов у соціальну психологію із соціології.

Понятійний апарат і проблематика взяті в основному із соціально-психологічних концепцій Дж.Міда. Відправним пунктом аналізу тут є *не окремий індивід*, як в інших теоретичних напрямках соціальної психології, а *соціальний процес*, що розуміється як процес інтеракції індивідів у групі, у суспільстві за допомогою різних засобів, перш за все - символів, мови.

До інтеракціоністських теорій відносять:

- 1) символічний інтеракціонізм (Дж.Мід, Г.Блумер)
- 2) рольові теорії (Р.Лінтон, М.Дойч)
- 3) теорії референтної групи (Г.Хайман, Р.Мертон)

Символічний інтеракціонізм (Дж.Мід, Г.Блумер)

Представники символічного інтеракціонізму приділяють особливо велику увагу проблемам „символічної комунікації”, тобто спілкуванню, яке здійснюється за допомогою символів.

Символічний інтеракціонізм – це інтеракція, властива тільки людині й припускає створення, передачу, інтерпретацію символів, значень і дії індивіда на їхній основі. Значення символу або значимого жесту варто шукати в реакції тієї особи, якій цей символ адресований. Тільки людина здатна створювати символи й тільки тоді, коли в неї є партнер по спілкуванню.

У зв'язку із цим символічна комунікація трактується як головна ознака, що виділяє людину із тваринного світу. *Особистість розуміється як активна творча істота, що здатна оцінювати й направляти власні дії.* Для успішного здійснення комунікації людина повинна мати здатність „прийняти роль іншого”, тобто зважити на становище тієї людини, якій адресована комунікація. У випадку більш складної взаємодії, у якій бере участь група людей, для успішного

здійснення такої взаємодії члену групи доводиться узагальнювати позицію більшості членів даної групи.

Поведінка індивіда визначається в основному трьома змінними:

- структурою особистості;
- роллю;
- референтною групою.

Структура особистості за Дж.Мідом:

- **I** (дослівно – Я) - це імпульсивний, активний, творчий, рушійний початок особистості;
- **Me** (дослівно – Мене, тобто яким мене повинні бачити інші) – це нормативне Я, свого роду внутрішній соціальний контроль, заснований на врахуванні очікувань-вимог значимих інших людей і насамперед «узагальненого іншого». Це нормативне Я контролює й направляє імпульсивне Я у відповідності із засвоєними нормами поведінки з метою успішного, з погляду індивіда, здійснення соціальної взаємодії.
- **Self** („самість” людини, особистість) - являє собою сукупність імпульсивного й нормативного Я, їхню активну взаємодію.

Вацлавик розділив людську комунікацію на:

1. Семантику комунікації (зміст символів).
2. Синтаксис комунікації (передачу інформації).
3. Прагматику комунікації (вплив людей один на одного).

Семантика характеризується:

- надмірністю – достатністю (не обов'язкова для розуміння);
- семантичний шум (коли однакове слово але в особливій вимові не розуміємо).

Синтаксис характеризується:

- суперечливістю пунктуації (неузгодженість вербаліки і невербаліки).

Прагматика характеризується:

- напруженістю (необхідність постійної включеності у взаємодію для того, щоб не втратити суть розмови).

Для вірної інтерпретації символічного інтеракціонізму необхідно знати передісторію взаємин і їхній контекст.

Рольові теорії (Р.Лінтон, М.Дойч)

Сучасні рольові теорії опираються на соціально-психологічні концепції Дж.Міда, пов'язані з поняттям „роль”, яке він увів у обіг соціальної психології, але не дав його визначення.

Поняття „соціальна роль” є досить складним, тому що роль являє собою функцію різнопорядкових явищ об'єктивного й суб'єктивного характеру.

Різні автори із західної соціальної психології підходять до вирішення цієї проблеми по-різному.

Наприклад, Р.Лінтон вважає, що *„роль – це динамічний аспект статусу. Індивід у суспільстві займає певний статус, що пов'язаний з іншими статусами. Коли індивід здійснює свої права й обов'язки, що впливають із його статусу, він виконує відповідну роль”*.

М.Дойч і Р.Краусс відзначають, що через різні підходи до розуміння ролі в соціальній психології недоцільно намагатися шукати всеосяжне визначення, а досить вказати ті аспекти соціальної поведінки, які маються на увазі більшістю авторів, коли вони говорять про роль.

Виділяють наступні аспекти:

1. *Роль* як існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, який займає певне положення, у його взаємодії з іншими індивідами.

2. *Роль* як система специфічних очікувань стосовно себе індивіда, який займає певне положення, тобто як він уявляє модель своєї власної поведінки у взаємодії з іншими індивідами.

3. *Роль* як відкрита, спостережувана поведінка індивіда, який займає певне положення.

Як видно, у більшості випадків роль індивіда при її соціально-психологічному розгляді пов'язується з його положенням, статусом.

У роботах, присвячених рольовим теоріям, можна зустріти безліч класифікацій ролей за різними критеріями, а також рольових конфліктів, які більш докладно будуть розглянуті у наступних лекціях.

Теорії референтної групи (Г.Хайман, Р.Мертон)

Розробка теорій референтної групи в сучасній західній соціальній психології пов'язана насамперед з іменами таких авторів як Г.Хайман, Т.Ньюком, М.Шеріф, Г.Келлі, Р.Мертон і ін. Розробка основних положень сучасної теорії референтної групи почалась з 40-х років ХХст.

Термін *„референтна група”* був запропонований американським соціальним психологом Г.Хайманом у 1942 р. М.Хайман не дав визначення цього поняття, а просто використовував його для позначення групи людей, з якою випробуваний порівнював себе при визначенні свого статусу. Пізніше поняття *„референтна група”* позначили як таку групу до якої індивід відносить себе психологічно, і на цінності й норми якої він орієнтується.

Т.Ньюком виділив позитивні й негативні референтні групи.

Позитивною референтною групою вважається така група, норми й орієнтації якої приймаються індивідом і які викликають в індивіда прагнення бути прийнятим цими групами.

Негативною референтною групою вважається така група, що викликає в індивіда прагнення виступити проти її й членом якої він не хоче себе вважати.

На думку Т.Ньюкома, „бунт підлітка” можна вважати проявом поведінки в ситуації, коли батьки виступають для нього як негативна референтна група.

М.Шеріф підкреслював важливість референтної групи у зв'язку з тим, що її норми перетворюються в соціальні установки індивідів, в „систему відліку” не тільки для самооцінки, але й для оцінки явищ соціального життя, для формування всієї „картини світу”.

Різноманіття груп, що впливають на індивіда, ставить його в скрутний стан вибору норм, які найчастіше розходяться між собою в різних групах. М.Шеріф запропонував розділяти **групу „членства”** (індивід до неї входить, але вона не значима для нього) і **референтну групу** (індивід до неї відносить себе психологічно, свідомо або несвідомо).

В якості референтної можуть виступати: групи членства й зовнішні групи, реальні й ідеальні групи, великі й малі групи тощо. При цьому кожен індивід, як правило, має кілька референтних груп, на які він орієнтується й з якими порівнює себе й інших.

Г.Келлі, узагальнивши в 1952 р. попередні дослідження в області теорії референтної групи, виділив наступні *функції* референтної групи:

- ***нормативну*** – полягає в тім, щоб встановлювати певні стандарти поведінки й змушувати індивідів слідувати ним (ці стандарти поведінки звичайно називають груповими нормами);
- ***порівняльно-оцінну*** – полягає в тім, що референтна група є тим еталоном для порівняння, за допомогою якого індивід може оцінювати себе й інших;
- ***стимулюючу*** – стимулює входити до групи.

Слід визнати, що незважаючи на важливість розгляду такого соціально-психологічного феномену як референтна група, в ньому існують певні недоліки: більшість робіт з даної проблеми у західній соціальній психології присвячені окремим емпіричним дослідженням, положення яких не отримали широкого визнання як теоретичного, так і методологічного.

Тема 3. Загальна характеристика процесу спілкування

1. Комунікативний аспект спілкування
2. Інтерактивний аспект спілкування
3. Перцептивний аспект спілкування

1. Комунікативний аспект спілкування

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

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

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

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

Перцептивна сторона спілкування означає процес сприйняття й пізнання один одного партнерами по спілкуванню й установлення на цій основі взаєморозуміння.

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

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

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

Невербальна комунікація включає наступні основні знакові системи:

1. Оптико-кінестетична (кінесика):

- жести – жестові рухи окремих частин тіла;
- міміка – рухи м'язів обличчя;
- пантоміміка – моторика всього тіла і пози, постава, нахили, хода;
- контакт очей;
- одяг.

2. Акустична:

- паралінгвістика – це система вокалізації, тобто якість голосу, його діапазон, тональність;
- екстралінгвістика – включення в мовлення пауз, темпу, покахикування, плачу, сміху.

3. Тактико-кінестетична (такесика):

- дотики;
- рукостискання;
- поцілунки.

4. Ольфакторна:

- запах тіла;
- запах косметики.

5. Просторово-часова (проксемика):

- відстань між суб'єктами;
- тривалість комунікації.

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

В умовах комунікації можуть виникати так звані **комунікативні бар'єри**. Бар'єри, пов'язані із комунікативними особливостями учасників взаємодії, мають соціальний або психологічний характер.

Розрізняють *бар'єри ставлення, розуміння та соціально-культурні*.

Бар'єри ставлення можуть виникати через особливі соціально-психологічні стосунки, які склалися між партнерами (антипатія, недовіра тощо), а також через своєрідний «фільтр» довіри чи недовіри. Причому фільтр діє таким чином, що цілком достовірна інформація може стати неприйнятною, а хибна, навпаки, прийнятною. Засоби, які допомагають послабити дію фільтрів і прийняти інформацію, називаються – *фасцинативними* (від англ. fascination – зачарування). Засоби фасцинації відіграють роль додаткового фону, підсилювача

інформації. Як зразок fascinaції може слугувати музичний супровід повідомлення.

Бар'єри розуміння пов'язані із змістовними і формальними характеристиками самого повідомлення (фонетичними, стилістичними, семантичними), а також логікою його побудови. Розрізняють такі види бар'єру розуміння:

- *фонетичний* – пов'язаний з особливостями мови того, хто говорить, і виникає тоді, коли учасники комунікативного процесу розмовляють різними мовами й діалектами, мають суттєві дефекти мови та дикції, перекручену граматичну побудову висловлювань. Цей бар'єр можуть породити також невиразне мовлення, зловживання великою кількістю звуків-паразитів, мова-скоромовка або дуже голосна розмова, особливості вимови, швидкість, діалект;

- *стилістичний* – виникає в разі невідповідності стилю мови комунікатора й ситуації спілкування або стилю мови й актуального психологічного стану реципієнта. Також виникає за умови, коли форма комунікації та її зміст не відповідають одне одному;

- *семантичний* – має місце тоді, коли партнери користуються одними й тими ж знаками (і словами також) для позначення абсолютно різних мовлень. Це проблема жаргонів і сленгів, обмеженого лексикону в одного з співрозмовників;

- *логічний* – основна проблема, яка закладена в нерозумінні, пов'язана з особливостями мислення реципієнта. Судження можуть бути плутаними або суперечливими.

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

2. Інтерактивний аспект спілкування

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

У ході спілкування для учасників надзвичайно важливо не тільки обмінятися інформацією, але й організувати «обмін діями», спланувати спільну діяльність. В історії соціальної психології існувало кілька спроб описати структуру взаємодій, які оформилися у теорію діадичної взаємодії Д.Тібо, Г.Келлі, Д.Хоманса, теорію символічного інтеракціонізму Дж. Міда і Г. Блумера, теорію структурного балансу Ф.Хайдера, теорію комунікативних актів Т. Ньюкома.

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

Кооперація – характеризується об'єднанням зусиль учасників для досягнення спільних цілей при одночасному поділі між ними функцій, ролей і обов'язків.

Конкуренція – характеризується досягненням індивідуальних або групових цілей і інтересів в умовах протиборства з іншими індивідами або групами та відрізняється сильною залученістю і частковою деперсоналізацією. Окремим різновидом конкуренції є **конфлікт** – зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії. Конфлікти можуть бути прихованими або явними, але в основі їх завжди лежить відсутність згоди.

Якщо конфлікти сприяють прийняттю обґрунтованих рішень і розвитку взаємин, то їх називають *функціональними (конструктивними)*. Конфлікти, що перешкоджають ефективній взаємодії й прийняттю рішень, називають *дисфункціональними (деструктивними)*.

Також розрізняють реалістичні та нереалістичні конфлікти, внутрішньоособистісні та міжособистісні. *Реалістичні* конфлікти викликані незадоволенням певних вимог учасників або несправедливим, на думку однієї або обох сторін, розподілом між ними яких-небудь переваг і спрямовані на досягнення конкретного результату. *Нереалістичні* конфлікти мають своєю метою відкрите вираження негативних емоцій, що нагромадилися, гостра конфліктна взаємодія стає тут не засобом досягнення конкретного результату, а самоціллю. Почавшись як реалістичний, конфлікт може перетворитися в нереалістичний, наприклад, якщо предмет конфлікту надзвичайно значимий для учасників, а вони не можуть знайти прийнятне рішення, упоратися із ситуацією. Це підвищує емоційну напруженість і вимагає звільнення від негативних емоцій, що нагромадилися. Нереалістичні конфлікти завжди дисфункціональні.

Внутрішньоособистісний конфлікт - стан незадоволеності людини обставинами її життя, пов'язаний з наявністю в неї суперечливих один одному інтересів, прагнень, потреб, що породжують афекти й стреси.

Міжособистісний конфлікт – важко розв'язуване протиріччя, яке виникає між людьми й викликане несумісністю їхніх поглядів, інтересів, цілей, потреб. Урегулювання конфлікту можливо за допомогою однієї зі

стратегій подолання, запропонованих К.У.Томасом та Р.Х.Кілменном, а саме: суперництво, співробітництво, компроміс, уникнення, поступливість. Доречність тієї чи іншої стратегії визначається ступенем значимості предмету конфлікту та важливістю збереження стосунків.

В процесі взаємодії, безумовно, здійснюється певний вплив однієї особистості на іншу. У соціальній психології розрізняють одинадцять основних типів впливу: *переконання, самопросування, навіювання, зараження, наслідування, прихильність, прохання, примус, критика, ігнорування, маніпулювання*. Зазначені типи впливу відрізняються змістом та засобами впливу.

3. Перцептивний аспект спілкування

Перцептивна сторона спілкування, як вже зазначалося, полягає у сприйнятті й пізнанні один одного партнерами по спілкуванню й установлення на цій основі взаєморозуміння. Враження, які виникають при цьому, грають важливу регулятивну роль у процесі спілкування. По-перше, тому, що, пізнаючи іншого, формується й сам індивід, який пізнає. По-друге, тому, що від міри точності „читання” іншої людини залежить успіх організації з нею погоджених дій.

Уявлення про іншу людину тісно пов'язане з рівнем власної самосвідомості. Чим краще ми розуміємо себе, тим краще ми розуміємо іншого, водночас, чим повніше розкрита інша людина, тим більш повним стає уявлення і про себе. Акт такого усвідомлення включає два процеси: *ідентифікацію та рефлексію*.

Ідентифікація – буквально означає ототожнення себе з іншим. Це, зрозуміло, не єдиний спосіб, але в реальних ситуаціях взаємодії люди часто користуються таким прийомом, коли припущення про внутрішній стан партнера будується на основі спроби поставити себе на його місце. У цьому плані ідентифікація виступає в якості одного з механізмів пізнання й розуміння іншої людини.

Рефлексія – усвідомлення діючим індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню.

Процес сприйняття індивідом іншого, особливо перше враження, багато в чому залежить від дії ефектів сприйняття. Найбільш досліджені три таких ефекти: *ефект ореола* („гало-ефект”), *ефект новизни й первинності*.

1) „**ефект ореола**” полягає у формуванні специфічної установки на сприйманого через приписування йому певних якостей: інформація, одержана про якусь людину, категоризується певним чином, а саме -

накладається на той образ, що вже був створений заздалегідь. Цей образ, який існував раніше, виконує роль „ореола”, що заважає бачити дійсні риси й прояви об'єкта сприйняття. Загальне сприятливе враження приведе до позитивних оцінок і невідомих якостей сприйманого й, навпаки, загальне несприятливе враження сприяє перевазі негативних оцінок;

2) „**ефекти первинності**” полягає у тім, що у ситуації сприйняття незнайомої людини перша інформація про неї виявляється найбільш значимою;

3) „**ефекти новизни**” пов'язаний з наданням найбільшого значення новій інформації у ситуації сприйняття знайомої людини;

У більш широкому плані всі ці ефекти можна розглянути як прояв особливого процесу, що супроводжує сприйняття людини людиною, а саме процесу *стереотипізації*.

Стереотипізація – процес формування уявлення про людину, яку сприймаємо на основі вироблених стереотипів. **Стереотип** – це деякий стійкий образ певного явища або людини, що пов'язаний з неправдою й неточностями. Як правило, стереотип виникає на основі досить обмеженого минулого досвіду, у результаті прагнення будувати висновки на базі обмеженої інформації.

Є кілька класифікацій стереотипів. Згідно з однією з них (В.Панферов), стереотипи поділяють на три класи: антропологічні, соціальні, етнонаціональні. Друга класифікація (А.Реан) пропонує виокремити такі групи соціально-перцептивних стереотипів:

- *антропологічні* (проявляються у тому разі, якщо оцінка внутрішніх, психологічних якостей людини, оцінка її особистості залежить від її антропологічних ознак, тобто від особливостей фізичного вигляду);

- *етнонаціональні* (виявляються тоді, коли психологічна оцінка людини опосередкована її належністю до тієї чи іншої нації, раси, етнічної групи);

- *соціально-статусні* (полягають в залежності оцінки особистісних якостей індивіда від його соціального статусу);

- *соціально-рольові* (проявляються в підпорядкованості оцінки особистісних якостей індивіда його соціальній ролі, рольовим функціям);

- *експресивно-естетичні* (визначаються залежністю оцінки особистості від зовнішньої привабливості людини: чим привабливішою

здається зовнішність людини, тим позитивнішими особистісними рисами її наділяють);

- *вербально-поведінкові* (пов'язані із залежністю оцінки особистості від зовнішніх особливостей – мови, міміки, пантоміміки та ін.).

Відомі й інші класифікації, згідно з якими виокремлюють *професійні* (персоніфікований образ професії, тобто узагальнений образ типового професіонала), *фізіогномічні* (в основу покладено зв'язок рис зовнішності і особистості), *етнічні* та інші стереотипи. Найбільш дослідженими й вивченими є *національні* стереотипи.

Стереотипізація в процесі пізнання людьми один одного може привести до двох різних наслідків. З однієї сторони до певного спрощення процесу пізнання іншої людини, що, хоча й не сприяє точності побудови образу іншого, замінюючи його штампом, але в певному сенсі є необхідним, тому що допомагає скорочувати процес пізнання. У другому випадку стереотипізація призводить до виникнення упередження, якщо судження будується на основі минулого негативного досвіду.

Окрім стереотипізації виокремлюють ще одне дуже важливе явище для процесу соціальної перцепції – **каузальну атрибуцію**. Ф.Хайдер вважав, що людям властиво міркувати так: „Погана людина має погані риси, добра – хороші риси”. Тому і визначення причин поведінки і рис характеру здійснюється за схемою: „поганим” завжди приписують „погані” вчинки, а „добрим” – „добрі”.

Каузальна атрибуція – своєрідна суб'єктивна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на основі буденного життєвого досвіду. Вона може стосуватися не тільки сприймання окремих людей, а й соціальних груп та самої себе.

Ф. Хайдер виділив **5 рівнів атрибуції**, залежно від рівня інтелектуального розвитку людини:

0 – причинно-наслідковий зв'язок – глобальна.(людина відповідальна за все, до чого вона має відношення);

1 – людина відповідальна за події, які відбулися з нею без її активності;

2 – людина відповідальна за те, що могла передбачити й чому могла запобігти, але не зробила цього;

3 – людина відповідальна за те, що мала намір зробити;

4 – всі вчинки пояснюються не тільки намірами, але й об'єктивними факторами.

Лі Росс на основі спостереження поведінки інших описав **фундаментальну помилку атрибуції**, яка полягає в тому, що відбувається недооцінка ситуативного фактору при оцінюванні себе і переоцінка особистісного при оцінці інших.

Часто результатом спілкування є виникнення **атракції** – процес формування привабливості якоїсь людини для сприймаючого й продукт цього процесу - вид соціальної установки на іншу людину, де переважає емоційний компонент, коли цей «інший» оцінюється переважно в категоріях, властивих афективним оцінкам. На думку вчених виникненню атракції сприяють повторювані контакти, спільне переживання емоцій, схожість вербальних і невербальних характеристик, фізична привабливість.

