

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»

Н. Ю. ВОЛЯНЮК, Г. В. ЛОЖКІН,
О. В. ВІНОСЛАВСЬКА, І. О. БЛОХІНА,
М. О. КОНОНЕЦЬ, О. В. СЕРБОВА,
О. Л. ТУРИНІНА, О. В. МОСКАЛЕНКО,
С. О. ХІЛЬКО, В. О. ЧУМАКОВ

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ

2-е видання, перероблене і доповнене

*Рекомендовано
Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського
як навчальний посібник
для здобувачів ступеня бакалавра*

Київ
КПІ ім. Ігоря Сікорського
2024

Рецензенти:

Брюховецька О. В. — доктор психологічних наук, професор, завідувач кафедри психології та особистісного розвитку Навчально-наукового інституту менеджменту та психології ДВНЗ «Університет менеджменту освіти»;

Кокурн О. М. — доктор психологічних наук, професор, член-кореспондент НАПН України, заступник директора Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України з науково-інноваційної роботи

*Гриф надано Методичною радою КПП ім. Ігоря Сікорського
(протокол № 7 від 09.05.2024 р.)*

*за поданням Вченої ради Факультету соціології і права
(протокол № 9 від 19.04.2024 р.)*

Реєстраційний номер: НП 23/24-458

*Дизайн обкладинки розроблено
Ткаченко Марією Олександрівною,
здобувачкою (першого) бакалаврського рівня вищої освіти
КПП ім. Ігоря Сікорського*

Соціальна психологія : навч. посіб. для здобувачів ступеня С 69 бакалавра / Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін, О. В. Винославська, І. О. Блохіна, М. О. Кононець, О. В. Сербова, О. Л. Туриніна, О. В. Москаленко, С. О. Хілько, В. О. Чумаков. 2-е вид., перероб. і допов. ; КПП ім. Ігоря Сікорського. — Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2024. — 594 с.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми курсу «Соціальна психологія» для студентів усіх спеціальностей університету очної та заочної форм навчання. Навчальний посібник відображає в узагальненому вигляді сучасні уявлення про соціальну психологію як одного з напрямів психологічної науки. Навчальний посібник призначений для студентів, аспірантів, викладачів і всіх читачів, які цікавляться різними аспектами психологічної науки.

УДК 316.6 (075.8)

© Н. Ю. Воляннюк, Г. В. Ложкін,
О. В. Винославська, І. О. Блохіна,
М. О. Кононець, О. В. Сербова,
О. Л. Туриніна, О. В. Москаленко,
С. О. Хілько, В. О. Чумаков, 2024
© КПП ім. Ігоря Сікорського, 2024

ЗМІСТ

Вступ	7

Розділ 1

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА	11
1.1 Історія становлення соціальної психології	11
1.2 Предмет, об'єкт і структура соціальної психології та її зв'язок з іншими науками	40
1.3 Методи соціальної психології	51
1.4 Напрями розвитку соціальної психології	64
<i>Питання для самоконтролю</i>	85
<i>Література</i>	86
<i>Глосарій</i>	88

Розділ 2

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ	91
2.1 Особистість як предмет вивчення	91
2.2 Соціальна установка особистості	95
2.3 «Я-концепція» як соціально-психологічний феномен	103
2.4 Соціалізація особистості: теорії, умови, механізми, стадії	119
<i>Питання для самоконтролю</i>	145
<i>Література</i>	145
<i>Глосарій</i>	147

Розділ 3

НАПРЯМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ	150
3.1 Етнічна соціалізація	152
3.2 Гендерна соціалізація	168
3.3 Економічна соціалізація	179
3.4 Політична соціалізація	197
<i>Питання для самоконтролю</i>	<i>209</i>
<i>Література</i>	<i>210</i>
<i>Глосарій</i>	<i>212</i>