Тема 4. Спілкування та міжособистісні взаємини

1. Місце спілкування в системі суспільних і міжособистісних взаємин
2. Міжособистісна атракція
3. Методи психологічного дослідження міжособистісних взаємин

1. Місце спілкування в системі суспільних і міжособистісних взаємин

Соціальна психологія аналізує, перш за все, ті закономірності людської поведінки і діяльності, які обумовлені фактом спілкування і взаємодії людей. Головна задача, яка стоїть перед соціальною психологією - розкрити конкретний механізм «вплетіння» індивідуального в тканину соціальної реальності, щоб зрозуміти, який результат дії соціальних умов на діяльність особистості. Сама особистість, з одного боку, вже «продукт» цих соціальних зв'язків, а з другого боку, - їх активний творець. Спостерігається взаємодія особистості і суспільства в цілому, тому дослідження особистості є завжди іншою стороною дослідження суспільства.

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

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

конкретних осіб, а на основі певного положення, займаного кожним в системі суспільства.

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

Міжособистісні відносини можна розглядати як чинник психологічного «клімату» групи. Найважливіша специфічна характеристика міжособистісних відносин – їх емоційна основа. По набору почуттів можна виділити дві великі групи:

1) *кон'юнктивні* – сюди відносяться різного роду почуття, що зближують людей, об'єднують їх; сторони демонструють готовність до співпраці, до сумісних дій.

2) *диз'юнктивні почуття* - сюди відносяться почуття, які роз'єднують людей, у них не виникає бажання до співробітництва.

2. Міжособистісна атракція

Люди не просто сприймають один одне, але вони ще і формують по відношенню один до одного певне ставлення, яке народжує різноманітну гамму почуттів – від неприйняття тієї або іншої людини до симпатії, навіть любові до неї. Область досліджень, пов'язана із з'ясуванням механізмів утворення різних емоційних відносин до людини, яка сприймається, одержала назву *атракції*. Вона пов'язана переважно з міжособистісними відносинами і досліджується не сама по собі, а в контексті перцептивної сторони спілкування.

Атракція – це процес формування привабливості якоїсь людини для того, хто її сприймає, і продукт цього процесу, тобто деяка якість ставлення.

Атракцію можна розглядати як особливий вид соціальної установки (атитюда) на іншу людину, в якій переважає емоційний компонент, коли цей «інший» оцінюється переважно в категоріях, властивих афективним оцінкам.

Дослідження атракції головним чином присвячені з'ясуванню тих чинників, які приводять до появи позитивних емоційних відносин між людьми. Вивчається питання про роль схожості характеристик суб'єкта

і об'єкту сприйняття в процесі формування атракції, про роль «екологічних» характеристик процесу спілкування (близькість партнерів по спілкуванню, частота зустрічей і ін.). Теоретичні інтерпретації, які даються одержаним даним, не дозволяють говорити про те, що вже створена задовільна теорія атракції. Дослідження атракції в соціальній психології – порівняльно нова область. Її виникнення пов'язане з ломкою певних упереджень. Довгий час вважалося, що сфера вивчення таких феноменів, як дружба, симпатія, любов, не може бути областю наукового аналізу, швидше, це область мистецтва, літератури та ін. Дехто з науковців вважає, що розгляд цих явищ наукою натрапляє на непереборні перешкоди не тільки унаслідок складності явищ, що вивчаються, але і унаслідок різних, етичних утруднень, які тут виникають. Проте логіка вивчення міжособистісного сприйняття примусила соціальну психологію прийняти і цю проблематику, і в даний час налічується досить велика кількість експериментальних робіт і теоретичних узагальнень в цій області.

Встановлено, що перші враження визначають поведінку людини відносно іншої особи і можуть викликати у цього іншого реакції, які узгоджуються з цим враженням і, т. ч., підкріплюють його. Як загальне правило, нас тягне до тих, хто, як ми вважаємо, володіє сприятливими характеристиками або якостями, і нас відштовхують ті, кого ми сприймаємо як наділених несприятливими атрибутами, причому сили тяжіння/відштовхування тим більше, чим більшими є сприймані нами достоїнства/недоліки ін. людей.

Багато реакцій на іншу людину, мабуть, зовсім не залежать від її привабливості. У свою чергу, привабливість іншої людини звичайно викликає тенденцію зближуватися і встановлювати дружні відносини з цією людиною. Що не викликає сумнівів, так це те, що на форми, які прийматиме ця тенденція зближення, в значній мірі впливають ситуативні і особові чинники.

3. Методи психологічного дослідження міжособистісних взаємин

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

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

Найбільш поширеною є *соціометрична методика*, яку ми розглянемо детальніше. Слово "*соціометрія*" буквально означає "соціальне вимірювання". Методика розроблена американським психологом Дж. Моренно і призначена для оцінювання міжособистісних відносин неформального типу: симпатій і антипатій, привабливості і переваги.

Членам групи, що вивчається, пропонують перерахувати у порядку переваги тих товаришів по групі, з якими вони хотіли б разом працювати, відпочивати тощо. Питання про бажання людини спільно з ким-небудь брати участь в певній діяльності називаються критеріями вибору. Розрізняють слабкі і сильні критерії вибору. Чим важливіша для людини намічена діяльність, чим триваліше і тісніше спілкування вона передбачає, тим сильніший критерій вибору. Звичайно в дослідженні поєднуються питання різних типів. Вони підбираються так, щоб виявити прагнення людини до спілкування з членами групи в різних видах діяльності (праці, навчанні, дозвіллі, довірчій дружбі тощо), наприклад:

1. Кого із членів вашої групи ви б запросили на день народження?

2. З ким із членів вашої групи ви б охоче стали виконувати сумісне завдання (учбове або виробниче)?

3. З ким із членів групи ви могли б поділитися своїми особистими переживаннями?

Результати, одержувані за допомогою соціометричної методики, можуть бути представлені у формі матриць, соціограм, спеціальних числових індексів.

Число виборів, одержаних кожною людиною, є мірилом положення її в системі особистісних відносин, вимірює її "*соціометричний статус*". Люди, які одержують найбільшу кількість виборів, користуються найбільшою популярністю, симпатією, іменуються "зірками". Звичайно до групи "зірок" по числу одержаних виборів відносяться ті, хто одержує 6 і більш виборів (якщо за умов досліду кожен член групи робив 3 вибори). Якщо людина одержує середнє число виборів, її відносять до категорії "відданих", якщо менше середнього числа виборів (1-2 вибори), то до категорії "знехтуваних", якщо не одержала жодного вибору, то до категорії "ізолюваних", якщо одержала тільки відхилення – то до категорії "відвернених (знедолених)".

Для кожного члена групи має значення не стільки число виборів, скільки задоволеність своїм положенням в групі:

$K_{зад} = \text{число взаємних виборів} / \text{число виборів, зроблених даною людиною}$.

Так, якщо індивід хоче спілкуватися з трьома конкретними людьми, а з цих трьох ніхто не хоче спілкуватися з цією людиною, то $K_{зад} = 0/3 = 0$.

Коефіцієнт задоволеності може бути рівний 0, а статус (кількість одержаних виборів) рівний, наприклад, 3 у однієї і тієї ж людини – ця ситуація свідчить про те, що людина взаємодіє не з тими, з ким їй хотілося б.

В результаті соціометричного експерименту керівник одержує відомості не тільки про персональне положення кожного члена групи в системі міжособистісних взаємостосунків, але і узагальнену картину стану цієї системи. Характеризується вона особливим діагностичним показником – рівнем благополуччя взаємостосунків (РБВ). РБВ групи може бути високим, якщо "зірок" і "відданих" в сумі більше, ніж "знехтуваних" і "ізолюваних" членів групи. Середній рівень благополуччя групи фіксується у разі зразкової рівності ("зірки" + "віддані") = ("знехтувані" + "ізолювані" + "знедолені"). Низький РБВ відмічається при переважанні в групі осіб з низьким статусом, а діагностичним показником вважається "індекс ізоляції" – відсоток людей, позбавлених виборів в групі.

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

Тема 5. Особистість у соціальній психології

1. Особистість як предмет дослідження в соціології і психології
2. Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості

1. Особистість як предмет дослідження в соціології і психології

Перш за все, необхідно уточнити *специфіку* дослідження особистості в соціальній психології. Вже в численних і різноманітних визначеннях предмету соціальної психології закладена деяка

суперечність думок щодо того, яке місце повинна зайняти проблема особистості в цій науці.

Одна група науковців розуміє переважно під задачею соціальної психології дослідження саме *особистості* (Платонов), хоча і додається при цьому, що особистість повинна розглядатися в *контексті групи* (її соціально обумовлені характеристики, формування певних якостей в результаті соціальної дії тощо).

Разом з тим, інші займають позицію, згідно якої для соціальної психології особистість — зовсім не головний об'єкт дослідження, оскільки предметом цієї особливої галузі психологічного знання виступає *«психологія групи»*.

Розведення напрямів такого загального інтересу до проблеми особистості передбачає необхідність комплексного підходу до дослідження особистості, а він можливий лише при досить точному визначенні області пошуку для кожної із залучених дисциплін.

Таким чином, для соціальної психології важливо як мінімум встановити відмінність свого підходу до особистості від підходу до неї в двох «батьківських» дисциплінах: соціології і психології. Ця задача є важкою, тому що тільки залежно від розуміння особистості в певній конкретній соціологічній або психологічній концепції, можна зрозуміти специфіку її як предмету дослідження в соціальній психології. Природно, що при цьому повинні бути включені в аналіз і ті філософські передумови, які лежать в основі системи наук про людину.

Що стосується відмінностей соціально-психологічного підходу до дослідження особистості від соціологічного підходу, то ця проблема розв'язується більш менш однозначно. Головна проблема соціологічного аналізу особистості — це проблема соціальної типології особистості.

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

2. Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості

Отже, яке ж коло можливостей розкривається перед соціальною психологією в цій сфері? Відповідь на це питання широко обговорюється в літературі.

У роботах Б.Д.Паригіна модель особистості, яка повинна зайняти місце в системі соціальної психології, передбачає поєднання двох підходів: *соціологічного* і *загальнопсихологічного*. Однак, опис кожного з підходів, що синтезуються, представляється спірним. Так, соціологічний підхід характеризується тим, що в ньому особистість розглядається переважно як об'єкт соціальних відносин, а загальнопсихологічний — тим, що тут акцент зроблений лише «на загальних механізмах психічної діяльності індивіда». Задача ж соціальної психології — «розкрити всю структурну складність особистості, яка є одночасно як об'єктом, так і суб'єктом суспільних відносин...» (Паригін). Особистість, як вона представлена в цій системі поглядів, не можна зрозуміти поза її соціальними характеристиками. Тому загальнопсихологічна постановка проблеми особистості ніяк не може відрізнятись від соціально-психологічного підходу стосовно запропонованої підстави.

Можна підійти до визначення специфіки соціально-психологічного підходу описово, тобто на підставі практики досліджень просто перерахувати задачі, що підлягають вирішенню, і цей шлях буде цілком виправданий.

Так, зокрема відзначають, що в основі соціально-психологічного розуміння особистості лежить «характеристика соціального типу особистості як специфічного утворення, продукту соціальних обставин, їх структури, сукупності ролевих функцій особистості, їх впливу на суспільне життя...» (Шорохова). Відмінність від соціологічного підходу не простежується тут досить чітко, і, очевидно, тому характеристика соціально-психологічного підходу доповнюється переліком *задач дослідження особистості*:

- соціальна детермінація психічного складу особистості;
- соціальна мотивація поведінки і діяльності особистості в різних суспільно-історичних і соціально-психологічних умовах;
- класові, національні, професійні особливості особистості;
- закономірності формування і прояву суспільної активності, шляхи і засоби підвищення цієї активності;
- проблеми внутрішньої суперечності особистості і шляхи її подолання;

- самовиховання особистості тощо.

Кожна з цих задач сама по собі представляється дуже важливою, але уловити певний принцип в запропонованому переліку не вдається, так само як не вдається відповісти на питання: у чому ж специфіка дослідження особистості в соціальній психології?

Не вирішує питання і апеляція до того, що в соціальній психології особистість повинна бути досліджена в спілкуванні з іншими особистостями, хоча такий аргумент також іноді висувається.

Мабуть, *при визначенні специфіки соціально-психологічного підходу до дослідження особистості слід спиратися на визначення предмету соціальної психології*, а також на розуміння особистості, запропоноване О.М.Леонтьєвим. Соціальна психологія не досліджує спеціально питання про соціальну обумовленість особистості не тому, що це питання не є для неї важливим, а тому, що воно розв'язується всією психологічною наукою, і в першу чергу загальною психологією. *Соціальна психологія, користуючись визначенням особистості, яке дає загальна психологія, з'ясовує, яким чином, тобто, перш за все, в яких конкретних групах, особистість, з одного боку, засвоює соціальні впливи (через яку з систем її діяльності) а, з другого боку, яким чином, в яких конкретних групах вона реалізує свою соціальну сутність (через які конкретні види спільної діяльності).*

Відмінність такого підходу від соціологічного полягає не у тому, що для соціальної психології не важливо, яким чином в особистості представлені соціально-типові риси, а у тому, що вона виявляє, яким чином сформувалися ці соціально-типові риси, чому в одних умовах формування особистості вони виявлялися повною мірою, а в других виникли якісь інші соціально-типові риси всупереч приналежності особистості до певної соціальної групи.

Від загальнопсихологічного підходу названий підхід відрізняється тим, що соціальна психологія розглядає поведінку і діяльність «соціально детермінованої особистості» в конкретних реальних соціальних групах, індивідуальний внесок кожної особистості в діяльність групи, причини, від яких залежить величина цього внеску в загальну діяльність. Тобто, вивчаються два ряди таких причин: ті, що кореняться в характері і рівні розвитку тих груп, в яких особистість діє, і ті, що кореняться в самій особистості, наприклад, в умовах її соціалізації.

Можна сказати, що *для соціальної психології головним орієнтиром в дослідженні особистості є взаємовідношення особистості з групою*. На підставі таких відмінностей соціально-психологічного підходу від

соціологічного і загальнопсихологічного можна вичленувати *проблематику особистості в соціальній психології*.

Найголовніше — це виявлення тих закономірностей, яким підкоряються поведінка і діяльність особистості, включеної в певну соціальну групу.

Але разом з тим залишається ще ряд *спеціальних проблем*, які у меншій мірі стосуються аналізу груп і які теж входять в поняття «соціальна психологія особистості»:

- засобом яких груп здійснюється вплив суспільства на особистість (проблема соціалізації);
- яким є результат активного освоєння особистістю всієї системи соціальних зв'язків;
- як особистість діє в умовах активного спілкування з іншими в тих реальних ситуаціях і групах, де протікає її життєдіяльність (проблема соціальної установки).

Тема 6. Соціалізація особистості

1. Поняття та стадії соціалізації особистості
2. Механізми соціалізації
3. Порушення соціалізації особистості

1. Поняття та стадії соціалізації особистості.

Поняття „соціалізація” вперше було запропоновано американським філософом Ф.Гідінгсоном наприкінці ХІХ століття. Сьогодні соціалізацію розглядають як *процес формування особистості в певних соціальних умовах, процес засвоєння людиною соціального досвіду, який вона трансформує у власні цінності й орієнтації, вибірково включає у свою систему поведінки ті норми й шаблони, які прийняті в суспільстві або групі*.

Водночас, соціалізація не є суто засвоєнням існуючого досвіду особистістю, так би мовити, інтеріоризацією. У процесі свого розвитку та становлення особистість привносить у суспільство власний досвід, який може доповнювати, змінювати та впливати на уже існуючий.

Поняття соціалізації тісно пов'язане з іншими семантично близькими поняттями, що стосуються особистості, таким як:

„формування”, „розвиток”, „виховання”, проте, вони не є тотожними. Підтвердженням цьому можуть бути наступні положення:

- соціалізація передбачає перш за все засвоєння соціального досвіду, а формування і розвиток – це набуття нових рис характеру, здібностей, хисту, навичок;
- соціалізація, передусім, пов’язана з зовнішнім середовищем і обставинами, а формування і розвиток – з внутрішніми;
- соціалізація фіксує лише соціальні, соціокультурні риси людини, а формування й розвиток передбачають також і біологічні, такі як фізичний розвиток;
- соціалізація може бути як спонтанною, так і цілеспрямованою, запрограмованою на відміну від виховання, яке завжди є планомірним.

Таким чином, **соціалізація** – це двосторонній процес і результат засвоєння й подальшого активного відтворення індивідом соціального досвіду, у протіканні якого він стає особистістю, одержує необхідні для життя серед людей знання, уміння й навички, тобто здатність спілкуватися й взаємодіяти з ними під час вирішення завдань.

На процес соціалізації впливають багато чинників, які у загальному вигляді можна поділити на *індивідуально-особистісні* та *соціальні*. До індивідуально-особистісних чинників відносять перш за все тип темпераменту особистості. Соціальні чинники поділяються на:

- *Макрофактори* – обумовлені проживанням у великих групах (держава, її розвиток, культура).
- *Мезофактори* – обумовлені проживанням у складі спільнот середньої величини (етнос, релігійні умови, тип поселення, ЗМІ).
- *Мікрофактори* – обумовлені проживанням, вихованням й навчанням у малих групах (родина, школа).

В соціальній психології існує чимало класифікацій стадій соціалізації. Так, розповсюдженим є виділення двох стадій – *первинної*, яка охоплює дитинство та юність, і *вторинної*, яку складають зрілість та старість. Узагальнюючи існуючі положення, ми пропонуємо виокремити такі стадії:

- Первинна соціалізація (стадія адаптації);
- Стадія індивідуалізації;
- Стадія інтеграції;
- Трудова стадія;
- Післятрудова стадія.

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

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

Стадія інтеграції (від юнацького до ранньої зрілості) – з'являється бажання знайти своє місце в суспільстві, "вписатися" у суспільство. Інтеграція проходить благополучно, якщо якості людини приймаються групою, суспільством. Якщо не приймаються, можливо наступне:

- збереження своєї несхожості й поява агресивних взаємодій (взаємин) з людьми й суспільством;
- зміна себе з тим, щоб „стати як всі”;
- конформізм, зовнішня згода, адаптація.

Трудова стадія соціалізації охоплює весь період зрілості людини, весь період її трудової діяльності, коли людина не тільки засвоює соціальний досвід, але й відтворює його за рахунок активного впливу людини на середовище через свою діяльність.

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

Звісно, найбільш інтенсивно процес соціалізації відбувається в дитинстві і юнацтві, але розвиток особистості триває і у зрілому, і у похилому віці, а відтак можна говорити, що процес соціалізації продовжується протягом усього життя людини.

Орвиль Г.Брим стверджував, що існує значима відмінність між соціалізацією дітей і дорослих:

<i>Соціалізація дітей</i>	<i>Соціалізація дорослих</i>
1. Виявляється в коригуванні базових ціннісних орієнтацій	1. Виявляється в зміні зовнішньої поведінки
2. Полягає у засвоєнні норм	2. Полягає у можливості не лише засвоювати, а й оцінювати норми
3. Будується на повній покорі дорослим і виконанні певних правил	3. Припускає розуміння можливості різних варіантів виконання норм
4. Спрямована на опанування певних навиків	4. Спрямована головним чином на мотивацію поведінки

Критеріями нормального процесу соціалізації є наявність сформованих соціальних установок, цінностей та норм поведінки, які характерні для даного суспільства, адаптованість особистості та її спосіб життя, який не суперечить загально прийнятому та соціальна ідентичність (групова й загальнолюдська). Як результат нормальної соціалізації можна назвати розвинений соціальний інтелект, який являє собою систему інтелектуальних здібностей, що визначають адекватність розуміння поведінки людей і забезпечує соціальну адаптацію особистості, "гладкість у відносинах з людьми".

Однак, головний показник соціалізованості є не пристосованість і адаптивність, а незалежність, незакомплексованість та ініціативність.

2. Механізми соціалізації

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

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

Ідентифікація – це процес усвідомленого або неусвідомленого уподібнення однієї особи іншій. Може бути повною або частковою, але в обох випадках вона є психологічною передумовою успішної взаємодії і взаєморозуміння. Проявляється у готовності відчувати, переживати, діяти по відношенню до іншого так, ніби цим іншим міг би бути він сам.

Емпатія – усвідомлення емоційного стану іншої людини і здатність розділити її досвід. Може проявлятися у вигляді співпереживання (коли відбувається переймання почуттів іншого як своїх) та співчуття (коли є відокремлення власних почуттів від почуттів іншого).

Процеси ідентифікації та емпатії є дуже схожими, але особливістю емпатії є те, що, на відміну від ідентифікації, не відбувається уподібнення власної поведінки поведінці іншого.

Конформізм (з точки зору процесу соціалізації) – визнання та підкорення нормам суспільної поведінки.

Наслідування – це усвідомлений або неусвідомлений процес слідування особистістю за будь-яким еталоном, прикладом, який проявляється у прийнятті, запозиченні і відтворенні зовнішніх (поведінкових) або внутрішніх (психологічних) особливостей іншої людини чи групи людей.

Рефлексія – процес усвідомлення того, як сприймають і оцінюють індивіда інші індивіди або спільноти. Іншими словами, це внутрішнє уявлення про те, що думають про мене люди, з якими я вступаю в контакт. Процеси рефлексії сприяють пізнанню іншого через те, що він думає про мене, і пізнання себе через те, що думає про мене інший.

За допомогою зазначених механізмів здійснюється соціально-психологічне відображення людиною реалій соціального життя, а отже, перехід зовнішніх впливів соціального оточення у внутрішні регулятори поведінки індивіда.

3. Порушення соціалізації особистості

Вподовж соціалізації людина зустрічається з різними явищами та ситуаціями, які можуть вплинути на процес нормального входження та адаптації у суспільстві. Характер можливих змін у процесі соціалізації залежить від багатьох чинників, починаючи з біологічних і закінчуючи соціально-психологічними.

Перш за все слід звернути увагу на процес асоціалізації.

Асоціалізація («-» соціалізація) – засвоєння особистістю антисоціальних норм, цінностей, негативних ролей і стереотипів поведінки, які призводять до деформації суспільних зв'язків, до дисгармонії людини й суспільства. Асоціалізація спостерігається за умов засвоєння антисоціального прикладу змалечку. Подібним за кінцевим результатом до асоціалізації є процес десоціалізації.

Десоціалізація – негативний результат існування в соціумі, відчуження особистості від основної маси людей, входження в неформальні групи з асоціальною спрямованістю й супроводжується руйнуванням попередніх «+» норм і цінностей і засвоєння антицивільних форм поведінки. На відміну від асоціалізації десоціалізація виникає на певному етапі розвитку особистості. Тобто, до певного моменту соціалізація йшла відповідним чином, але через певні обставини відбулося відчуження від загальноприйнятих норм. Поряд із поняттями „асоціалізація” та „десоціалізація” широко використовується поняття „соціальна дезадаптація”.

Соціальна дезадаптація – порушення процесу активного пристосування індивіда до умов соціального оточення за наявності неправильного або недостатньо розвиненого уявлення людини про себе й свої соціальні зв'язки. Дезадаптація супроводжується зниженням самооцінки людини, розмиванням індивідуальності, зростанням незадоволеності своїм становищем у суспільстві, що змушує людину шукати таке оточення, яке б задовольнило та підтримало її.

Порушення процесу соціалізації часто супроводжується різними видами відхилень у поведінці: алкоголізм, наркоманія, агресивна поведінка, суїцид, постійне бродяжництво, проституція та сексуальні аномалії. *Поведінку, яка відхиляється від загально визнаних норм і моралі називають **девіантною поведінкою***. З погляду соціальної психології однією з основних причин появи відхилень у поведінці вважається порушення соціальних стосунків особистості.

Узагальнюючи різновиди відхилень у поведінці можна виокремити – делінквентну та аддиктивну поведінку. **Делінквентна поведінка** визначається системою правопорушень, які можуть переслідуватись законом. **Аддиктивна поведінка** – поведінка, яка ускладнена будь-якою залежністю (хімічною, Інтернет, азартними іграми).

До тих осіб, які стали на шлях злочинності, суспільство в особі інституцій соціалізації, органів соціального контролю здійснює **ресоціалізацію** (у школі, у родині, трудовому колективі, виправно-трудовій колонії), тобто відновлення раніше порушених якостей особистості, необхідних їй для повноцінної життєдіяльності в суспільстві. **Ресоціалізація** – це процес соціального оновлення особистості, засвоєння нею повторно (у випадку десоціалізації) або вперше (через відставання, асоціалізацію) позитивних форм поведінки, з погляду суспільства. **Реабілітація** – відновлення, залучення до нормального процесу хворих, які пережили стрес під час аварій, катастроф, стихійних лих. Реабілітації потребують люди, яким потрібна не лише соціальна допомога, але й психотерапія, психокорекція.

Тема 7. Соціальна ідентичність особистості та формування Я-Концепції

1. Психоаналітичні витoki проблеми соціальної ідентичності
2. Самосвідомість і Я-Концепція особистості
3. Формування Я-Концепції

1. Психоаналітичні витоки проблеми соціальної ідентичності

Питання взаємозв'язку особистості й суспільства перебуває в полі зору багатьох психологічних шкіл. Згідно з теорією психоаналізу, рушійною силою, мотивами поведінки людини є несвідомі біологічні потяги та інстинкти. Душевний стан людини визначається, на думку З.Фройда, співвідношенням несвідомого у формі інстинктів, потягів, імпульсів, і свідомого — як результат впливу соціального оточення, боротьба між якими завжди набуває драматичного характеру і призводить до конфліктів людини із суспільством. Теорія відчуження Е.Фромма вважається найбільш «соціалізованим» ученням неофройдизму. Втрату зв'язків із світом та з іншими людьми Е.Фромм називає відчуженням, «негативною свободою». Такий стан пригнічує людину, адже вона прагне мати певні стосунки з іншими, вступати з ними у взаємодію та спілкування.

Теорія розвитку особистості Е.Еріксона також була розроблена в дусі неофройдизму. Вчений наголошував, що розвиток особистості визначається соціальним світом, а не біологічними чинниками, і між особистістю та суспільством немає антагонізму. Основною властивістю людини є *«ідентичність особистості»*, яка вказує на взаємозв'язок особи й соціального оточення та *виявляється у спрямованості людини на себе, в ототожненні її з соціальною групою, у визначенні цінності людини, її соціальної ролі та призначенні*. Отже, ідентичність розглядається Е.Еріксоном у двох аспектах:

- особистісному, що складається з двох компонентів: органічного та індивідуального (фізичні дані, задатки, цілісність людського індивідуального буття);
- соціальному, який передбачає групову ідентичність — входження особистості в різні спільноти, психосоціальну ідентичність — відчуття людиною значущості свого буття для суспільства.

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

Отже, соціальна ідентичність - результат соціальної ідентифікації, який полягає у тому, що у міру того як усередині групи стосунки все більш стабілізуються, ідентифікація її членів стає більш деперсоналізованою, індивідуальні властивості стають психологічно

відносно менш важливими, ніж спільні групові властивості. Соціальна ідентичність організовує соціальний світ в групі і визначає саму людину як члена певних груп.

2. Самосвідомість і Я-Концепція особистості

Я (его) - сфера особистості, що характерна внутрішнім усвідомленням самої себе і здійсненням пристосування особистості до реальності.

Я формується в діяльності і спілкуванні. Змінюючи в предметній діяльності зовнішній світ і взаємодіючи з іншими людьми, суб'єкт відділяє своє Я від Не-Я, безпосередньо переживаючи свою неідентичність іншим об'єктам. Я оцінюється суб'єктом в Я-концепції, утворюючи ядро особистості. Я-Концепція описується також як *самосвідомість* — усвідомлення людиною свого суспільного статусу і своїх життєво важливих потреб. Як вищий рівень розвитку свідомості вона є основою формування розумової активності і самостійності особистості в її думках і діях.

Коротко самосвідомість можна визначити як образ себе (Я-образ) і ставлення до себе. Ці образ і ставлення нерозривно пов'язані з прагненням до самозміни, самовдосконалення. І одна з вищих форм роботи самосвідомості — спроби знайти сенс власної діяльності, що нерідко виростає в пошук сенсу життя.

Т.ч., головні *функції самосвідомості* — це пізнання себе, удосконалення себе і пошук сенсу життя. Хоча, звичайно, цим не вичерпуються всі форми роботи самосвідомості. Вищим рівнем розвитку самосвідомості має стати набуття *самості* (згідно К.Г.Юнгу, самість — своєрідний центр колективного несвідомого, його архетип — центральний з архетипів, свого роду образ Бога в людині).

Впродовж сторіч філософи і громадські діячі сходилися у тому, що витоки і наслідки уявлення людей про себе, або Я-концепція, заслуговують найсерйознішої уваги. Проте при цьому практично не робилося спроб дати достатньо строге визначення Я-концепції. Найвідомішим психологом, що займався в ХІХ в. проблемою Я, був У.Джемс, який засновував свої твердження на повсякденних, проникливих, неконтрольованих спостереженнях за власними свідомими переживаннями, використовуючи для цього свою модифікацію методу інтроспекції. Тим часом соціологи, такі як Ч.Х.Кулі і Дж.Г.Мід, указували на важливу роль соціальних взаємодій у формуванні Я-концепції, яка, у свою чергу, розглядалася як основна

детермінанта соціальної поведінки людей; хоча треба визнати, що всі ці питання розглядалися на рівні дискусій.

Згідно сучасних уявлень, «*Я-концепція*» — це система, сукупність уявлень, суджень, переконань індивіда про самого себе. На основі цих уявлень людина будує свої стосунки з іншими людьми, визначає тенденції поведінки, дає відповіді на запитання про те, хто вона є.

«*Я-концепція*» — це водночас передумова й наслідок соціального життя, соціальної взаємодії, що визначається соціальним досвідом. Мета взаємозв'язку «*Я-концепції*» та соціального життя полягає не стільки в розширенні можливостей «*Я*», скільки в досягненні гармонії з навколишнім оточенням, в його підтримці. Отже, йдеться не про підгонку індивідуальних властивостей під соціальний стандарт, а про свідому оцінку людиною своїх дій і вчинків, прийняття (або неприйняття), зміну, корекцію тих стереотипів, цінностей і норм, які проповідує суспільство.

Результатом уявлень людини про себе є набуття нею *ідентичності* — відчуття адекватності і стабільного володіння особистістю власним *Я*, незалежно від змін останнього і ситуації; здібність особистості до повноцінного рішення задач, що встають перед нею на кожному етапі розвитку. Еріксон розглядає ідентичність як результат інтеграції всіх попередніх ідентифікацій і *Я-Образів*.

Самооцінка (self-esteem) відноситься до того, яку думку складає про себе людина, включаючи ступінь самоповаги і самоприйняття. Самооцінка відображає почуття особистої цінності і компетентності, яке люди пов'язують із своєю *Я-концепцією*. Потреби в оцінці досліджувалися А.Маслоу, який вважав, що всі люди мають потребу або прагнення до стабільного і міцного відчуття власної цінності або самоповаги, і вони потребують такої оцінки, як від самих себе, так і з боку оточуючих.

Самооцінка — багатовимірне поняття, оскільки вона існує у вигляді ступенів порівняння. Вона є життєво важливим компонентом *Я-концепції* людини. Наприклад, індивід може мати високу самооцінку в міжособистісних взаєминах і в той же час низько оцінювати свої успіхи в навчанні. Оцінка також пов'язана з особистою ідентичністю. Наявність любові і прийняття безпосередньо пов'язані з «ідентичністю успіху»; нестача любові і прийняття пов'язані з «ідентичністю невдачі».

Спосіб виміру самоповаги був запропонований У.Джемсом, який вивів наступну формулу:

$$\text{Самоповага} = \frac{\text{Успіх}}{\text{Рівень домагань}}$$

В разі болючих переживань, які можуть виникати у індивіда внаслідок ідентичності невдачі чи відсутності підстав для самоповаги, в нього розвиваються психологічні захисти – система механізмів, спрямованих на мінімізацію болючих переживань, які ставлять під загрозу цілісність особистості.

Я-Концепція особистості включає в себе три аспекти:

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

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

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

Я-Концепція складається з різних модальностей:

1) реальне Я (яким я, як мені здається, є насправді);

2) ідеальне Я (яким я хотів би і/або повинен стати);

3) дзеркальне Я (яким мене бачать ін.). Кожна з цих модальностей включає ряд аспектів — фізичне Я, соціальне Я, розумове Я, емоційне Я.

Розбіжність між «ідеальним Я» і «реальним Я» є основою для самооцінкових почуттів, служить важливим джерелом розвитку особистості, проте істотні суперечності між ними можуть стати джерелом внутрішньоособистісних конфліктів і негативних переживань.

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

3. Формування Я-Концепції

Я-концепція формується під впливом різних зовнішніх впливів, які відчуває індивід. Особливо важливими є для нього контакти зі значущими іншими, які, по суті, і визначають уявлення індивіда про самого себе. Але на перших порах практично будь-які соціальні контакти роблять на нього вплив. Проте з моменту свого зародження Я-концепція сама стає активним початком, важливим фактором в інтерпретації досвіду. Таким чином, Я-концепції грає, по суті, трояку роль: вона сприяє досягненню внутрішньої узгодженості особистості, визначає інтерпретацію досвіду і є джерелом очікувань. Ряд досліджень з теорії особистості ґрунтується на концепції, згідно якої людина завжди

йде по шляху досягнення максимальної внутрішньої узгодженості. Уявлення, почуття або ідеї, що вступають в протиріччя з іншими уявленнями, почуттями або ідеями індивіда, приводять до дезгармонізації особистості, до ситуації психологічного дискомфорту. Слідом за Фестінгер (1957) психологи називають такий стан когнітивним дисонансом. Відчуваючи потребу в досягненні внутрішньої гармонії, людина готова вживати різні дії, які сприяли б відновленню втраченої рівноваги.

У відповідності з теорією Еріксона (1963) основи особистісного розвитку людини закладаються на першій стадії, яка триває від народження до 18 місяців. У цей період дитина повинна придбати почуття довіри до навколишнього світу. Це є основою формування позитивного самовідчуття. Почуття довіри служить дитині опорою для придбання нового досвіду, воно формується в тісному взаємозв'язку з іншими факторами розвитку.

Друга стадія розвитку дитини триває від півтора до трьох-чотирьох років. У цей період дитина усвідомлює свій індивідуальний початок і самого себе як активна діюча істота. Але життєва активність дитини може бути і не бездоганною, в результаті чого він стикається з несхваленням з боку оточуючих. Головний позитивний результат розвитку на цій стадії - досягнення почуття незалежності. У цей період дитина особливо потребує підтримки дорослої людини. Розвиток самоконтролю має відбуватися без збитку для формування позитивної оцінки. Завдання взаємної адаптації поведінки батьків і дитини виявляється надзвичайно складною.

Отже, згідно Еріксону, у дошкільника повинні розвиватися, по-перше, основне почуття довіри до навколишнього світу, особливо до батьків, а по-друге, почуття автономії, що реалізується в певних рамках. Для дитини, в якій тільки починає розвиватися почуття свого Я, важливою складовою самооцінки є здатність чисто фізичної адаптації до навколишнього світу.

Третя стадія розвитку починається приблизно в чотири роки. Одночасно він вирішує для себе межі дозволеного.

Четверта стадія розвитку охоплює шкільні роки, коли дитина включається в систематичну організовану діяльність і здійснює її самостійно. Дуже важливим для подальшого розвитку і кристалізації Я-концепції є момент, коли дитина починає володіти мовою.

В процесі розвитку Я-концепції у дітей виникає також образ ідеального Я, прототипом якого часто стає людина, що викликає

захоплення дитини. Сильна розбіжність між реальним та ідеальним Я вважається ознакою невротизма і неадекватності. Однак поглиблення розбіжності ідеального і реального з віком Я можна розглядати і як неминучий наслідок нормального когнітивного розвитку, зокрема формування у дитини здатності бачити можливі шляхи розвитку своєї особистості і реалістично визнавати наявні недоліки.

У зрілому дорослому віці Я-концепція залишається визначальним центром внутрішнього світу особистості. На цьому етапі домінує цілісне бачення себе у контексті життєдіяльності, вічних і перехідних цінностей.

Я-концепція особистості у зрілій дорослості ґрунтується на оцінному процесі. Вона полягає в тому, що особистість оцінює позитивно, прагне збагнути ті переживання, які свідчать про її позитивне функціонування (“Я правильно прожив більшу частину свого життя”, “Я досягаю основних життєвих цілей”, “Я живу в добробуті”, “Я маю дітей і онуків”, “Я зберігаю здоров'я”, “Мене очікує забезпечена і спокійна старість”), і оцінює негативно чи уникає переживань, які, на її думку, шкодять збереженню і функціонуванню Я (“Я помиляюся у житті”, “Я вже не досягаю своїх основних життєвих цілей”, “Я не забезпечую добробуту для себе і своєї сім'ї”, “Я не маю дітей”, “Я не зберіг здоров'я”, “Моя старість буде незабезпеченою і тривожною”).

На цьому етапі основні сутнісні сили особистості вже актуалізовані, програма саморозвитку, як правило, реалізована. Перед індивідом постає проблема узгодженості особистісного досвіду із Я-концепцією, а їх неузгодженість переживається боляче.

У період зрілої дорослості залишаються актуальними основні функції Я-концепції. Вона сприяє самоузгодженню людини, стабільності її внутрішнього світу і поведінки; зумовлює особливості інтерпретації досвіду, який уже мало збагачується; залишається джерелом життєвих очікувань; забезпечує дотримання виробленої стратегії життя і поведінки. Особливістю Я-концепції людини на цьому етапі є те, що вона вже не розглядає свою життєву перспективу як досить тривалу, виявляє реалістичне бачення свого майбутнього. Вона орієнтується на теперішнє, яке пов'язане із найближчим майбутнім і вже не є ізольованим від минулого, як у ранньому дорослому віці.

На розвиток Я-концепції людини зрілого дорослого віку впливає усвідомлення нею таких життєвих завдань:

— набуття духовно-моральної досконалості, життєвої мудрості та досвіду, громадянської і соціальної відповідальності;

- досягнення та підтримання гідного життєвого рівня;
- забезпечення належного відпочинку;
- допомога дітям і внукам у тому, щоб вони стали відповідальними, розвиненими і щасливими дорослими;
- особлива чуйність у подружніх стосунках;
- підтримка батьків похилого віку;
- піклування про власне здоров'я.

Усе це модифікує, вдосконалює Я-концепцію людини, робить її реалістичнішою, позбавляє ілюзій ранньої дорослості в оцінці своїх життєвих перспектив і можливостей. Водночас Я-концепція є платформою у розв'язанні цих життєвих завдань. Якщо на етапі ранньої дорослості людина часто діяла без урахування своїх реальних сил і не передбачала наслідків, то в зрілому дорослому віці вона ставить перед собою цілі з урахуванням власних можливостей та індивідуальних здібностей, відповідальніше ставиться до результатів свого самовираження. Суттю Я-концепції стає самоактуалізація, зумовлена духовно-моральними правилами і більш значущими, ніж ситуативні, особистісними цінностями.

У період зрілої дорослості відбувається посилення когнітивного компонента в самооцінці. Людина прагне тверезо, раціонально, а не емоційно оцінити себе, своє життя, свої досягнення. Усвідомлене, розважливе, об'єктивне ставлення до себе має наслідком те, що знання про себе починають регулювати поведінку та емоційні переживання людини, які стосуються її Я. Кількість часткових самооцінок зменшується, самооцінка стає узагальненішою. Особистість рідко оцінює окремо свої здібності, характер, інтелект, уміння та навички, а дає інтегровану оцінку своїм життєвим досягненням, способу життя, професійній діяльності, досягненню соціального статусу, збереженості здоров'я, найближчій життєвій перспективі.

Люди зрілого дорослого віку високо оцінюють свої можливості, на підставі чого легко змінюють свої соціальні ролі: стають керівниками підприємств, організацій і навіть держави. Впевненість у своїх силах є передумовою прийняття відповідальних рішень. Завдяки цьому вони виконують важливу роль у суспільстві, впливають на його розвиток. Актуальною для них є проблема наближення власної поведінки, способів діяльності, змісту думок до соціальних вимог. Орієнтація на соціально значущі якості відображається в Я-концепції людини. Тому образ себе, в який вірить людина, містить риси, до яких вона прагне та які свідомо в собі визнає.

Адекватним стає у зрілому дорослому віці рівень домагань особистості. Вона чітко усвідомлює свої реальні можливості. Багатьом дорослим властиві дуже низький рівень домагань, втрата сенсу життя, зневіра в собі, намагання жити минулим, ілюзорність щодо своїх можливостей. Окремі з них спиваються, прилучаються до наркотиків, стають бродягами тощо.

Отже, у зрілому дорослому віці відбуваються зумовлені способом життя та проблемами віку важливі зміни у Я-концепції, зокрема узагальнюється життєвий досвід, з'являються відчуття реалізованості чи нереалізованості життєвих планів, втрати молодості, людина більше орієнтується на теперішнє.

Тема 8. Соціальні норми й цінності

1. Проблема детермінації соціальної поведінки особистості
2. Соціальні норми
3. Соціальні цінності

1. Проблема детермінації соціальної поведінки особистості

Для соціальної психології надзвичайно важливо з'ясувати, яким чином структурні складові особистості проявляються в поведінці під час засвоєння нею соціального досвіду, як відбувається процес соціально-психологічного відображення дійсності, за допомогою яких соціально-психологічних механізмів здійснюється задоволення потреб людини в соціумі.

Поведінка особистості в соціумі зумовлюється та мотивується багатьма чинниками:

- особливостями розвитку суспільства;
- способами розв'язання суперечностей середовища та особистості;
- механізмами реалізації соціального життя;
- соціальними та індивідуальними умовами життєвої ситуації;
- особливостями соціальної інфраструктури;
- засвоєними традиціями, звичаями й життєвими цінностями;
- етнопсихологічними особливостями учасників взаємодії;
- індивідуальними властивостями самої особистості;
- з боку особистості важливу роль відіграє «Я-концепція».