Розділ 4

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ	215
4.1 Загальна характеристика спілкування	215
4.2 Спільнота, мова, мовлення	228
4.3 Види спілкування	240
4.4 Правила і техніки спілкування	261
<i>Питання для самоконтролю</i>	<i>273</i>
<i>Література</i>	<i>273</i>
<i>Глосарій</i>	<i>276</i>

Розділ 5

ПСИХОЛОГІЯ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ	278
5.1 Міжособистісна взаємодія у сумісній діяльності	278
5.2 Комунікативна сторона спілкування (обмін інформацією, зворотній зв'язок, бар'єри, вплив)	287
5.3 Перцептивна сторона спілкування (механізми соціальної перцепції, формування першого враження, стереотипи)	304

5.4	Інтерактивна сторона спілкування (стратегії взаємодії, структура взаємодії, структура конфліктної взаємодії)	322
	<i>Питання для самоконтролю</i>	332
	<i>Література</i>	332
	<i>Глосарій</i>	333

Розділ 6

	СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ МАЛОЇ ГРУПИ	336
6.1	Мала група та її основні характеристики	336
6.2	Соціометрична структура малої групи	346
6.3	Комунікативна структура малої групи	355
6.4	Характеристика групових явищ (лідерство та керівництво, груповий тиск, міжособистісне спілкування, згуртування)	359
6.5	Міжособистісні відносини в малій групі	377
6.6	Міжособистісні конфлікти в групі	380
	<i>Питання для самоконтролю</i>	388
	<i>Література</i>	389
	<i>Глосарій</i>	390

Розділ 7

	СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ МІЖГРУПОВИХ ВІДНОСИН	393
7.1	Характеристика міжгрупових відносин у соціальній психології	393
7.2	Соціальна ідентичність і порівняння	417
7.3	Процеси міжгрупової інтеграції та диференціації	427
7.4	Міжгрупова ворожість	435
	<i>Питання для самоконтролю</i>	444
	<i>Література</i>	445
	<i>Глосарій</i>	447

Розділ 8

ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ ГРУП	450
8.1 Типологія, структура, загальні ознаки і рівні розвитку великих соціальних груп	450
8.2 Психологічні явища у великих соціальних групах	457
8.3 Психологія натовпу	469
8.4 Психологія чуток та паніки	490
<i>Питання для самоконтролю</i>	<i>502</i>
<i>Література</i>	<i>502</i>
<i>Глосарій</i>	<i>504</i>

Розділ 9

ЕТНОНАЦІОНАЛЬНІ ТА КЛАСОВІ ОСОБЛИВОСТІ ІСНУВАННЯ ЛЮДСТВА	507
9.1 Психологія класу	507
9.2 Соціальна психологія етносів	520
9.3 Національно-психологічні явища	535
9.4 Етнонаціональні особливості українського народу	548
<i>Питання для самоконтролю</i>	<i>560</i>
<i>Література</i>	<i>560</i>
<i>Глосарій</i>	<i>561</i>

ГЛОСАРІЙ	564

ВСТУП

Соціальна психологія — це галузь психологічного знання, яка вивчає закономірності спілкування та сумісної діяльності людей, залучених у різні соціальні групи, а також характеристики самих груп.

Соціальна психологія 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?

Соціальна психологія — це і загальнонаукове знання про закономірності соціальної поведінки

людей і цілих груп, і методи емпіричного дослідження цієї поведінки, і набір ефективних засобів і технологій соціального впливу на таку поведінку. Соціальна психологія має широке прикладне значення, позаяк уся сфера людського життя пронизана спілкуванням, внутрішньо- і міжгруповою взаємодією.

Навчальний посібник знаходиться в руслі тенденцій до впорядкування й синтезу накопичених знань. Автори зробили спробу охопити основну проблематику сучасної соціальної психології, у той же час, усвідомлюючи різноманіття тих важливих і актуальних питань, що залишилися за рамками цього видання.

Композиція навчального посібника багато в чому обумовлена традиціями, які склалися у виданнях із соціальної психології.