Продуктивність взаємодії особистості з іншими значно зростає, якщо враховуються не лише індивідуальні інтереси, а й організованість

у взаємодії, нормативне зміцнення, упорядкування зв'язків. Саме *соціальні норми забезпечують узгодженість дій, регулювання поведінки, соціальний контроль, захист певних інтересів, відображають загальні вимоги суспільства до поведінки особи, групи в їхніх стосунках з соціальними інституціями, суспільством. Мета взаємозв'язку «Я-концепції» та соціального життя полягає в досягненні гармонії з навколишнім оточенням, в його підтримці. Отже, йдеться не про підгонку індивідуальних властивостей під соціальний стандарт, а про свідому оцінку людиною своїх дій і вчинків, прийняття (або неприйняття), зміну, корекцію тих стереотипів, цінностей і норм, які проповідує суспільство.*

2. Соціальні норми

Соціальні норми — конвенціональні (тобто прийняті в певній групі або спільності) правила, які приписують або забороняють певну поведінку, діяльність, дію.

Заборонні соціальні норми називаються також *негативними*, а ті, які приписують — *позитивними*; наприклад, з 10 старозавітних заповідей, принаймні, 7 — негативні. Крім того, соціальні норми розрізняються за ступенем експліцитності, конкретності, універсальності, суворості (обов'язковості) і т.д.

Існує багато класифікацій соціальних норм. Наприклад, У.Самнер розробив класифікацію, в якій виділяв *звичаї, мораль і закони* (держ. право). П.Рікер описує 4 типи приписів людської дії — *технічні, стратегічні, естетичні, моральні*, маючи на увазі, що в рамках однієї і тієї ж дії одночасно функціонують різні типи соціальних норм.

Просту класифікаційну схему пропонує Д.Маркович — він ділить соціальні норми на *соціальні приписи і технічні правила*. Перші визначають соціальну поведінку людини, тобто ставлення людини до ін. членів суспільства (і до себе самої); другі регулюють ставлення людини до природи. Логічно виділити ще і 3-ю категорію — культових соціальних норм, що визначають ставлення людини до Бога.

Соціальні норми розрізняються залежно від: 1) соціальної системи (спільності, групи), яка їх створює (Маркович ділить їх на організовані і неорганізовані); 2) діяльності, до якої дані приписи відносяться, 3) виду санкцій, які застосовуються при порушенні приписів.

Закони (правові соціальні норми) є найтипівішим представником соціальних приписів, створюваних організованими соціальними системами (напр., державою). Неорганізовані соціальні системи (в т.ч.

родичі, народ, частково сім'я, неформальні групи) створюють декілька типів соціальних приписів: звичаї (звичні соціальні норми), правила пристойності, правила ввічливості, правила хорошого тону, моду.

Соціальні норми складають важливу і значну частину будь-якої культури і субкультури; у свою чергу, в соціальних нормах виражається та або інша соціальна роль.

Слід розрізнити *суспільні норми* – зразки і правила поведінки, що регулюються і базуються на моральних поглядах суспільства на добро і зло, справедливість й несправедливість, чесність, гідність, порядність, людяність й забезпечуються, насамперед, внутрішньою переконаністю та силою громадської думки (вважається, що цьому зводі усталених імперативів мають підкорятися всі без винятку члени даного суспільства як консолідованого цілого) і *соціальні норми*, тобто зумовлені об'єктивними закономірностями правила взаємодії, поведінки, які встановлюють загальні вимоги, волю певної частини або всього суспільства і забезпечуються різноманітними засобами соціального впливу. Розглядаючи соціальні норми за джерелом і способом утворення, варто розрізнити морально-етичні, правові, корпоративні та релігійні норми.

3. Соціальні цінності

Ціннісні орієнтації — важливий компонент світогляду особистості або групової ідеології, що виражає переваги і прагнення особистості або групи відносно тих або інших узагальнених людських цінностей (добробут, здоров'я, комфорт, пізнання, цивільні свободи, творчість, праця і т. п.). Синонімом виступає система цінностей.

Суспільні цінності – матеріальні та духовні явища, що є важливими, позитивним для суспільства. При цьому слід відокремлювати суспільні цінності від *соціальних* – тих, що стосуються певної соціальної групи.

Варто також зазначити, що суспільні цінності завжди є соціальними, але цінності соціальні не завжди є суспільними, бо можуть бути прийнятні тільки для даної групи.

Суб'єктивні орієнтації індивіда як члена суспільства (групи) на ті чи інші цінності характеризують *соціальну установку* людини (поряд із зазначеним вживаються й інші терміни, що характеризують дане поняття, — соціальна настанова, атитюд) і виражаються в думках, почуттях і певних способах поведінки.

Опановуючи та засвоюючи суспільний досвід, усі надбання попередніх поколінь через діяльність і спілкування, індивід оволодіває

матеріальними й духовними цінностями, які застає на момент народження. Водночас навколишнє середовище не є для нього незмінним, а сам він не є пасивним продуктом взаємодії спадковості й середовища: вони реалізуються через активність особистості, на основі якої розв'язуються її соціально-психологічні проблеми.

Кожне покоління має свою систему цінностей, яка має і свої переваги, і свої недоліки. Обумовлене це тим, що кожне покоління – і старше, і середнє, і молодше живе в різних за соціокультурним виміром історичних умовах. Ті цінності, що мають переваги для старшого покоління, можуть вважатися недоліком для молодшого, і навпаки. Наприклад, безумовно позитивним в досвіді старшого покоління є акумулювання загальнолюдських цінностей, життєвий досвід, який допомагає стати толерантним (як кажуть в народі „мудрим”). Саме ці якості може запозичити в старших молоде покоління. Але треба врахувати, що самосвідомість старшого покоління формувалась в умовах певного соціокультурного середовища, яке мало свої стереотипи, і тому цінності, що були прищеплені старшому поколінню, визначаються панівною ідеологією того суспільства, в якому вони росли та соціалізувались. І саме вони можуть бути недоліком. Щось подібне можна спостерігати і в молодому поколінні, яке об'єднане власною субкультурою: поряд з юнацьким максималізмом і надмірною критичністю до інших (що визначається юнаками як категорія „справедливості”), безоглядним запозиченням псевдоцінностей, які культивуються мас-медіа, виступають відкритість новому досвіду, активність, динаміка й мобільність поглядів, установок. Тому кожному поколінню варто переймати у інших ті цінності, які на це заслуговують. Критерієм при цьому можуть слугувати не тільки вимоги часу, але й історичні потреби суспільства, що висувуються країною, державою, наукою тощо.

Найцінніші ідеї, здорові моральні норми треба продовжувати. І продовження відбувається, як свідчить історичний досвід, на більш вищому рівні, в нових умовах. Саме тому зв'язок старшого покоління з молодшим відіграє дуже важливу роль в суспільно-історичному процесі.

Тема 9. Соціально-психологічні властивості особистості

1. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості
- 2..Види соціально-психологічних властивостей
3. Соціальний інтелект та соціальна компетентність

1. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості

При загальній напрацьованості проблеми якостей особистості досить важко позначити коло її соціально-психологічних властивостей. Проте в літературі зустрічаються різні думки з цього питання, залежні від вирішення більш загальних методологічних проблем. Найголовнішими з них є наступні:

1. Різниця трактувань самого поняття «особистість» в загальній психології. Якщо «особистість» — синонім терміну «людина», то, природно, опис її якостей (властивостей, рис) повинен включати всі характеристики людини. Якщо «особистість» сама по собі є лише соціальна якість людини, то набір її властивостей повинен обмежуватися соціальними властивостями.

2. Неоднозначність у вживанні понять «властивості особистості» і «соціально-психологічні властивості особистості». Кожне з цих понять уживається в певній системі відліку: коли говорять про «соціальні властивості особистості», то це звичайно робиться в рамках вирішення загальної проблеми співвідношення біологічного і соціального; коли вживають поняття «соціально-психологічні властивості особистості», то частіше роблять це при зіставленні соціально-психологічного і загальнопсихологічного підходів (як варіант: розрізнення «вторинних» і «базових» властивостей). Але таке вживання понять не є суворим: іноді вони використовуються як синоніми, що також утрудняє аналіз.

3. Нарешті, найголовніше: відмінність загальних методологічних підходів до розуміння структури особистості — розгляд її чи то як колекції, набору певних якостей (властивостей, рис), чи то як певної системи, елементами якої є не «риси», а інші одиниці прояву.

До тих пір, поки не отримані однозначні відповіді на принципові питання, не можна чекати однозначності і в розв'язанні більш приватних проблем. Тому на рівні соціально-психологічного аналізу також є суперечливі моменти:

- сам перелік соціально психологічних властивостей особистості і критеріїв для їх виділення;
- співвідношення властивостей і соціально-психологічних здібностей особистості.

2. Види соціально-психологічних властивостей

Що стосується переліку якостей, то часто предметом аналізу є всі якості, що вивчаються за допомогою особових тестів (перш за все тестів Г.Айзенка і Р.Кеттелла). У інших випадках до соціально-психологічних якостей особистості відносяться всі індивідуальні психологічні особливості людини, фіксується специфіка протікання окремих психічних процесів (мислення, пам'ять, воля і т.п.). Лише іноді виділяється якась особлива група якостей. Так, соціально-психологічні властивості особистості розглядаються як «вторинні» по відношенню до «базових» властивостей, що вивчаються в загальній психології.

Ці соціально-психологічні властивості зведені в чотири групи:

- властивості, що забезпечують розвиток і використання соціальних здібностей (соціальної перцепції, уяви, інтелекту, характеристик міжособистісного оцінювання);
- властивості, що формуються у взаємодії членів, і в результаті її соціального впливу;
- більш загальні властивості, пов'язані з соціальною поведінкою і позицією особистості (активність, відповідальність, схильність до допомоги, співпраці);
- соціальні властивості, пов'язані із загальнопсихологічними і соціально-психологічними властивостями (схильність до авторитарного або демократичного способу дії і мислення, до догматичного або відкритого відношення до проблем і т.д.).

Очевидно, що при всій продуктивності ідеї виділення соціально-психологічних властивостей особистості, реалізація цієї ідеї не є строгою: навряд чи в запропонованій класифікації витриманий критерій «вторинності» перерахованих властивостей, та і підстава класифікації залишається не цілком ясною.

Якості, що безпосередньо виявляються в спільній діяльності, в своїй сукупності обумовлюють ефективність діяльності особистості в групі, адже внесок кожної особистості є важливою складовою групової ефективності. Цей внесок визначається тим, наскільки особистість уміє взаємодіяти з іншими, співробітничати з ними, брати участь в ухваленні колективного вирішення, вирішувати конфлікти, підпорядковувати іншим свій індивідуальний стиль діяльності, сприймати нововведення і т.д. У всіх цих процесах виявляються певні властивості особистості, але вони не постають тут як елементи, з яких «складається» особистість, а саме, лише як прояви її в конкретних соціальних ситуаціях.

Якості особистості, що виявляються в спілкуванні (*комунікативні якості*), описані набагато повніше. Проте і в цій області існують ще досить великі дослідницькі резерви. Вони, зокрема, полягають в тому, щоб перекласти мовою соціальної психології деякі результати вивчення особистості, отримані в загальній психології, співвіднести з ними деякі спеціальні механізми перцептивного процесу, адже багато які властивості особистості, описані в загальній психології, мають виключне значення для характеристики соціально-психологічних її якостей.

3. Соціальний інтелект та соціальна компетентність

В зв'язку з соціально-психологічними здібностями постає важливе питання формування соціального інтелекту особистості та її соціальної компетентності.

Соціальний інтелект - набір психічних властивостей особистості, який дозволяє людині шляхом розумових операцій ефективно взаємодіяти з іншими людьми, здатність до усвідомлення і вирішення в розумовому плані різних завдань і проблем, що постають в реальних ситуаціях життя.

Соціальний інтелект є частиною загального інтелекту і передбачає здатність особистості здійснювати свою соціальну біографію: жити, творити, працювати, взаємодіяти з іншими людьми. Результатом вияву соціального інтелекту людини є набуття нею *соціальної компетентності*.

Поняття „компетентність” з'явилося в останні роки з ідей теорії діяльності і поведінкових теорій. В ньому звертається увага на розвиток пізнавальної активності людини, на її прагнення до повноти і внутрішньої несперечливості знань про себе і світ.

Соціальна компетентність відображує здатність людини ефективно взаємодіяти з оточуючими людьми в системі міжособистісних стосунків, специфічна здатність, яка дозволяє ефективно вирішувати типові проблеми і задачі, що виникають в реальних ситуаціях повсякденного життя.

Соціальна компетентність – базисна, інтегральна характеристика особистості, що відображує її досягнення в розвитку стосунків з іншими людьми, забезпечує повноцінне оволодіння соціальною реальністю і дає можливість ефективно вибудовувати свою поведінку в залежності від ситуації й у відповідності з прийнятими в соціумі на даний момент нормами й цінностями.

Соціальна компетентність формується в ході освоєння індивідом систем спілкування і включення в спільну діяльність. До її складу входять:

- уміння орієнтуватись в соціальних ситуаціях;
- уміння правильно обирати особистісні особливості та емоційні стани інших людей;
- уміння обирати адекватні засоби спілкування і поводження з людьми, а також реалізовувати їх в процесі взаємодії.

Особливого значення при цьому набуває вміння поставити себе на місце іншого. Крім того, у людини повинні бути певні знання (включаючи вузькоспеціальні), особливі способи мислення і навички. Вищі рівні компетентності передбачають ініціативу, організаторські здібності, здатність оцінювати наслідки своїх дій.

Розвиток соціальної компетентності веде до того, що людина може моделювати і оцінювати наслідки своїх дій наперед і на довгострокову перспективу.

Тема 10. Соціальні установки особистості

1. Поняття соціальної установки та її структура
2. Ієрархічна структура диспозицій особистості (концепція В.Я.Ядова)
3. Формування та зміна соціальних установок

1. Поняття соціальної установки та її структура

Соціальна установка - одна з основних категорій соціальної психології. Соціальні установки впливають не лише на наше мислення, але й на поведінку.

Засновником вітчизняної теорії установки є Д.М.Узнадзе. Згідно Узнадзе, *установка - це цілісно-особистісний стан готовності до певної поведінкової реакції в даній ситуації й для задоволення певної потреби.* У результаті повторення ситуації, установка особистості закріплюється, фіксується. Саме зафіксована (вторинна) установка являє собою соціальну. В англійській мові соціальній установці відповідає поняття «атитюд», який запропонували у 1918-1920 рр. У.Томас та Ф.Знанецький. Саме вони дали перше визначення атитюду, який розумівся ними як „... стан свідомості, що регулює відношення й

поведінку людини у зв'язку з певним об'єктом у певних умовах, і психологічне переживання ним соціальної цінності, змісту об'єкта”.

Згідно Д.Крему, Р.С.Крачфільду і Е.Балачі: „Атитюди – це довгострокові стійкі системи позитивних і негативних оцінок, емоційних переживань і тенденцій діяти „за” або „проти” стосовно соціальних об'єктів”.

Атитюди у вітчизняній соціальній психології позначаються терміном "фіксована соціальна установка".

На відміну від первинної, соціальна установка має:

- соціальний характер об'єктів, з якими пов'язане відношення й поведінка людини;
- усвідомленість цих відносин і поведінки;
- регулятивну роль.

Соціальні об'єкти розуміються в цьому випадку в самому широкому змісті: ними можуть бути інститути суспільства й держави, явища, події, норми, групи, особистості тощо.

Звичайна (первинна) установка, позбавлена соціальності, усвідомленості й відображує насамперед психофізіологічну готовність індивіда до певних дій.

Однак, установка й соціальна установка дуже часто тісно пов'язані компонентами однієї ситуації й однієї дії. Найпростіший випадок: спортсмен на старті забігу в змаганнях. Його соціальна установка – домогтися якогось результату, його звичайна установка – психофізіологічна готовність організму до зусиль. Неважко побачити, наскільки тісно взаємозалежні тут соціальна установка й проста установка

У літературі існує величезна кількість визначень соціальної установки, а також інших понять, які близькі до неї за своїм психологічним змістом.

До них можна віднести:

- категорію відносин у концепції В.Мясищева, яка розумілася ним як система зв'язків особистості з дійсністю;
- поняття особистісного смислу О.М.Леонтьєва, який виділяв насамперед особистісний характер сприйняття людиною об'єктів реального світу і його відношення до них;
- спрямованість особистості в роботах Л. І.Божович.

Всі ці поняття відбивають у тій або іншій мірі окремі властивості соціальної установки.

Як досить складне утворення, соціальна установка має свою структуру. В 1942 р. М.Сміт виокремив три компоненти структури соціальної установки: когнітивний, афективний (емоційний) та конативний (поведінковий),.

Когнітивний компонент містить у собі судження оцінного характеру, думки про об'єкти. На основі цих думок об'єктам приписуються якості корисності-шкідливості, бажаності-небажаності, прийнятності-неприйнятності.

Афективний компонент містить у собі почуття щодо соціального об'єкта: задоволення – невдоволення; симпатія – антипатія; любов – ненависть тощо. Деякі автори вважають емоційний компонент серцевиною атистю й зв'язують із ним мотивуючу функцію соціальної установки.

Конативний компонент містить у собі тенденції готовності до поведінки щодо соціальних об'єктів й означає готовність до дії, яка не обов'язково співпадає з реальною поведінкою.

Цьому може бути декілька пояснень.

По-перше, існує ціла система соціальних установок, які взаємопов'язані, взаємозалежні й нерідко суперечливі. Суперечливість соціальної дійсності неминуче породжує протиріччя в системі соціальних установок і навіть боротьбу між ними.

Приклад: В 1934р. Річард Ла П'єр звернувся з письмовим запитом до 251 ресторану і готелів: „чи не погодитеся ви прийняти як гостей китайців?”. Відповіло 128 закладів. 92% з них відкинули пропозицію й тільки одна відповідь була позитивною. Але на той час Ла П'єр і „чарівна” пара китайських молодят уже протягом шести місяців мандрувала по всій країні, де всюди одержували привітний прийом, за винятком одного-єдиного випадку.

„Парадокс Лап'єра” породив тривалу дискусію й навіть поставив під сумнів взагалі корисність теорії соціальної установки. Насправді протиріччя мало місце не між атистюдами й поведінкою, а між самими соціальними установками менеджерів, що знайшло відбиття в їхніх діях. З одного боку, вони мали забобони стосовно китайців і не хотіли б їх приймати, а з іншого, у дію вступили їхні соціальні установки стосовно суспільної думки й власної репутації. Якби вони відмовили китайцям, що вже з'явилися в готелі, це могло мати якісь негативні для їхньої репутації наслідки, а відмова під яким-небудь приводом у письмовій формі ні до чого не зобов'язувала.

По-друге, існують фактори, що ускладнюють зв'язок установки й поведінки. Один соціальний психолог нарахував 40 різних факторів, які ускладнюють взаємозв'язок „установка – поведінка”. Підвищити можливість дії відповідно до установок можна, якщо усвідомити їх, проговорити. Для того щоб підсилити зв'язок між об'єктом і його оцінкою, необхідно нагадувати установки (наприклад, постійно говорити їм про їхню любов або ненависть до кого-небудь). Чим частіше повторюють про установку, тим більше міцною стає ланка між об'єктом і оцінкою. Також вірогідність відповідності поведінки установкам збільшується, якщо установки є результатом досвіду. За таких умов, вони, швидше за все, будуть закріплені й почнуть визначати вчинки.

2. Ієрархічна структура диспозицій особистості (концепція В.Я. Ядова)

З погляду значимості для суспільства й для особистості окремі соціальні установки займають у системі «нерівноправне» положення й утворюють свого роду ієрархію. Цей факт знайшов відбиття у диспозиційній концепції регуляції соціальної поведінки особистості В. Ядова.

Найважливіша, якщо не основна, функція диспозиційної системи - психічна регуляція соціальної діяльності або поведінки суб'єкта в соціальному середовищі.

Диспозиції являють собою різні стани схильностей або готовностей людини до сприйняття умов діяльності (ситуацій), його поведінкових готовностей, які спрямовують діяльність

На всіх рівнях поведінка особистості регулюється її диспозиційною системою, однак у кожній конкретній ситуації й залежно від мети провідна роль, вочевидь, належить певному диспозиційному рівню. Доцільність включення в регуляцію діяльності певного диспозиційного рівня, зафіксованого в минулому досвіді, безпосередньо залежить (1) від потреб відповідного вітального або соціального рівня й (2) від рівня ситуації або умов діяльності.

В. Ядов виділив чотири рівні цієї ієрархії.

Перший рівень складають **елементарні фіксовані установки**, вони формуються на основі вітальних потреб і в простих ситуаціях (в умовах сімейного оточення і в найнижчих «предметних ситуаціях»). Цей рівень диспозицій можна позначити як «установка». Афективний компонент виконує значну роль при формуванні диспозицій.

Другий рівень – це складніші диспозиції, які формуються на основі потреби людини в спілкуванні, здійснюваному в малій групі, і відповідно в тих ситуаціях, які задані діяльністю в цій групі. Тут регулятивна роль диспозиції полягає у тому, що особистість вже виробляє якісь певні відношення до тих соціальних об'єктів, які включені в діяльність на даному рівні. Диспозиція такого рівня відповідає **соціальній фіксованій установці**, або атитюду, який в порівнянні з елементарною фіксованою установкою має складну трьохкомпонентну структуру і містить когнітивний, афективний і поведінковий компоненти.

Третій рівень фіксує загальну спрямованість інтересів особистості щодо конкретної сфери соціальної активності, або **базові соціальні установки**. Диспозиції такого роду формуються в тих сферах діяльності, де особистість задовольняє свою потребу в активності, що проявляється як конкретна „робота”, конкретна область дозвілля і ін. Так само як і атитюди, базові соціальні установки мають трьохкомпонентну структуру, тобто це не стільки вираження відношення до окремого соціального об'єкту, скільки до якихось значущіших соціальних областей.

Четвертий, вищий рівень диспозицій утворює **система ціннісних орієнтацій особистості**, яка регулює поведінку і діяльність особистості в найзначніших ситуаціях її соціальної активності. У системі ціннісних орієнтацій виражається відношення особистості до цілей життєдіяльності, до засобів задоволення цих цілей, тобто до таких «обставин» життя особистості, які можуть бути детерміновані тільки загальними соціальними умовами, типом суспільства, системою його економічних, політичних, ідеологічних принципів. Переважаюче вираження набуває когнітивний компонент диспозицій.

Для регуляції поведінки на рівні елементарного поведінкового акту в деякій предметній ситуації може виявитися адекватною та або інша елементарна фіксована установка. Для регуляції соціально значимого вчинку в даних обставинах провідні диспозиції, швидше за все, витікають із системи фіксованих соціальних установок. У випадку регуляції діяльності в певній соціальній сфері «відповідальність» за загальну готовність несуть базові соціальні установки, спрямованість інтересів особистості, а в регуляції соціальної діяльності особистості в цілому домінуюче значення набувають її ціннісні орієнтації як вищий рівень диспозиційної ієрархії.

Відносно елементарний поведінковий акт може регулюватися диспозицією більш високого рівня, як це має місце у випадку, коли даному вчинку через обставини, що склалися, надається незвичайне соціальне значення.

Взагалі в момент, що безпосередньо передує поведінковому акту, вчинку або початку деякої діяльності, відповідно до рівня діяльності (предметне середовище, соціальне групове середовище, сфера соціальної діяльності й загальних соціальних умов життєдіяльності особистості) вся диспозиційна система приходить у стан актуальної готовності. Однак провідну роль тут будуть грати саме ті рівні диспозиційної ієрархії й ті конкретні диспозиції, які відповідають певним потребам і умовам діяльності.

Підбиваючи підсумок, можна сказати, що диспозиційна система особистості функціонує як цілісне утворення. Вона регулює доцільну цілісну поведінку особистості.

3. Формування та зміна соціальних установок

Формування соціальних установок може бути пояснено теоріями класичного й оперантного (інструментального) зумовлювання, а також теорією соціального порівняння.

Класичне зумовлювання наголошує, що соціальна установка являє собою результат наuczіння, яке засноване на асоціаціях. Згідно цієї теорії безпосереднє оточення, або інші стимули, які можуть діяти підсвідомо або сприйматися усвідомлено, впливають на формування установки. Прикладом може бути виникнення негативної соціальної установки по відношенню до чорношкірих людей у жінки, яка в дитинстві зафіксувала негативну невербальну реакцію своєї мами на представників такої раси.

Інструментальне зумовлювання пояснює виникнення соціальної установки шляхом підкріплення бажаної поведінки. Відбувається підкріплення слів, дій, реакцій – посмішкою, схваленням, обіймами. Тому діти часто виражають подібні погляди як у їхніх батьків.

Соціальне порівняння – це співвіднесення свого відношення й своїх дій з відношенням і діями інших людей, за умови незнайомої ситуації. Наприклад, якщо всі так роблять, то це правильно, якщо авторитет сказав, що ця людина гарна, то ми до неї ставимося теж добре.

Зміна соціальних установок, відповідно до теорії Петті й Качіоппо, може здійснюватися двома шляхами: центральним і периферійним.

Центральний шлях ґрунтується на солідних аргументах, заснованих на значимих фактах і цифрах, які змусять людей задуматися про дану проблему. Важливу роль тут відіграє саме якість аргументів.

Периферійний шлях, замість того щоб залучати людину до розумового процесу, постачає її підказками, що стимулюють прийняття аргументів без серйозного осмислення. Важливу роль тут відіграє саме кількість аргументів.

При необхідності змінити установки треба враховувати такі фактори:

- 1) джерело повідомлення (хто говорить);
- 2) характер повідомлення (як говорить);
- 3) характеристики аудиторії (кому говорить).

Вірогідність зміни установки буде залежати від врахування якомога більшої кількості змінних за перерахованими вище факторами.

Тема 11. Соціальна психологія груп

1. Поняття та історія вивчення груп
2. Соціально-психологічні характеристики групи
3. Класифікація груп

1. Поняття та історія вивчення груп

До проблеми груп соціальна психологія звернулася не одразу, лише у 30-х роках ХХ ст. До цього вся увага приділялась психології мас. Багато вчених вважало, що група, як носій особливої психології, взагалі відсутня, група – це фікція. Г.Олпорт говорив, що група – це сукупність людей з різними цінностями, мисленням, тому необхідно приділяти увагу особистості – персонології, як окремій галузі психологічної науки. Але паралельно в соціальній психології склалась і соціологічна традиція, яка говорила про те, що вся соціальна поведінка не може бути адекватно зрозуміла, лише на рівні поведінки індивідів. Активне дослідження почалось у 30-х р. ХХ ст.. з К.Левіна і його лабораторії з дослідження групової динаміки.

По мірі становлення соціальної психології заперечення груп було переборено, але залишилось багато проблем пов'язаних з визначенням поняття „група”.

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

Безумовно, що група – це сукупність осіб, об'єднаних чимось спільним, але не кожен сукупність можна назвати групою.

Проміжним феноменом між окремими людьми і справжньою групою є скупчення або групування.

Мінімальними критеріями для виокремлення справжньої групи від групування є:

- наявність взаємодії і взаємовпливу між членами групи;
- наявність групової ідентичності;
- структурованість відносин у групі

Групування має 1 або 2 критерії, але не може мати усі 3 одночасно.

2. Соціально-психологічні характеристики групи

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

Групова статика включає:

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

Найбільш вивченими вважають структуру і норми.

Композиція групи може мати такі ознаки:

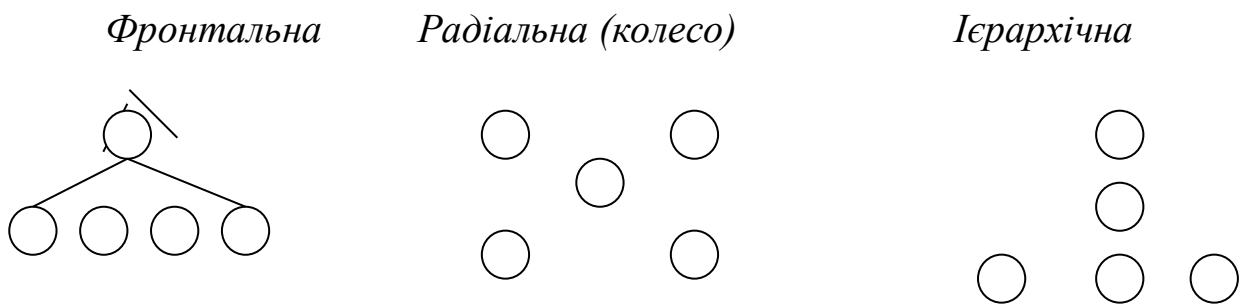
- вікові;
- професійні;
- соціальні характеристики членів групи.

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

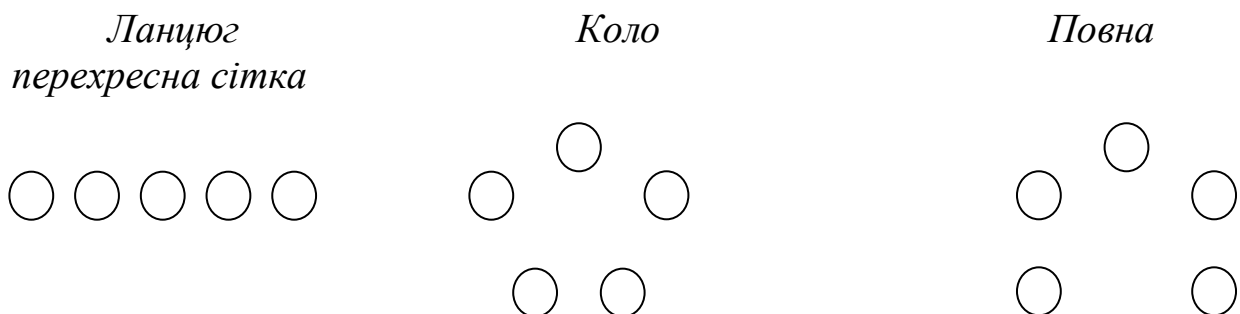
Комунікативна структура групи — це сукупність зв'язків між її членами, які характеризуються процесами прийому й передачі інформації, що циркулює в групі.

Основними характеристиками комунікативної структури групи є: положення, що займають члени групи в системі комунікацій (доступ до одержання й передачі інформації), частота й стійкість комунікативних зв'язків у групі, тип комунікативних зв'язків між членами групи (централізовані або децентралізовані „комунікативні мережі”). В експериментах А.Бейвеліса й Г.Левітта було показано, що централізовані комунікативні мережі, сприяють більш швидкому рішенню завдань, а децентралізовані комунікативні мережі сприяють більш високій задоволеності членів групи. Дослідження К.Фашо й С.Московічі виявили, що для рішення простих завдань, які мають одне вірне рішення, кращі централізовані мережі, а для рішення складних завдань, які вимагають творчих зусиль - децентралізовані.

Розрізняють такі види централізованих (див. мал.1) та децентралізованих комунікативних мереж (див. мал.2).



Мал. 1. Централізовані комунікативні мережі



Мал. 2. Децентралізовані комунікативні мережі

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

Групові норми – усереднений варіант індивідуальних уподобань і орієнтацій. Функція норм полягає, перш за все, у стабілізації групи. Серед основних функцій розрізняють:

- *групове просування* – норми допомагають досягати мети (усі повинні вірити і керуватися одними принципами);
- *збереження постійності групи через підтримування постійних контактів*;
- *створення загальної системи координат (єдині вимоги до тих, хто хоче бути членом групи)*;
- *визначення взаємовідносин із соціальним середовищем*

Змінити норми дуже важко.

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

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

3. Класифікація груп

Існує велика кількість поглядів щодо класифікації соціально-психологічних груп. Перш за все з позиції безпосередніх взаємозв'язків групи поділяються на *умовні і реальні*.

Умовні – за віком, статтю, політичним періодом. Таке абстрагування використовується зі статистичною метою, члени групи можуть не перебувати у взаємодії, не спілкуватися і не знати один одного.

Реальні – спільноти, пов'язані між собою об'єктивними відносинами.

Реальні групи в свою чергу діляться на *лабораторні* (штучно об'єднані групи, що створені для якоїсь тимчасової діяльності) та *природні* (усталене об'єднання людей у житті та спільній діяльності).

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

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

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

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

Великі групи також поділяються на стихійні (загалом це натовп, юрба та публіка) і стійкі (класи, етноси, народності). Малі групи представлені великим різноманіттям. Виокремлюють:

Первинні і вторинні (Ч.Кулі) – ті, що мають/не мають безпосередній контакт;

Відкриті і закриті – за ступенем доступності для суспільства;

Формальні і неформальні (Е.Мейо) – за рівнем запрограмованості позицій членів;

Референтні групи – ті, до яких індивід відносить себе психологічно і на цінності й норми яких він орієнтується. Розробка основних положень сучасної теорії референтної групи починається з 40-х років ХХ ст.

Поняття „референтна група” було запропоноване Г.Хайманом в 1942 р. Т.Ньюком виділив позитивні й негативні референтні групи. Під першими розуміються такі групи, норми й орієнтації яких приймаються індивідом і які викликають в індивіда прагнення бути прийнятим цими групами. Негативною референтною групою вважається така група, що викликає в індивіда прагнення виступити проти неї і членом якої він не хоче себе вважати.

На думку Т.Шибутані, у кожного індивіда стільки ж референтних груп, скільки каналів комунікації, причому сила їхнього впливу на поведінку індивіда досить різна.

Групи членства – групи, до яких особистість може входити, але вони не значимі для неї. Поняття „групи членства” було запропоновано М.Шеріфом.

Постійні і тимчасові – за ознакою тривалості.

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

Групи

Умовні

Реальні

Природні

Лабораторні

Великі

Малі

Середні

Стихійні

Стійкі

Первинні і вторинні

Короткочасні

Класи

Відкриті і закриті

*(організовані,
неорганізовані)*

Народності

Формальні і неформальні

Групи-аудиторії

Мега групи(релігійні)

Референтні і групи членства

(локальна,

Групи-організації

Постійні і тимчасові

розсередкована)

(корпорації)

Тема 12. Соціальна психологія малих груп

1. Поняття малої групи та її меж
2. Рольові позиції в групі.
3. Динаміка групових процесів

1. Поняття малої групи та її меж

Питання малої групи почали вивчати давно, але дискусійним залишається питання стосовно самого поняття „мала група”. З першою проблемою у визначенні ми зустрічаємось на етапі необхідності визначити кількісний склад групи. Існує точка зору, що нижня межа групи є діада, тобто 2 учасники, але за таких умов унеможлиблюється прояв усіх динамічних процесів. У разі конфліктної ситуації вірогідність розпаду діади збільшується. Коли група складається з 3 членів, тобто тріади, в ситуації конфлікту більш вірогідно вирішення питання за допомогою третього члена групи.

Беззаперечними характеристиками малої групи є:

- можливість взаємодіяти з кожним;
- наявність постійної мети спільної діяльності;
- наявність у групі організаційних засад – функція керівництва;
- розподіл персональних ролей;
- наявність емоційних відносин;
- вироблення специфічної групової культури.

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

2. Рольові позиції в групі

Соціально-психологічний аналіз соціальних ролей має велике значення для розуміння соціальної поведінки особистості. Сучасні рольові теорії спираються на соціально-психологічні концепції Дж.Міда. Власне теорія ролей була розроблена Я.Морено. Поняття «соціальна роль» є досить складним, тому що роль являє собою функцію різнопорядкових явищ об'єктивного й суб'єктивного характеру. Складність феномену соціальної ролі робить надзвичайно важким її визначення. Різні автори із західної соціальної психології підходять до вирішення цієї проблеми по-різному. Так, наприклад, великою популярністю користується визначення ролі, що було запропоновано

Р.Лінтоном. *„Роль, - пише Лінтон, – це динамічний аспект статусу. Індивід у суспільстві займає певний статус, що пов'язаний з іншими статусами. Коли індивід здійснює свої права й обов'язки, що впливають із його статусу, він виконує відповідну роль”*.

М.Дойч і Р.Краусс відзначають, що через різні підходи до розуміння ролі в соціальній психології недоцільно намагатися шукати всеосяжне визначення, а досить вказати ті аспекти соціальної поведінки, які маються на увазі більшістю авторів, коли вони говорять про роль.

Дойч і Краусс виділяють наступні аспекти:

1. Роль як існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, який займає певне положення у його взаємодії з іншими індивідами.

2. Роль як система специфічних очікувань стосовно себе індивіда, який займає певне положення, тобто як він представляє модель своєї власної поведінки у взаємодії з іншими.

3. Роль як відкрита поведінка індивіда, який займає певне положення і яку можна спостерігати..

Як видно, у більшості випадків роль індивіда при її соціально-психологічному розгляді пов'язується з його положенням, статусом. При цьому статус розглядається не як об'єктивна поведінка індивіда в системі певних соціальних відносин, а, насамперед, як суб'єктивна категорія, тобто „набір” або „організація рольових очікувань”, які підрозділяються на очікування-права й очікування-обов'язки індивіда при виконанні ним тієї або іншої ролі.

Соціальна роль – це існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, який займає певне положення у його взаємодії з іншими індивідами.

У роботах, присвячених рольовим теоріям, можна зустріти безліч класифікацій ролей за різними критеріями. Найчастіше має місце розподіл ролей на „формальні” і „неформальні”. Так, наприклад, Т.Сарбін і В.Аллен, виділяючи формальні й неформальні ролі, говорять, що стосовно формальних ролей в учасників взаємодії присутні більш єдині й чіткі уявлення про права й обов'язки носіїв цих ролей, які часто бувають навіть зафіксовані в писемній формі, ніж права й обов'язки носіїв неформальних ролей.

Р.Лінтон виділяє ролі „активні” й „латентні”. Цей розподіл обумовлюється тим, що індивід як член суспільства бере участь у багатьох відносинах і є одночасно носієм багатьох ролей, але в кожен даний момент він може активно виконувати лише одну роль. Саме вона

буде активною, а інші будуть залишатися латентними, кожна з яких може стати активною залежно від виду діяльності індивіда й конкретних обставин.

У найбільш загальному виді при аналізі процесу взаємодії в групі виділяються ролі, пов'язані з рішенням завдань, і ролі, пов'язані з наданням підтримки іншим членам групи. Різні дослідники позначають такі ролі різними назвами, але в тій або іншій формі у процесі взаємодії виокремлюються такі ролі:

- Лідер;
- Експерт;
- Критик;
- Аутсайдер;
- Рядові.

Людина обирає роль відповідно до умов та характеру її оточення, і зі зміною цих умов можлива зміна ролі. Кожен лідер може стати аутсайдером, і навпаки.

У рольових теоріях прийнято виділяти конфлікти двох типів: міжрольовий й внутрішньорольовий.

- *Міжрольовий* – викликаний тим, що індивідові одночасно доводиться виконувати занадто багато різних ролей і тому він не в змозі відповідати всім вимогам цих ролей, або тому, що для цього в нього немає досить часу й фізичних можливостей, або тому, що різні ролі пред'являють йому несумісні вимоги.

- *Внутрішньорольовий* – суперечливі вимоги, пропоновані до носіїв однієї ролі різними соціальними групами.

3. Динаміка групових процесів

Завдання соціальної психології в контексті аналізу групи полягає, перш за все, у вивченні процесів, які відбуваються в ній. Мається на увазі групова динаміка як сукупність процесів, які відбуваються в групі в кожен даний момент часу і які визначають її розвиток і перехід від однієї стадії до іншої. Термін „групова динаміка” був запропонований К.Левіном, а групу він розглядав як динамічне поле.

Мала група має власні механізми, що забезпечують її збалансованість між силами, які ведуть до її змін, розвитку і стабілізації.

Зазвичай виокремлюють три психологічні механізми групової динаміки: розв'язання внутрішньогрупових суперечностей, ідіосинкразійний кредит, психологічний обмін.

- *Розв'язання внутрішньогрупових суперечностей*: між зростаючими потенційними можливостями й реально виконуваною діяльністю, між зростаючим прагненням індивідів до самореалізації й тенденцією інтеграції із групою, між поведінкою лідера групи й очікуваннями його послідовників. Внутрішньогруповий конфлікт є потенційною можливістю просування групи до вищих рівнів і сприяє розвитку групи за умов конструктивного розв'язання суперечностей.

- *Ідіосинкразійний кредит* – надання групою високостатусним її членам можливості відхилитися від групових норм, вносити зміни в життєдіяльність групи за умови, що вони будуть сприяти більш повному досягненню її цілей.

- *Психологічний обмін* – надання групою більш високого психологічного статусу індивідам у відповідь за більш високий їхній внесок у її життєдіяльність.

Особливість функціонування групи полягає в тім, що саме тут можливий прояв різноманітних **групових ефектів**. Серед основних виокремлюють такі: соціальна фасилітація/інгібіція, соціальна ліність, деіндивідуалізація, конформізм (вплив більшості на меншість), вплив меншості на більшість, огруплення мислення, групова поляризація, групова згуртованість та сумісність.

Соціальна фасилітація – покращення ефективності діяльності людини у присутності інших (спостерігачів, або людей, які виконують таку саму діяльність). Цей феномен першим описав Г.Олпорт як „ефект аудиторії”.

Сила впливу присутності іншого залежить від:

- кількості людей;
- просторового розміщення;
- авторитетності.

Соціальна інгібіція – зниження ефективності діяльності людини у присутності інших.

Характер виникнення фасилітації чи інгібіції залежить від рівня володіння навичкою: якщо дія проста, знайома і доведена до автоматизму, то фасилітація, адже більшою є концентрація на виконанні, якщо дія мало знайома, нова, то інгібіція, адже збудження заважає.

Причини виникнення цих ефектів: страх оцінки і перевантаження когнітивної сфери.

Традиційно вважають, що все ж таки групова робота ефективніше індивідуальної, але не завжди. Коли люди працюють у групі,

збільшується вірогідність того, що знижуються індивідуальні зусилля і люди почнуть працювати не на повну силу. Такий феномен називають – **соціальна ліність** – прагнення витратити менше зусиль, перекладаючи частину роботи на інших членів групи. Відкрив його Рінгельман, а поняття ввели Бібб Латане, Кіплінг Уільямс і Стівен Харкінс.

Причини виникнення ефекту: відсутність почуття відповідальності за кінцевий результат роботи і неможливість оцінити свій внесок у діяльність групи.

Деіндивідуалізація – втрата самоусвідомлюваності і страху оцінки, які виникають у групових ситуаціях, котрі забезпечують анонімність і не концентрують увагу на окремих індивідах. Зниження контролю за власною поведінкою збільшує імпульсивність дій і сприйнятливості до стану та поведінки інших. Термін запропонований Л.Фестінгером, А.Пепітоуном та Т.Ньюкомом.