Перший розділ навчального посібника присвячено знайомству із соціальною психологією як наукою, а саме: з історією її становлення, предметом, об'єктом і структурою та її зв'язком з іншими науками, а також з методами соціальної психології та напрямками її розвитку.

Другий розділ присвячено проблемам пов'язаним із дослідженнями особистості, зокрема, розкрито зміст поняття соціальна установка особистості, розглянуто феномен «Я»-концепції особистості, а також теорії, умови, механізми й стадії соціалізації особистості.

Третій розділ містить матеріал, що розкриває окремі аспекти соціалізації особистості, а саме: етнічної, гендерної, економічної та політичної соціалізації.

Четвертий розділ розкриває загальні характеристики міжособистісного спілкування; зміст понять «спільнота», «мова», «мовлення»; види міжособистісного спілкування та правила і техніки спілкування.

П'ятий розділ містить матеріал, пов'язаний із психологією міжособистісної взаємодії в соціальних спільнотах. Розглянуто комунікативну, перцептивну й інтерактивну сторони спілкування.

Шостий розділ присвячено соціальній психології малої групи. Наведено характеристики малої групи, її соціометрична й комунікативна структура. Проаналізовано групові процеси й міжособистісні відносини.

Сьомий розділ присвячено соціальній психології міжгрупових відносин. Розглянуто процеси інтеграції й диференціації, а також особливості соціальної ідентичності і порівняння та міжгрупової ворожості.

У восьмому розділі розглянуто актуальні проблеми соціальної психології великих груп. Особливу увагу приділено таким психологічним явищам, як натовп, паніка, чутки.

У завершальному дев'ятому розділі розглянуто етнонаціональні та класові особливості

існування людства, а саме: психологію соціальних класів, соціальну психологію етносів, національно-психологічні явища спільнот та етнонаціональні особливості українського народу.

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА

Світлана Хілько

1.1 ІСТОРІЯ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Соціальна психологія народилася як окрема наука в кінці XIX початку XX століття. Свої корені вона бере з філософії, соціології та психології. Перші дослідження у цій області були спрямовані на вивчення взаємодії між людьми в групах, впливом соціального середовища на почуття та поведінку людини. З часом соціальна психологія стала ширше досліджувати взаємовідносини, міжособистісні конфлікти, формування стереотипів та упереджень, а також вплив соціальних норм і стандартів на індивідуальну поведінку. Розвиток технологій та зміни соціальних умов продовжують стимулювати розвиток соціальної психології, розширюючи області досліджень і відкриваючи нові аспекти взаємодії людей у сучасному світі.

Виникненню соціальної психології передувала сукупність певних історичних, соціокультурних, наукових, психологічних передумов, великий інтерес мислителів усіх часів до соціальної життєдіяльності людини, які зробили свій внесок у формування та розвиток цієї науки.

Історичні передумови: важливу роль відіграв розвиток суспільства, зокрема зміни у структурі та організації суспільства, економічні зрушення, політичні події, що створили необхідність вивчення взаємодії між людьми в певних соціальних умовах. *Соціокультурні передумови:* зростання інтересу до соціальних аспектів життя людини, культурних та моральних цінностей, взаємодії в групах і суспільстві загалом. *Наукові передумови:* розвиток філософії, соціології, психології, антропології та інших галузей знань надав підґрунтя для вивчення людської поведінки, особливо в контексті соціальних взаємовідносин. *Психологічні передумови:* накопичення емпіричних даних на основі досвіду практичної діяльності людей, дослідження соціальнопсихологічних проблем в людинознавстві (В. Москаленко, 2008), міжособистісних відносин, розвиток теорій про взаємодію, роль групи у формуванні особистості це все сприяло появі соціальної психології.