Фактори, які сприяють деіндивідуалізації:

- Розмір групи.
- Анонімність.
- Відволікаючі та збуджуючі заняття.

Конформізм – беззаперечне погодження з поглядами групи, залежність від поглядів групи. Ефект впливу більшості на меншість і навпаки вперше описав Г.Тард. Слід розрізняти конформізм і поступливість. Конформізм – це поступка у відповідь на непрямую вимогу, але відчутний тиск, а поступливість – поведінка, яка здійснюється у відповідь на пряму директивну вимогу.

Виокремлюють *зовнішній конформізм* (змінюється поведінка) і *внутрішній конформізм* (змінюються погляди). **Нонконформізм** – незалежність від поглядів інших.

Негативізм – протиставлення поглядам групи своєї думки і підкреслення цієї відмінності.

Найбільш відомі дослідження впливу більшості на меншість належать С.Ашу. Вплив меншості на більшість був досліджений С.Московічі.

Огруплення мислення – режим мислення, який виникає у людей у тому випадку, коли пошук згоди стає настільки домінуючим для згуртованості групи, що вона схильна відкидати реалістичні оцінки альтернативного способу дії. Такий режим виникає не у кожній групі. Поняття ввів Ірвінг Дженіс.

Характеристика груп, схильних до огрупування:

- директивний лідер;
- високий рівень групової згуртованості;
- ізоляція від зовнішніх впливів і протилежних поглядів;
- несистематизована процедура прийняття рішення;
- орієнтація на збереження гармонії.

Симптоми огрупування мислення:

- ілюзія невразливості;
- відсутність сумнівів в етичності групи;
- раціоналізація;
- стереотипний погляд на противника;
- тиск конформізму;
- самоцензура;
- наявність в групі розумоохороців.

Групова поляризація (С.Московічі та М.Заваллоні) - результат групової дискусії, у ході якої різні погляди і думки оформлюються у дві протилежні позиції, які відкидають будь-які компроміси.

Причини виникнення поляризації:

- Інформаційний вплив (вплив, заснований на сприйнятті реальних фактів);
- Нормативний вплив (вплив, заснований на бажанні людини бути прийнятою іншими членами групи).

Групова згуртованість – це утворення, розвиток і формування особливого типу зв'язків у групі, котрі дають змогу зовнішньо задану структуру перетворити на психологічну спільність людей, злагоджений психологічний організм, який живе за своїми законами й нормами, відповідно до цілей і цінностей групи. Л.Фестінгер був одним із перших, хто запропонував аналізувати згуртованість на основі частоти і міцності комунікативних зв'язків. **Групову сумісність** розглядають у ролі соціально-психологічного показника згуртованості, що відображує можливість безконфліктного спілкування й погодження дій її членів за умов спільної діяльності.

Лекція 13. Лідерство і керівництво в малих групах.

1. Соціальна влада в групі
2. Феномен лідерства та основні підходи до його вивчення
3. Види лідерства в малих групах

1. Соціальна влада в групі

Структура соціальної влади в малій групі – це система взаємного розташування членів групи в залежності від їх здатності здійснювати вплив в групі.

Соціальна влада в групі, яка реалізується через потенційне чи актуальне право на впливові дії з боку певних членів групи, може здійснюватися в різних формах, серед яких найбільш дослідженими є феномени *лідерства* і *керівництва*. Обидва феномени є проявами процесу впливу, але мають різну природу: *керівництво* – вплив соціально зафіксованої формальної природи, а *лідерство* – психологічний вплив одного члена групи на інших всередині групи, що виникає спонтанно.

Група є надзвичайно складним організмом, активність якого розгортається одночасно у багатьох напрямках. Тому необхідні особливі зусилля по збереженню цілісності групи, об'єднання індивідуальних активностей в єдине ціле.

Лідерство в групі – це процес міжособистісного впливу, який формується і визначається цілями групи, цінностями і нормами, які в ній сформувалися. Лідером приймається і визначається той, чії установки і орієнтації стають референтними (тобто вихідними еталонами) для всіх або більшості членів групи в оцінці ними значущих аспектів її життєдіяльності.

2. Феномен лідерства та основні підходи до його вивчення

Феномен лідерства приваблює увагу дослідників, перш за все, виключною практичною значущістю проблеми з точки зору підвищення ефективності управління в різних сферах суспільного життя.

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

Лідерство засновано на особистісних якостях лідера і соціально-психологічних стосунках, що складаються в групі. Тому лідерство як явище, засноване на соціально-психологічних механізмах, слід відрізнити від *керівництва*, в основі якого лежить використання економічних, організаційних і командно-адміністративних методів впливу.

Керівник - особа, на яку офіційно покладені функції управління групою і організація її діяльності; несе юридичну відповідальність за функціонування групи перед інстанцією, що призначила його, і має в

своєму розпорядженні строго певні можливості санкціонування — покарання і заохочення підлеглих для впливу на їх активність.

Визначний принцип лідерства – це визнання за людиною здатності розуміти інтереси інших людей і керувати ними у відповідності до цих інтересів.

Феномен лідерства визначається взаємодією ряду чинників, серед яких основними є:

- психологічні характеристики самого лідера;
- соціально-психологічні характеристики членів малої групи;
- особливості ситуації, в якій знаходиться група;
- характер вирішуваних задач.

Лідерство стало предметом досліджень на початку ХХ ст., коли вперше стали вивчати керівництво. Проте лише в період між 1930 і 1950 рр. вперше було здійснено вивчення лідерства у великих масштабах і на систематичній основі.

Існуючі теорії лідерства намагаються виявити і передбачити які характеристики лідерства виявляються найбільш ефективними і чому. Найбільш цікавими є підходи до визначення значущих факторів ефективного лідерства, розроблені в біхевіористському напрямку. Це підхід з позиції особистісних якостей, поведінковий підхід і ситуативний підхід.

Підхід з позиції особистісних якостей

Є найбільш раннім дослідженням, яке ставило за мету виявити властивості та особистісні характеристики ефективних керівників. Згідно цієї теорії (яка відома також як „теорія великих людей”), кращі з керівників мають певний набір спільних для всіх особистісних якостей. Зокрема, до таких властивостей відноситься рівень інтелекту і знання, вражаюча зовнішність, чесність, здоровий глузд, соціальна і економічна освіта, високий ступінь впевненості в собі.

В 1948 р. Стогділл здійснив комплексний огляд досліджень в галузі лідерства, який дав йому змогу зробити висновок, що в різних ситуаціях вимагаються різні здібності і якості, тому „структура особистісних якостей керівника має співвідноситися з особистісними якостями, діяльністю і задачами його підлеглих”.

Поведінковий підхід

Поведінковий підхід створив основу для класифікації стилів керівництва або стилів поведінки. Це стало вагомим вкладом і корисним інструментом розуміння складностей лідерства.

Розчарування в підході з позиції особистісних якостей привело до зосередження уваги на поведінці керівника.

Згідно поведінковому підходу до лідерства, ефективність визначається не особистісними якостями керівника, а, швидше, його манерою поводження по відношенню до членів групи. Така поведінка керівника визначається бажанням стимулювати індивідів на досягнення цілей групи.

Головний недолік цього підходу полягав в тенденції виходити із положення, що існує якийсь один оптимальний стиль керівництва, тому більш пізні науковці біхевіористського напрямку визнають, що „оптимальний” стиль лідерства змінюється в залежності від ситуації.

Ситуативний підхід

Хоча попередні підходи не змогли виявити логічне співвідношення між особистісними якостями чи поведінкою керівника і його ефективністю, це не означає, що вони не мають значення для лідерства. Навпаки, вони є суттєвими компонентами успіху. Проте, більш пізні дослідження показали, що в ефективності лідерства вирішальну роль можуть відігравати додаткові фактори:

- потреби і особистісні якості підлеглих;
- характер завдання;
- вимоги і впливи середовища;
- інформація, що є у керівника.

Тому сучасна теорія лідерства спирається на ситуативний підхід. Результати досліджень показують, що аналогічно тому як різні ситуації вимагають різних організаційних структур, так мають обиратися і різні стилі керівництва – в залежності від характеру конкретної ситуації. Це означає, що лідер повинен вміти поводити себе по-різному в різних ситуаціях.

3. Види лідерства в малих групах

Тип лідерства пов'язаний з:

- природою суспільного ладу;
- характером групи;
- конкретною ситуацією.

Оскільки лідерство тісно пов'язане з вирішенням тих чи інших групових завдань, його можна типологізувати у відповідності з видами групових діяльностей. В груповій діяльності *інструментального* виду (спрямованої на виконання групою її функцій, заради яких вона була створена), лідерство має метою забезпечення управління групою в

процесі вирішення її цільових завдань. В груповій діяльності *експресивного* виду (спрямованої на підтримку групи як єдиного цілого, її подальший розвиток і згуртування), роль лідерства полягає в забезпеченні позитивного внутрішнього клімату групи, її стабільності.

В рамках дослідження лідерства в малих групах розрізняють *формальне* (на основі призначення, статусу керівника) лідерство і *неформальне* (на основі особистого впливу). Ці типи лідерства або доповнюють одне одного (в особі авторитетного керівника), або вступають в протиріччя, що веде до зниження ефективності групи.

За стилем керівництва розрізняють *авторитарне* лідерство (будується на одноосібному управлінні діяльністю групи), *демократичне* (залучає до керівництва членів групи) і *анархічне* (або ліберальне, коли група залишається напризволяще). В різних типах груп різні типи лідерства можуть виявитися ефективними в різній ступені.

В залежності від впливу на команду можна виділити *позитивних* (конструктивних) і *негативних* (деструктивних) лідерів.

Тема 14. Великі соціальні групи

1. Зміст і структура психології великої соціальної групи
2. Дослідження психології великих груп
3. Загальна характеристика і типи стихійних груп
4. Маніпуляція свідомістю і поведінкою людей у натовпі

1. Зміст і структура психології великої соціальної групи

З погляду соціальної психології дослідження характеристик великих соціальних груп нашою увагою на цілу низку труднощів (перш за все маються на увазі дослідження великих *організованих*, стійких соціальних груп). Багатство методик вивчення різних процесів в малих групах часто контрастує з відсутністю подібних методик для дослідження, наприклад, психологічного вигляду класів, націй і інших груп такого роду (звідси походить переконання, що область психології великих груп взагалі не піддається науковому аналізу).

Разом з тим психологія великих соціальних груп є важливою частиною соціальної психології. Адже якими б не були великими роль малих груп і безпосереднього міжособистісного спілкування в процесах формування особистості, самі по собі ці групи не створюють історично конкретних соціальних норм, цінностей, установок, потреб. Всі ці та інші змістовні елементи суспільної психології виникають на основі історичного досвіду, перш за все, великих груп, що узагальнений

знаковими, культурними і ідеологічними системами. Тому соціально-психологічний аналіз великих груп можна розглядати як "ключ" до пізнання змісту психіки індивіда.

Отже, що ж таке "велика соціальна група"?

"Великі" в кількісному відношенні утворення людей розділяються на два види:

- випадково, *стихийно виниклі*, достатньо короткочасно існуючі спільності, куди відносяться *натовп, публіка, аудиторія*;
- *соціальні групи*, тобто групи, що склалися в ході історичного розвитку суспільства, ті, які займають певне місце в системі суспільних відносин кожного конкретного типу суспільства і тому довготривалі, стійкі в своєму існуванні (до них слід віднести, перш за все, *соціальні класи, різні етнічні групи* (як їх головний різновид - *нації*), *професійні групи, статевовікові групи* (з цієї точки зору як група можуть бути розглянуті, наприклад, *молодь, жінки, літні люди тощо*).

З погляду соціально-психологічного аналізу існують відмінності, які відрізняють великі групи від малих. У великих групах існують специфічні регулятори соціальної поведінки, яких немає в малих групах: *вдачі, звичаї і традиції*.

Розглянуті в єдності особливості життєвої позиції груп разом із специфічними регуляторами поведінки дають таку важливу характеристику, як спосіб *життя групи*. У соціально-психологічному плані дослідження способу життя припускає вивчення особливих форм спілкування, особливого типу контактів, що складаються між людьми. В рамках певного способу життя набувають особливого значення інтереси, цінності, потреби. Не останню роль в психологічній характеристиці названих великих груп виконує часто наявність специфічної мови. Для етнічних груп — це звичайна характеристика, для інших груп "мова" може виступати як певний жаргон, наприклад, властивий професійним групам, такій віковій групі, як *молодь*.

Друге методологічне питання: яка *структура психології* великих соціальних груп?

Структура психології великої соціальної групи включає цілу низку елементів. У широкому значенні це — різні *психічні властивості, психічні процеси і психічні стани*, подібно тому як цими ж елементами володіє психіка окремої людини. У вітчизняній соціальній психології зроблені спроби визначити точніше елементи цієї структури. Майже всі дослідники (Г.Г.Ділігенський, А.І.Горячева, Ю.В.Бромлей і ін.) виділяють дві позначені складові частини в її змісті:

- *психічний склад* як більш стійке утворення (до якого можуть бути віднесені соціальний або національний характер, вдачі, звичаї, традиції, смаки)

- *емоційна сфера* як більш рухоме динамічне утворення (у яке входять потреби, інтереси, настрої).

Кожний з цих елементів повинен стати предметом спеціального соціально-психологічного аналізу.

Третя проблема – це проблема *співвідношення психологічних характеристик великої групи і свідомості кожної окремої особистості*, що входить в неї. У найзагальнішому вигляді ця проблема розв'язується так: психологічні характеристики групи є тим *типовим*, що притаманне всім індивідам, і, отже, зовсім не сумою рис, властивих кожній особистості.

Певну відповідь на це питання можна знайти у Л.С.Виготського в його міркуваннях про співвідношення "соціальної" і "колективної" психології. Як відомо, терміном "соціальна психологія" Виготській позначав психологію, що досліджує соціальну обумовленість психіки окремої людини. "Колективна" ж психологія, в його розумінні, приблизно співпадає з тим, що сьогодні називається соціальною психологією.

Отже співвідношення "психології групи" і "психології" окремих її членів полягає в тому, що психологія групи є тим загальним (типовим), що властиве в тій чи іншій мірі всім представникам даної групи, породжене загальними умовами існування. Це типове є не однаковим для всіх, а загальним.

2. Дослідження психології великих груп

Істотний внесок в дослідження психології великих соціальних груп внесений *концепцією "соціальних уявлень"*, розробленою у французькій психологічній школі (С.Московичі). Вона значною мірою претендує на те, щоб запропонувати одночасно і метод *дослідження* великих груп. Під соціальним уявленням в цій концепції розуміється буденне уявлення якої-небудь групи про ті або інші соціальні явища, тобто спосіб інтерпретації і осмислення повсякденної реальності. За допомогою соціальних уявлень кожна група будує певний образ соціального світу, його інститутів, влади, законів, норм.

Соціальні уявлення - інструмент *групового соціального пізнання* (а не індивідуального), оскільки "уявлення" виробляються на основі

досвіду, діяльності групи, апелюючи до житейських міркувань, що почерпнуті в цьому досвіді.

По суті через аналіз соціальних уявлень різних великих груп пізнається їх психологічний вигляд.

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

Ця концепція допомагає точнішому визначенню такого поняття як менталітет. *Менталітет* – інтегральна характеристика деякої культури, в якій відображено своєрідність бачення і розуміння світу її представниками, їх типових "відповідей" на картину світу.

Представники певної культури засвоюють схожі способи сприйняття світу, формують схожий образ думок, що і виражається в специфічних зразках поведінки. З повним правом таке розуміння менталітету може бути віднесене і до характеристик великої соціальної групи. Типовий для неї набір соціальних уявлень і визначає менталітет групи, її психологію і відповідну поведінку.

Великі групи представлені в соціальній психології нерівноцінно: одні з них мають солідну традицію дослідження (це переважно великі, неорганізовані, стихійно виниклі групи, сам термін "група" по відношенню до яких вельми умовний), інші ж, подібно класам, націям, значно слабкіше представлені в соціальній психології як об'єкт дослідження.

4. Загальна характеристика і типи стихійних груп

Стихійні групи – це короточасні об'єднання великого числа осіб, часто з вельми різними інтересами, але проте такі, що зібралися разом з якого-небудь певного приводу і демонструють якісь сумісні дії. Членами такого тимчасового об'єднання є представники різних великих організованих груп: класів, націй, професій, віків та ін. Така "група" може бути певною мірою кимось організована, але частіше виникає стихійно, не обов'язково чітко усвідомлює свої цілі, але, проте, може

бути вельми активною. Таке утворення не є "суб'єктом спільної діяльності", проте має велике значення, адже у сучасних суспільствах від дій таких груп часто залежать ухвалювані політичні і соціальні рішення.

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

Важливим чинником формування стихійних груп є громадська *думка*. У всякому суспільстві ідеї, переконання, соціальні уявлення різних великих організованих груп існують не ізольовано, а утворюють своєрідний сплав, що можна визначити як масову свідомість суспільства. *Виразником цієї масової свідомості і є громадська думка*. Воно виникає з приводу окремих подій, явищ суспільного життя достатньо мобільно, може швидко змінити оцінку цих явищ під впливом нових, часто короточасних обставин.

Цей механізм можна прослідити конкретніше на прикладі формування різних типів стихійних груп.

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

Маса звичайно описується як стабільніше утворення з досить нечіткими межами. Маса може виступати не обов'язково як миттєве утворення, подібно натовпу: вона може опинитися в значно більшому ступені організованою, коли певні верстви населення достатньо свідомо збираються заради якої-небудь акції: маніфестації, демонстрації, мітингу. В цьому випадку більш висока роль організаторів: вони звичайно висуваються не безпосередньо у момент початку дій, а відомі

наперед як лідери тих організованих груп, представники, яких взяли участь в даних масових діях. Тому у діях маси більш чіткі і продумані як кінцева мета, так і тактика поведінки. Разом з тим, як і натовп, маса достатньо різнорідна, в ній теж можуть як співіснувати, так і стикатися різні інтереси, тому її існування може бути нестійким.

Публіка є ще однією формою стихійної групи, хоча елемент "стихійності" тут слабкіше виражений, ніж, наприклад, в натовпі. Публіка – це теж короткочасні збори людей для сумісного проведення часу у зв'язку з якимсь видовищем – на трибуні стадіону, у великому залі для глядачів, на площі перед динаміком при прослуховуванні важливого повідомлення. В замкнених приміщеннях, наприклад, в лекційних залах, публіку часто іменують *аудиторією*. Публіка завжди збирається ради загальної і певної мети, тому вона більш керована, зокрема, більшою мірою дотримує норми, прийняті у обраному типі організації видовищ. Але і публіка залишається масовими зборами людей, і в ній діють закони маси. Достатньо і тут якого-небудь інциденту, щоб публіка стала некерованою. Відомі драматичні випадки, до яких приводять невгамовні пристрасті уболівальників футболу на стадіонах тощо.

5. Маніпуляція свідомістю і поведінкою людей у натовпі

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

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

Зараження – психологічний вплив на особистість у процесі спілкування і взаємодії, який передає певні настрої, спонуки не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу. Це вплив, заснований на несвідомій схильності людей (особливо у складі групи) до емоційного впливу в умовах безпосереднього контакту

Особливою ситуацією, де посилюється дія через зараження, є ситуація *паніки*. Паніка виникає в масі людей як певний емоційний стан, що є слідством або дефіциту інформації про яку-небудь лякливо або незрозумілу новину, або надлишку цієї інформації. Сам термін походить від імені грецького бога Пана, покровителя пастухів, пасовищ і стад, що викликав своїм гнівом безумство стада, яке кидалося у вогонь або прірву з незначної причини. Безпосереднім приводом для паніки є поява якоїсь звістки, здатної викликати своєрідний шок. Надалі паніка нарощує силу, коли включається в дію розглянутий механізм взаємного багатократного віддзеркалення. Зараження, що виникає при паніці, не можна недооцінювати, у тому числі і в сучасних суспільствах.

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

Навіювання, або сугестія – це вплив на психічну сферу людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності у сприйманні та реалізації зовнішньої інформації, з відсутністю бажання її зрозуміти, проаналізувати й оцінити, з довірою до джерела інформації.

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

Наслідування – найважливіший фактор у розвитку особистості дитини, але воно притаманне і дорослим. Молодь наслідує насамперед тому, що є соціально новим, і перевага часто віддається не тільки соціально значущим, а і зовні динамічним, яскравим зразкам (зразки кіно, моди), хоча вони можуть бути соціально незначущими або навіть негативними за своєю суттю.

ПРАКТИКУМ

Тема 1. Соціальна психологія як галузь психологічних знань

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про предмет соціальної психології, методи соціальної психології; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Предмет соціальної психології.
2. Місце соціальної психології серед інших наук та структура соціальної психології.
3. Історія розвитку соціальної психології.
4. Методологія та методи соціально-психологічного дослідження.

Завдання для самостійної роботи:

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

1. Соціальна психологія вивчає проблеми людського спілкування в його міжособистісних і міжгрупових формах, тобто спілкування людей у межах мікрогруп і між самими мікрогрупами.

2. Соціальна психологія вивчає *психологічні процеси, стани й властивості індивіда*, які проявляються в результаті його включення у відносини з іншими людьми, у різні соціальні групи; *феномен взаємодії між людьми*, зокрема, феномен спілкування; *психологічні процеси, стани й властивості різних соціальних груп* як цілісних утворень, які відрізняються один від одного; *масові психічні явища*.

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

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

Завдання 2. Доповнити схему:



Тема 2. Теоретичні напрямки зарубіжної соціальної психології

Навчальні цілі: закріпити знання про основні напрямки зарубіжної соціальної психології; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Основні напрямки зарубіжної соціальної психології.
2. Біхевіористичний напрямок у соціальній психології.
3. Когнітивний напрямок у соціальній психології.
4. Психоаналіз у соціальній психології.
5. Інтеракціонізм у соціальній психології.

Завдання для самостійної роботи:

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

викладачем та студентами-глядачами може оцінюватися також глибина змісту відповіді кожного з учасників гри.

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

- класичний біхевіоризм;
- психоаналіз;
- символічний інтеракціонізм;
- когнітивізм;
- гуманістичну психологію.

Тема 3. Загальна характеристика процесу спілкування

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання про особливості спілкування; проаналізувати основні складові спілкування; формувати навички психологічного аналізу спілкування, його конструювання та вдосконалення.

Питання для обговорення:

1. Комунікативний аспект спілкування.
2. Інтерактивний аспект спілкування.
3. Перцептивний аспект спілкування.

Завдання для самостійної роботи:

Завдання 1. У поданому нижче тексті безсистемно перераховані характеристики основних складових спілкування. Ви повинні проаналізувати текст, заповнити таблицю за поданою формою і виконати запропоноване завдання.

Основні складові спілкування		
Комунікативна	Інтерактивна	Перцептивна

Текст: Пасивне слухання. 2. Сприймання, пізнання людьми одне одного. 3. Співпереживання. 4. Ідентифікація. 5. Осмислення. 6. Емпатія. 7. Передача інформації. 8. Згода. 9. Рефлексія. 10. Взаємне стимулювання, контроль, взаємодопомога у розв'язанні спільного завдання. 11. Розуміння інформації. 12. Каузальна атрибуція. 13. Уточнення, формування і розвиток інформації. 14. Співзвучність поглядів, почуттів у різних ситуаціях. 15. Стереотипізація. 16. Вплив, взаєморозуміння. 17. Механізми міжособистісного сприймання. 18.

Активне слухання. 19. Обмін інформацією.

Завдання: для кожної складової спілкування виділіть сукупність таких психологічних якостей, які необхідні педагогу для успішної реалізації.

Завдання 2. Виконання методики «Корабель зазнав аварії» (За Федорчук В.М. Соціально-психологічний тренінг: навчально-методичний посібник. Кам'янець-Подільський: Абетка, 2003. С.155-158).

Тема 4. Спілкування та міжособистісні взаємини

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання про особливості спілкування; проаналізувати основні складові спілкування; формувати навички психологічного аналізу спілкування, його конструювання та вдосконалення.

Питання для обговорення

1. Місце спілкування в системі суспільних і міжособистісних взаємин.
2. Міжособистісна атракція.
3. Методи психологічного дослідження міжособистісних взаємин.

Контрольні завдання

1. Проаналізувати основні види взаємин.
2. Описати соціометричну методику (Дж.Морено).

Практичні завдання.

Завдання 1. Виконання методики «Соціометрія» (За: Коробко С.Л., Коробко О.І. Робота психолога з молодшими школярами: Методичний посібник. Київ : Літера ЛТД, 2006. С. 203 – 205.

Завдання 2. Виконання методики «Рівень комунікабельності» (За Горбатова Н.С. Практикум по психологическому исследованию : учебн. пособие. Самара : Издательский дом «БАРАХ-М», 2003. С.112.

Тема 5. Особистість у соціальній психології

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання про специфіку соціально-психологічної проблематики особистості; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення:

1. Особистість як предмет дослідження в соціології і психології.
2. Специфіка соціально-психологічної проблематики особистості.

Контрольні завдання:

1. Вкажіть відмінності соціально-психологічного підходу до дослідження особистості від соціологічного підходу.

2. Проаналізувати проблеми особистості у соціальній психології.

Практичні завдання.

Завдання 1. Виконання методики «Дослідження самооцінки особистості» (Див. Н.О. Мар'яніна, О.М. Чайковська. Робочий зошит до практикуму з загальної психології. Навчальний посібник. С.31–33).

Завдання 2. Виконання методики «Тип особистості» (Див. Ліфарєва Н.В. Психологія особистості: навч. посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2003. С. 10–11.)

Тема 6. Соціалізація особистості

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про стадії, механізми соціалізації та особливості порушень соціалізації особистості; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Поняття та стадії соціалізації особистості.
2. Механізми соціалізації.
3. Порушення соціалізації особистості.

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати соціалізацію дітей та соціалізацію дорослих.
2. Проаналізувати стадії соціалізації.

Практичні завдання.

Завдання 1. З поданих трактувань виберіть ті, які найбільш чітко характеризують процес соціалізації:

- процес входження індивіда в суспільство;
- здатність людини уявити, як її сприймають інші;
- багатогранний процес засвоєння людиною досвіду суспільного життя;
- пристосування вроджених форм поведінки (інстинктів) до умов існування в суспільстві;
- перетворення людини з природної істоти в суспільну;
- відтворення індивідом суспільного досвіду;
- людина-пасивний об'єкт соціального впливу;
- процес самоактуалізації;
- оволодіння різними видами діяльності;
- оволодіння соціальними нормами поведінки.

Завдання 2. Вправа «Я-реальне» та «Я-ідеальне» (За: Семиченко В.А. Психологія особистості. Київ : Видавець Ешке О.М., 2001. С.328 – 332).

Мета: виявити неусвідомлені протиріччя у «Я-концепції», допомагти глибше зрозуміти свої особливості і виявити можливу причину неадекватної самооцінки.

Хід виконання: із запропонованого переліку особистісних рис випишіть в стовпчик ті, які відповідають Вам і відображають Ваші знання про себе, незалежно від того, чи характеризує Вас так ще хтось чи ні. Дайте йому назву «Я-реальне». У наступний стовпчик випишіть тільки ті характеристики, які Вам дають інші люди і назвіть його «Як мене сприймають інші». Останній стовпчик «Я-ідеальне» для рис Вашої особистості, які Ви б хотіли у себе бачити.

Підкресліть прикметники в різних стовпчиках, які невідповідні одне одному. Ці протиріччя допоможуть Вам глибше зрозуміти свої особливості і виявити можливу причину неадекватної самооцінки.

Перелік особистісних рис:

Веселий, наполегливий, відповідальний, бездумний, неохайний, ввічливий, щирий, чуйний, привітний, тактовний, толерантний, доброзичливий, привітний, черствий, товариський, відвертий, справедливий, вимогливий, активний, гордий, сумлінний, ініціативний, інтелігентний, порядний, сміливий, впевнений, чесний, енергійний, принциповий, рішучий, самокритичний, самостійний, урівноважений, цілеспрямований, діловий, творчий, зібраний, точний, працьовитий, уважний, далекоглядний, дисциплінований, спритний, скрупульозний, безстрашний, милосердний, волелюбний, життєрадісний, оптимістичний, стриманий, сором'язливий.

Тема 7. Соціальна ідентичність особистості та формування Я-концепції.

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про особливості соціальної ідентичності особистості; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Психоаналітичні витоки проблеми соціальної ідентичності
- 2 Самосвідомість і Я-Концепція особистості
- 3 Формування Я-Концепції

Контрольні завдання.

3. Проаналізувати Я-концепцію особистості.
4. Проаналізувати теорію Е. Еріксона.

Практичні завдання.

Завдання 1. У поданому нижче тексті безсистемно перераховані характеристики основних сфер становлення особистості у процесі соціалізації. Ви повинні проаналізувати текст, заповнити таблицю за поданою формою і виконати запропоноване завдання.

Основні сфери становлення особистості у процесі соціалізації		
Діяльність	Спілкування	Самосвідомість

Текст: 1. Розширення можливостей індивіда як суб'єкта діяльності. 2. Статова ідентифікація особистості. 3. Розуміння особистістю себе у цілості. 4. Зосередження уваги на головному виді діяльності. 5. Соціальний інтелект. 6. Міжособистісне оцінювання. 7. Вибір діяльності. 8. Соціально-перцептивні здібності. 9. Сумління. 10. Усвідомлення «Я» як суб'єкта діяльності. 11. Засвоєння різноманітних видів діяльності. 12. Соціальний вплив групи. 13. Усвідомлення своїх психічних властивостей. 14. Ідеали. 15. Соціальна активність. 16. Схильність надавати допомогу. 17. Виявлення значущих сторін діяльності. 18. Схильність до авторитарного чи демократичного способу дії. 19. Схильність до співробітництва. 20. Усвідомлення людиною як її сприймають оточуючі. 21. Соціальна відповідальність. 22. Взаємодія членів групи. 23. Уявлення себе в майбутньому.

Завдання 2. Виконання методики «Питальник К. Роджерса для визначення адаптованості/ дезадаптованості особистості» (За В.А. Семиченко. Психологія педагогічної діяльності: навч. посібник. Київ : Вища школа, 2004.С. 104-108).

Тема 8. Соціальні норми й цінності

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про проблему детермінації соціальної поведінки особистості, соціальні норми та цінності; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Проблема детермінації соціальної поведінки особистості
2. Соціальні норми
3. Соціальні цінності

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати чинники поведінки особистості в соціумі.
2. Охарактеризувати позитивні та негативні соціальні норми.

Практичне завдання.

Завдання 1. Розробка власного гербу в якому зашифровано цінності, мрії, досягнення.

Завдання 2. Виконання методики «Визначення домінуючого інстинкту» (За: Семиченко В.А. Проблмы мотивации поведения и деятельности человека Модульный курс психологии. Модуль «Направленность». Киев : Миллениум, 2004. С. 118-125.

Тема 9. Соціально-психологічні властивості особистості.

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про соціально-психологічні властивості особистості; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Методологічні основи визначення соціально-психологічних властивостей особистості.
2. Види соціально-психологічних властивостей.
3. Соціальний інтелект та соціальна компетентність.

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати соціально-психологічні властивості особистості.
2. Охарактеризувати соціальний інтелект та соціальну компетентність.

Практичні завдання

Завдання 1. Дайте відповідь на дискусійні питання, обґрунтувавши свою думку теоретичними фактами.

1. Чи завжди індивідуально-психологічні властивості людини, що виявляються в ранньому дитинстві, зберігаються в подальшому її житті? Чим це можна пояснити?

2. Чи можна зробити висновок про темперамент особистості за яскравими, але епізодичними проявами її поведінки? В яких життєвих ситуаціях темперамент виявляється найповніше?

3. Залежно від станів людини в неї можуть змінюватись темп мовлення, емоційна збудливість тощо. Визначте, у яких випадках ці прояви залежать від темпераменту, а у яких-від ситуативних обставин. Опишіть ознаки, за якими це можна встановити.

Вправа «Улюбені якості»

Мета: вправа дає можливість отримати оцінку своєї поведінки від оточуючих, згуртовує студентську групу, налаштовує на позитивне сприйняття партнерів по спілкуванню.

Хід виконання: Під час взаємодії з оточуючими ми, зазвичай, виявляємо, що вони нам або подобаються, або ні. Як правило, цю оцінку ми співвідносимо з якостями характеру людей. Спробуйте визначити, які якості вам найбільше подобаються в людях. Для цього виберіть з групи людину, яка вам найбільше імпонує. Нікому про це не повідомляйте. На аркуші паперу запишіть шість якостей, які вам у цій людині найбільше подобаються. Тепер по черзі прочитайте написане для того, щоб група визначила людину, якій ці якості належать.

Тема 10. Соціальні установки особистості

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про структуру соціальної установки, формування та зміну соціальних установок; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Поняття соціальної установки та її структура
2. Ієрархічна структура диспозицій особистості (концепція В.Я.Ядова)
3. Формування та зміна соціальних установок

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати структуру соціальної установки.
2. Охарактеризувати систему ціннісних орієнтацій особистості.

Практичні завдання

Завдання 1. Охарактеризуйте особливості соціалізації особистості на різних стадіях розвитку, користуючись поданою схемою:

	Підлітковий вік	Юнацький вік	Зрілий вік
Характер міжособистісних стосунків			
Основні інститути соціалізації			
Переважаючі цінності, потреби та ідеали			
Соціально-значуща діяльність			
Особливості самосвідомості			
Ставлення до старших (батьків, вчителів, керівників)			

Зробіть висновок, давши відповідь на запитання: Чи впливають на розвиток особистості зрілого віку особливості її соціалізації в інші вікові періоди? Назвіть основні проблеми соціалізації особистості на різних етапах онтогенезу.

Завдання 2. Виконання методики «П'ять рис особистості» (За Дуткевич Т.В., Яцюк В.А. Вікова і педагогічна психологія (курс лекцій та практикум): Кам'янець-Подільський : Друк ПП Буйницький О.А., 2006. С. 196–201.

Тема 11. Соціальна психологія груп.

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про соціально-психологічну характеристику групи; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Поняття та історія вивчення груп.
2. Соціально-психологічні характеристики групи.
3. Класифікація груп.

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати структуру соціально-психологічних груп.
2. Охарактеризувати групові норми.

Практичні завдання

Завдання 1. Визначте, які види груп можна виділити у наступних ситуаціях:

1. Після декількох місяців навчання у студентській групі ще переважали ділові стосунки, але вже почали складатись і міжособистісні взаємини. Виявились неофіційні організатори, авторитетні активісти.

2. На території України проживають люди різних національностей: українці, росіяни, білоруси, поляки, татари тощо.

3. За допомогою методу соціометрії у шкільній групі було виявлено наявність декількох угруповань і два неофіційних лідера.

4. Усі співробітники фірми виконували своє завдання у вільний від інших занять час і були незнайомі між собою.

5. Дослідження соціологів виявлено особливості професійного самовизначення жінок і чоловіків з вищою освітою.

6. У багатьох українських сім'ях сформувалась традиція святкувати Різдво усією родиною.

7. Страйк працівників залізничного транспорту в Англії був спричинений низьким рівнем їх заробітної плати.

8. Колишні однокласники підтримують дружні зв'язки, цікавляться справами одне одного і обов'язково зустрічаються раз на рік, хоча після закінчення школи пройшло уже тридцять років.

9. Для підлітка думка однокласників була незначущою, у своїй поведінці він орієнтувався на друзів із спортивної школи.

10. Жителі будинку обладнали для малят ігровий майданчик.

11. День вчителя – одне із найулюбленіших професійних свят у нашій державі, тому що усі люди поважають благородну працю педагога.

Завдання 2. Виконання методики «Що важливіше?» (За В.А. Семиченко. Психологія соціальних відносин. Київ : Магістр, 1999. С. 68–69).

Тема 12. Соціальна психологія малих груп

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про рольові позиції в малих групах, динаміку в групових процесах; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Поняття малої групи та її меж
- 2 Рольові позиції в групі.
- 3 Динаміка групових процесів

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати малу групу.
2. Проаналізувати групові ефекти.

Завдання для самостійної роботи.

Завдання 1. Чи може одна і та сама група бути одночасно віднесена до референтної, професійної, великої, природної, соціальної, неформальної, номінальної. Якщо так. То обґрунтуйте свою відповідь. Якщо ні, то яку (які) з названих груп треба виключити з наведеного переліку?

Завдання 2. Обговоріть, чому в критичних ситуаціях так часто виникає потреба в централізованому керівництві. Які наслідки передбачаються в таких випадках для членів групи, що розташовані на периферії групової структури?

Тема 13. Лідерство і керівництво в малих групах

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про лідерство та керівництво в малих групах, відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Соціальна влада в групі
2. Феномен лідерства та основні підходи до його вивчення
3. Види лідерства в малих групах

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати теорії лідерства.
2. Охарактеризувати види лідерства в малих групах.

Завдання для самостійної роботи.

Завдання 1. Визначте рівень розвитку малої групи та вкажіть ознаки, за якими Ви це встановили.

Педагог Л. Кабо у книзі «Про найголовніше у твоєму житті» описує один із випускних класів: «Діти там були різні, як і скрізь, - і дуже талановиті, і не дуже, добрі і так собі... Зібралися вони на початку навчального року і вирішили між собою: до фінішу клас підійде рівно, відстаючих не буде. Не вмієш працювати – навчимо, не захочиш – зацікавимо... Дуже добре вони за це все взялись. Досить сказати, що з усіх випускників троє одержали медалі, решта отримали кращі атестати, ніж можна було передбачити у попередні роки»

Завдання 2. Виявити рівень розвитку академічної групи як соціального утворення. Висловити припущення про можливі причини недостатньої згуртованості студентського колективу. Розробити рекомендації куратору групи стосовно шляхів оптимізації міжособистісних взаємин і згуртування студентського колективу.

Тема 14. Великі соціальні групи

Навчальні цілі: узагальнити та систематизувати знання студентів про зміст і структуру психології великих груп; відпрацювання навичок організації психологічних досліджень.

Питання для обговорення

1. Зміст і структура психології великої соціальної групи
2. Дослідження психології великих груп
3. Загальна характеристика і типи стихійних груп
4. Маніпуляція свідомістю і поведінкою людей у натовпі

Контрольні завдання.

1. Охарактеризувати стихійні групи.
2. Охарактеризувати способи маніпулювання.

Завдання для самостійної роботи.

Завдання 1. Наведіть декілька можливих прикладів груп, характеристики яких підходили би до визначення: велика, умовна; велика, реальна, офіційна; мала, реальна, офіційна; мала, реальна, неофіційна; мала, офіційна, група належності; мала, неофіційна, референтна; мала, офіційна, з індивідуально-груповою діяльністю; мала, офіційна, з взаємопов'язаною діяльністю

Завдання 2. Виконання вправи «Поведінка натовпу» Виконання цього завдання передбачає спостереження за натовпом з метою оцінки деяких характеристик його поведінки. Групами для спостереження можуть бути: публіка на концерті (класичної, рок, поп-музики) чи на дискотеці, уболівальники на спортивному змаганні, черга та ін.. Бажано порівняти дві різні ситуації. Під час спостереження необхідно вибрати три моменти, коли поведінка і настрої натовпу будуть суттєво відрізнятися (наприклад, для концерту це може бути виконання твору, оплески після закінчення твору і пауза, пов'язана із зміною виконавця чи настроювання апаратури, під час футбольного матчу – порівняно спокійний момент гри, забитий гол, закінчення матчу тощо). Оцініть за 5-бальною шкалою такі особливості поведінки натовпу: кількість розмов; кількість вигуків; кількість рухів; кількість контактів і доторкань; ступінь активності аудиторії (наприклад, спів, танці, змахи руками, скандування тощо).

При спостереженні зафіксуйте такі моменти:

- наскільки натовп є однорідним за віком, статтю, стилем одягу?
- наскільки натовп є однорідним за поведінкою? Які можна виділити варіанти поведінки?
- чи можна виділити людей, що відрізняються від натовпу своїм зовнішнім виглядом чи поведінкою?
- охарактеризуйте інші зафіксовані Вами особливості поведінки.

ТЕСТОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ

1. Взаємодія, яка характеризується об'єднанням зусиль учасників для досягнення спільних цілей при одночасному поділі між ними функцій, ролей і обов'язків. Це позначено як:

- А. кооперація;
- Б. конкуренція;
- В. компроміс;

2. Усвідомлення діючим індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню. Це:

- А. ідентифікація;
- Б. рефлексія;
- В. емпатія;
- Г. каузальна атрибуція.

3. Зазначте метод, який спрямований на оцінювання міжособистісних взаємин неформального типу: симпатій і антипатій, привабливості і переваги.

- А. референтометричний;
- Б. соціометричний;
- В. вивчення мотиваційного ядра міжособистісних виборів;
- Г. вивчення згуртованості колективу.

4. Досягнення індивідуальних або групових цілей і інтересів в умовах протиборства з іншими індивідами або групами, називають:

- А. атракція;
- Б. конкуренція;
- В. кооперація;
- Г. каузальна атрибуція.

5. Конфлікти, що перешкоджають ефективній взаємодії й прийняттю рішень, називають:

- А. деструктивні;
- Б. нереалістичні;
- В. міжособистісні;
- Г. внутрішньоособистісні.

6. Стадія, де з'являється бажання виділити себе серед інших, характеризується критичним ставленням до суспільних норм поведінки. Це:

- А. первинна соціалізація;
- Б. стадія індивідуалізації;
- В. стадія інтеграції;
- Г. трудова стадія.

7. Стадія, коли з'являється бажання знайти своє місце в суспільстві,

"вписатися" у суспільство. Це:

- А. первинна соціалізація;
- Б. стадія індивідуалізації;
- В. стадія інтеграції;
- Г. трудова стадія.

8. Засвоєння особистістю антисоціальних норм, цінностей, негативних ролей і стереотипів поведінки. Це:

- А. асоціалізація;
- Б. десоціалізація;
- В. соціальна дезадаптація.

9. Негативний результат існування в соціумі, відчуження особистості від основної маси людей, входження в неформальні групи з асоціальною спрямованістю. Це:

- А. асоціалізація;
- Б. десоціалізація;
- В. соціальна дезадаптація.

10. Процес соціального оновлення особистості, засвоєння нею повторно або вперше позитивних форм поведінки, з погляду суспільства. Це:

- А. ресоціалізація;
- Б. реабілітація.

11. набір психічних властивостей особистості, який дозволяє людині шляхом розумових операцій ефективно взаємодіяти з іншими людьми. Це позначено як:

- А. соціальна компетентність;
- Б. соціальний інтелект;
- В. соціально-психологічна властивість особистості.

12. Інтегральна характеристика особистості, що відображує її досягнення в розвитку стосунків з іншими людьми, дає можливість ефективно вибудовувати свою поведінку в залежності від ситуації й у відповідності з прийнятими в соціумі на даний момент нормами й цінностями. Це позначено як:

- А. соціальна компетентність;
- Б. соціальний інтелект;
- В. соціально-психологічна властивість особистості.

13. Диспозиції, які формуються в тих сферах діяльності, де особистість задовільняє свою потребу в активності, що проявляється як конкретна „робота”, конкретна область дозвілля, називають:

- А. соціально фіксовані установки;
- Б. базові соціальні установки;
- В. система ціннісних орієнтацій;

- Г. елементарні фіксовані установки.
14. Диспозиції, які формуються на основі потреби людини в спілкуванні, здійснюваному в малій групі, називають:
- А. соціально фіксовані установки;
 - Б. базові соціальні установки;
 - В. система ціннісних орієнтацій;
 - Г. елементарні фіксовані установки.
15. Групова статика включає:
- А. композицію, структуру, норми, систему санкції;
 - Б. композицію, структуру, норми, групове просування;
 - В. композицію, структуру, норми, збереження постійності групи.
16. Правила, які напрацьовані групою для забезпечення суспільної діяльності її членів, називають:
- А. норми групи;
 - Б. структура групи;
 - В. санкції.
17. Сукупність механізмів і способів, за допомогою яких група стимулює нормативну поведінку, називають:
- А. норми групи;
 - Б. структура групи;
 - В. санкції.
18. Групи, що пов'язані між собою об'єктивними відносинами, називають:
- А. реальні групи;
 - Б. умовні групи;
 - В. відкриті групи;
 - Г. закриті групи;
 - Д. референтні групи.
19. Групи, до яких індивід відносить себе психологічно і на цінності й норми яких він орієнтується, називають:
- А. реальні групи;
 - Б. умовні групи;
 - В. відкриті групи;
 - Г. закриті групи;
 - Д. референтні групи.
20. Зазначте ознаки композиції групи:
- А. вікові, професійні, соціальні характеристики групи;
 - Б. вікові, професійні, комунікативні характеристики групи;
 - В. вікові, норми груп, комунікативні характеристики групи;

21. Групи утворені, виходячи з потреб суспільства без дослідницьких цілей:

- А. природні;
- Б. лабораторні.
- В. формальні.

22. Зазначте характеристики малої групи:

А. наявність постійної мети спільної діяльності; розподіл персональних ролей; наявність емоційних відносин; вироблення специфічної групової культури.

Б. наявність постійної мети спільної діяльності; розподіл персональних ролей; наявність емоційних відносин; взаємодія з іншими індивідами;

В. наявність постійної мети спільної діяльності; розподіл персональних ролей; наявність емоційних відносин; положення у групі.

23. Надання групою високостатусним її членам можливості відхилитися від групових норм, називають:

- А. ідіосинкразійний кредит;
- Б. соціальна фасилітація;
- В. соціальна інгібіція;
- Г. психологічний обмін.

24. Надання групою більш високого психологічного статусу індивідам у відповідь за більш високий їхній внесок у її життєдіяльність, називають:

- А. ідіосинкразійний кредит;
- Б. соціальна фасилітація;
- В. соціальна інгібіція;
- Г. психологічний обмін.

25. Покращення ефективності діяльності людини у присутності інших, називають:

- А. ідіосинкразійний кредит;
- Б. соціальна фасилітація;
- В. соціальна інгібіція;
- Г. психологічний обмін.

26. Зниження ефективності діяльності людини у присутності інших, називають:

- А. ідіосинкразійний кредит;
- Б. соціальна фасилітація;
- В. соціальна інгібіція;
- Г. психологічний обмін.

27. Прагнення витратити менше зусиль, перекладаючи частину роботи

на інших членів групи, називають:

- А. ідіосинкразійний кредит;
- Б. соціальна фасилітація;
- В. соціальна інгібіція;
- Г. соціальна ліність.

28. Беззаперечне погодження з поглядами групи, залежність від поглядів групи, називають:

- А. конформізм;
- Б. нонконформізм;
- В. деіндивідуалізація.

29. Втрата самоусвідомлюваності і страху оцінки, які виникають у групових ситуаціях, котрі забезпечують анонімність і не концентрують увагу на окремих індивідах, називають:

- А. конформізм;
- Б. нонконформізм;
- В. деіндивідуалізація.

30. Незалежність від поглядів інших, називають:

- А. конформізм;
- Б. нонконформізм;
- В. деіндивідуалізація.

31. Лідерство, яке будується на одноосібному управлінні діяльністю групи, називають:

- А. авторитарне;
- Б. демократичне;
- В. анархічне.

32. Лідерство, яке залучає до керівництва членів групи, називають:

- А. авторитарне;
- Б. демократичне;
- В. анархічне.

33. Стихійні групи, що утворюються на вулиці з приводу самих різних подій: дорожньо-транспортної події, піймання правопорушника та ін., називають:

- А. натовп;
- Б. маса;
- В. публіка.

34. Певні верстви населення достатньо свідомо збираються заради якої-небудь акції: маніфестації, демонстрації, мітингу. Дану стихійну групу називають:

- А. натовп;
- Б. маса;

В. публіка.

35. Короткочасні збори людей для сумісного проведення часу у зв'язку з якимсь видовищем - на трибуні стадіону, у великому залі для глядачів та ін., називають:

А. натовп;

Б. маса;

В. публіка.

36. Психологічний вплив на особистість у процесі спілкування і взаємодії, який передає певні настрої, спонуки не через свідомість та інтелект, а через емоційну сферу, називають:

А. зараження;

Б. маніпуляція;

В. навіювання;

Г. наслідування.

37. Вплив на психічну сферу людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності у сприйманні та реалізації зовнішньої інформації, з відсутністю бажання її зрозуміти, проаналізувати й оцінити, з довірою до джерела інформації, називають:

А. зараження;

Б. маніпуляція;

В. навіювання;

Г. наслідування.

38. Відтворення індивідом рис і зразків демонстрованої поведінки, називають:

А. зараження;

Б. маніпуляція;

В. навіювання;

Г. наслідування.

39. Емоційний стан, що є слідством дефіциту інформації про яку-небудь лякливу або незрозумілу новину, називають:

А. паніка;

Б. навіювання;

В. зараження;

Г. наслідування.

40. Інтегральна характеристика деякої культури, в якій відображено своєрідність бачення і розуміння світу її представниками, називають:

А. менталітет;

Б. соціальне уявлення;

В. соціальне пізнання.

СЛОВНИК ОСНОВНИХ ТЕРМІНІВ

Адиктивна поведінка – один із різновидів девіантної поведінки, що характеризується непереборним бажанням переживати інтенсивні емоції за допомогою штучної зміни свого психічного стану внаслідок вживання деяких речовин або постійної фіксації уваги на певних видах діяльності.

Асоціалізація – засвоєння особистістю антисоціальних норм, цінностей, негативних ролей і стереотипів поведінки, які призводять до деформації суспільних зв'язків, до дисгармонії людини й суспільства.

Атракція – це процес формування привабливості якоїсь людини для того, хто її сприймає і продукт цього процесу, тобто деяка якість ставлення.

Велика група – об'єднання, члени якого не перебувають у безпосередній взаємодії.

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

Групова згуртованість – це утворення, розвиток і формування особливого типу зв'язків у групі, котрі дають змогу зовнішньо задану структуру перетворити на психологічну спільність людей, злагоджений психологічний організм, який живе за своїми законами й нормами, відповідно до цілей і цінностей групи.

Групова поляризація – результат групової дискусії, у ході якої різні погляди і думки оформлюються у дві протилежні позиції, які відкидають будь-які компроміси.

Групова сумісність – соціально-психологічний показник згуртованості, що відображує можливість безконфліктного спілкування й погодження дій її членів за умов спільної діяльності.

Девіантна поведінка – система вчинків чи окремі вчинки, що суперечать прийнятним у суспільстві правовим чи моральним нормам.

Деіндивідуалізація – втрата самоусвідомлюваності і страху оцінки, які виникають у групових ситуаціях, котрі забезпечують анонімність і не концентрують увагу на окремих індивідах.

Десоціалізація – негативний результат існування в соціумі, відчуження особистості від основної маси людей, входження в неформальні групи з асоціальною спрямованістю й супроводжується руйнуванням попередніх позитивних норм і цінностей і засвоєння антицивільних форм поведінки.

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

Експеримент – метод, який передбачає активне втручання дослідника в діяльність досліджуваних з метою створення кращих умов для вивчення конкретних соціально-психологічних явищ і процесів.

Емпатія – усвідомлення емоційного стану іншої людини і здатність розділити її досвід.

Ідентифікація – це процес усвідомленого або неусвідомленого уподібнення однієї особи іншій.

Ідіосинкразійний кредит – надання групою високостатусним її членам можливості відхилитися від групових норм, вносити зміни в життєдіяльність групи за умови, що вони будуть сприяти більш повному досягненню її цілей.

Керівник – особа, на яку офіційно покладені функції управління групою і організація її діяльності; несе юридичну відповідальність за функціонування групи перед інстанцією, що призначила його, і має в своєму розпорядженні строго певні можливості санкціонування – покарання і заохочення підлеглих для впливу на їх активність.

Контент-аналіз – формалізований метод якісно-кількісного аналізу змісту документів з метою виявлення або виміру різних фактів і тенденцій, відбитих у цих документах.

Кооперація – об'єднання зусиль учасників для досягнення спільних цілей при одночасному поділі між ними функцій, ролей і обов'язків.

Конкуренція – досягнення індивідуальних або групових цілей і інтересів в умовах протистояння з іншими індивідами або групами та відрізняється сильною залученістю і частковою деперсоналізацією.

Конфлікт – зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок, поглядів опонентів або суб'єктів взаємодії.

Конформізм – беззаперечне погодження з поглядами групи, залежність від поглядів групи.

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

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

Маніпулятивна поведінка – такий спосіб організації відносин, коли один учасник прагне досягти своєї мети за рахунок іншого, причому таким чином, щоб останній не усвідомив, що його поведінка насправді зумовлена (провокована) ініціатором взаємодії.

Менталітет – інтегральна характеристика деякої культури, в якій відображено своєрідність бачення і розуміння світу її представниками, їх типових "відповідей" на картину світу.

Метод – спосіб виконання чого-небудь, упорядкована робота з фактами й концепціями, принцип і спосіб збору, обробки або аналізу даних, а також принцип впливу на об'єкт.

Методика – форма реалізації методу, сукупність прийомів і операцій (їхня послідовність і взаємозв'язок), процедура або набір процедур для досягнення певної мети.

Навіювання – це вплив на психічну сферу людини, пов'язаний зі зниженням свідомості й критичності у сприйманні та реалізації зовнішньої інформації, з відсутністю бажання її зрозуміти, проаналізувати й оцінити, з довірою до джерела інформації.

Наслідування – це усвідомлений або неусвідомлений процес слідування особистістю за будь-яким еталоном, прикладом, який проявляється у прийнятті, запозиченні і відтворенні зовнішніх (поведінкових) або внутрішніх (психологічних) особливостей іншої людини чи групи людей.

Негативізм – протиставлення поглядам групи своєї думки і підкреслення цієї відмінності.

Норми – деякі правила, які напрацьовані групою для забезпечення суспільної діяльності її членів, колективні погляди і стандарти поведінки, які регулюють взаємодію в групі.

Нонконформізм – незалежність від поглядів інших.

Огруплення мислення – режим мислення, який виникає у людей у тому випадку, коли пошук згоди стає настільки домінуючим для згуртованості групи, що вона схильна відкидати реалістичні оцінки альтернативного способу дії.

Опитування – метод, який передбачає отримання відповідей досліджуваного на конкретні питання дослідника.

Психологічний обмін – надання групою більш високого психологічного статусу індивідам у відповідь за більш високий їхній внесок у її життєдіяльність.

Реабілітація – відновлення, залучення до нормального процесу хворих, які пережили стрес під час аварій, катастроф, стихійних лих.

Ресоціалізація – це процес соціального оновлення особистості, засвоєння нею повторно (у випадку десоціалізації) або вперше (через відставання, асоціалізацію) позитивних форм поведінки, з погляду суспільства.

Рефлексія – усвідомлення діючим індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню.

Санкції – сукупність механізмів і способів, за допомогою яких група стимулює нормативну поведінку.

Самосвідомість — усвідомлення людиною свого суспільного статусу і своїх життєво важливих потреб.

Соціометрія – метод соціальної психології, який використовується для діагностики взаємних симпатій та антипатій, статусно-рольових відносин між членами групи, який дозволяє виявити: соціально-психологічну структуру взаємовідносин в малих групах; конкретні позиції її членів в структурі цих взаємовідносин; формальних і неформальних лідерів й аутсайдерів у групі; наявність мікрогруп і зв'язків між ними.

Соціальна дезадаптація – порушення процесу активного пристосування індивіда до умов соціального оточення за наявності неправильного або недостатньо розвиненого уявлення людини про себе й свої соціальні зв'язки.

Соціальні норми – конвенціональні (тобто прийняті в певній групі або спільності) правила, які приписують або забороняють певну поведінку, діяльність, дію.

Соціальна роль – це існуюча в суспільстві система очікувань щодо поведінки індивіда, який займає певне положення у його взаємодії з іншими індивідами.

Соціальний інтелект – набір психічних властивостей особистості, який дозволяє людині шляхом розумових операцій ефективно взаємодіяти з іншими людьми, здатність до усвідомлення і вирішення в розумовому плані різних завдань і проблем, що постають в реальних ситуаціях життя.

Соціальна інгібіція – зниження ефективності діяльності людини у присутності інших.

Соціальна компетентність – базисна, інтегральна характеристика особистості, що відображує її досягнення в розвитку стосунків з іншими людьми, забезпечує повноцінне оволодіння соціальною реальністю і дає можливість ефективно вибудувати свою

поведінку в залежності від ситуації й у відповідності з прийнятими в соціумі на даний момент нормами й цінностями.

Соціальна ліність – прагнення витратити менше зусиль, перекладаючи частину роботи на інших членів групи.

Соціальна фасилітація – покращення ефективності діяльності людини у присутності інших (спостерігачів, або людей, які виконують таку саму діяльність).

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

Спостереження – це описовий метод, що полягає в цілеспрямованому й організованому сприйнятті й реєстрації поведінки досліджуваного об'єкта.

Стереотипізація – процес формування уявлення про людину, яку сприймаємо на основі вироблених стереотипів.

Стихійні групи – це короткочасні об'єднання великого числа осіб, часто з вельми різними інтересами, але проте такі, що зібралися разом з якого-небудь певного приводу і демонструють якісь сумісні дії.

Структура групи – це система стійких відносин в групі, які склалися в результаті кристалізації (закріплення) ролей і статусів членів групи на основі групових норм і санкцій.

Ціннісні орієнтації – важливий компонент світогляду особистості або групової ідеології, що виражає переваги і прагнення особистості або групи відносно тих або інших узагальнених людських цінностей (добробут, здоров'я, комфорт, пізнання, цивільні свободи, творчість, праця і т. п.).

Установка – це цілісно-особистісний стан готовності до певної поведінкової реакції в даній ситуації й для задоволення певної потреби.

«Я-концепція» – це система, сукупність уявлень, суджень, переконань індивіда про самого себе.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учебник для высш. уч. заведений. Москва : Аспект Пресс, 2004. 365 с.
2. Андриенко Е. В., Слостенин В. А. Социальная психология : учеб. пособ. для студ. высш. пед. учеб. заведений ; под ред. В. А. Слостенина. М. : Академия, 2000. 264 с.
3. Ануфрієва Н. М., Зелінська Т.М., Туриніна О.Л. Соціальна психологія: навч.-метод. комплекс. Київ : МАУП, 2006. 200 с.
4. Битянова М. Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей : учеб. пособ. М. : ЭКСМО-прес, 2001. 576 с.
5. Варій М. Й. Психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Вид. 2-ге. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 288 с.
6. Волянюк Н. Ю., Ложкин Г. В. Личность как субъект организации времени. Журнал практикующего психолога. 2011. № 8. С. 45–55.
7. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб. : Питер, 2000. 464 с.
8. Горбатова Н.С. Практикум по психологическому исследованию : учебн. пособие. Самара : Издательский дом «БАРАХ-М», 2003. С.112.
9. Горбунова М. Ю. Социальная психология. М. : ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. 223 с.
10. Гуревич П.С. Социальная психология: учеб. для бакалавров. Москва : Юрайт, 2012. 607 с.
11. Гулевич О. А. Психология межгрупповых отношений : учебн. для бакалавриата и специалитета. М. : Юрайт, 2017. 341 с.
12. Гуменюк О. Психологія Я-концепції. ВЦ ТНЕУ : Економічна думка, 2002. 186 с.
13. Ефимова Н. С. Социальная психология : учебн. для СПО. М. : Юрайт, 2016. 442 с.
14. Журавлев А. Л. Психология совместной жизнедеятельности малых групп и организаций. М. : Социум, 2001. 288 с.
15. Журавлев А. Л. Психология совместной деятельности. М. : ИП РАН, 2005. 640 с.
16. Занковский А. Н. Психология организационного лидерства: в поисках корпоративной синергии. М. : Литера, 2015. 300 с.
17. Долинська Л.В., Матяш-Заяц. Психологія конфлікту : навч. посібник. Київ : Каравела, 2010. 304 с.
18. Коваленко А. Б., Корнєв М. Н. Соціальна психологія : підручник. Київ : Геопринт, 2006. 400 с.
19. Кричевский Я.Л. Социальная психология малой группы. Москва : Аспект-Пресс, 2001. 318 с.
20. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых

групах : учеб. пособие. Минск : Тетра Системс, 2000. 432 с.

21. Леонтьев А.А. Психология общения : учеб. пособие для вузов. Москва : Смысл, 2005. 368 с.

22. Ложкін Г. В., Пов'якель Г. В. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика. Київ : Професіонал, 2006. 416 с.

23. Ломов Б. Ф. Психическая регуляция деятельности. М. : ИП РАН, 2006. 624 с.

24. Максименко С.Д. Психологія особистості : підручник для студ. вищ. навч. заклад. Київ : КММ, 2007. 296 с.

25. Морозов А. В. Деловая психология. Курс лекций : учебн. для высш. и средн. спец. учебн. заведений. СПб. : Союз, 2000. 576 с.

26. Москаленко. Психологія соціального впливу : навч. посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2007. 448 с.

27. Москаленко В.В. Соціальна психологія. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 688 с.

28. Нуркова В.В., Березанская Н.Б. Социальная психология : учеб. для бакалавров. Москва : Юрайт, 2012. 575 с.

29. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія : навч. посібник. Київ : Академвидав, 2005. 448 с.

30. Основы соціальної психології : навч. посіб. / О. А. Донченко та ін. ; за заг. ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Міленіум, 2008. 495 с.

31. Савчин М.В. Соціальна психологія. Дрогобич : Відродження, 2000. 274 с.

32. Свенцицкий А.Л. Социальная психология. Москва : Велби, 2010. 336 с.

33. Соснин В. А., Красникова Е. А. Социальная психология : учебн. М. : ФОРУМ, 2018. 335 с.

34. Социальная психология : учеб. пособ. М. : ПЕР СЭ, 2002. 351 с.

35. Социальная психология / сост. Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева. М. : Инфра-М, 2001. 408 с.

36. Столяренко Л. Д., Столяренко В. Е. Социальная психология : учеб. пособ. для приклад. бакалавриата. Изд. 4-е, перераб. и доп. М. : Юрайт, 2016. 219 с.

37. Чалдини Р. Психология влияния. СПб. : Питер, 2000. 270 с.

38. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии: учеб. пособие. Ростов-на-Дону : Феникс, 2003. 288 с.

39. Щербан Т.Д. Психологія навчального спілкування : монографія . Київ : Міленіум, 2004. 346 с.

40. Шихирев П. Н. Современная социальная психология. М. : ИП РАН, 2000. 448 с.

Наукове видання

Л.А. Онуфрієва, О.М. Чайковська

**ПСИХОЛОГІЯ МІЖСОБИСТІСНИХ ВЗАЄМИН
ТА КОМУНІКАЦІЇ**

Навчально-методичний посібник

Підписано до друку---.---.2021 р. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк офсетний
Ум. друк. арк. 7,44. Тираж ---. Зам. ---

Видавець Ковальчук О.В.
32315, Хмельницька обл., м. Кам'янець-Подільський,
вул. Васильєва, 13, корп. А, 37.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 7057 від 25.05.2020 р