Процес становлення та розвитку соціальної психології відбувався протягом багатьох етапів, кожен з яких став цінним інструментом для

розуміння і вивчення людської поведінки в соціальних умовах та зробив свій внесок у становлення та розвиток соціально-психологічного знання. Розглянемо хронологічні етапи розвитку соціальної психології (В. Поліщук, 2021), основні тенденції наукового знання та висвітлимо ключові досягнення у цій галузі (табл. 1.1).

В античний період (VI ст. до н. е. — IV ст. н. е.) серед передумов формування соціальної психології як наукової думки визначну роль відіграють праці філософів Єгипту, Індії, Китаю, Греції, Риму, що вивчали й описували спільну життєдіяльність людей (О. Кудерміна, Л. Казміренко, С. Власенко, 2020). Ці мислителі вивчали та аналізували спільні аспекти життя людей, фокусуючись на правилах міжособистісних відносин та системах етичних норм. Деякі давньогрецькі філософи, такі як Сократ, Платон та Арістотель, досліджували питання соціального впливу на індивіда та взаємодії між людьми.

Так, Сократ (бл. 469–399 до н. е.) активно вивчав вплив суспільства на формування особистості через діалог та взаємодію з оточуючими. Філософ вбачав у дружбі найвище благо для людини, вбачаючи у ній заглиблення у доброчесність інших і прагнення прихилити їх до себе. Це стимулювало формування відносин, що базувались на спільних моральних цінностях. Платон (428 або 427–348 або 347 до н. е.)

аналізував ірраціональні аспекти поведінки мас, наголошуючи на «бунтівницьких настроях», які можуть стати важливим фактором у політичних змінах та відображати невдоволення існуючим суспільним устроєм. Арістотель (384–322 до н. е.) визначав вплив суспільства на розвиток особистості, підкреслюючи, що людина не може нормально розвиватися без суспільного впливу. Він обґрунтував, що суспільні класи мають певний вроджений психічний склад, який визначає їхню приналежність та розвиток (П. Горностай, М. Слюсаревський, В. Татенко, Т. Титаренко, Н. Хазратова та ін., 2018).

Т а б л и ц я 1.1 — *Хронологічні етапи розвитку та досягнення соціальнопсихологічного знання*

Час виник- нення і станов- лення	Домінанти наукового знання	Важливі досягнення
1	2	3
Античність VI ст. до н. е. — IV ст. н. е.	Пошук першо- основ буття у філософських школах Індо- китаю, Стародав- ньої Греції;	Формується соціаль- но-психологічна проблематика у філо- софських концеп- ціях; акцент робиться на практичних питан- нях звільнення

1	2	3
	створення принципів наукового пізнання	людини від страждань, розв'язання повсякденних труднощів; здійснюється пошук пояснення усім складним проявам людської психіки
Середньовіччя V–XIV ст.	Тлумачення психологічної природи людини як «грішної» та «божого» істоти	Розглядаються філософські питання про природу людської душі, моралі та взаємовідносин між людьми; здійснюється теологічний вплив церкви на формування соціальних ролей та норм поведінки людей; розуміння емоцій та психічного стану людей через призму філософії та теології
Актуалізація соціально-психологічних ідей XVII ст.	Тлумачення психологічної природи людини як «найвищої цінності» на Землі	Формуються ідеї суспільного договору; здійснюється аналіз виникнення суспільства; розглядається роль правителів та прав громадян; аналізуються питання

1	2	3
		моралі, етики, міжособистісних відносин та ролі культури у формуванні особистості
Формування предмета соціальної психології XVIII — кінець XIX ст.	Експериментальні досягнення в психології та біології.	Проводяться експериментальні дослідження щодо впливу суспільства на індивіда, масової психології та взаємодії у групах; відбувається перехід від описової до пояснювальної психології; розвиваються концепції соціального порівняння
Розвиток соціології кінець XIX — початок XX ст.	Виникнення соціальнопсихологічних теорій, які визначають зміст західноєвропейської психології	Відбувається розвиток соціології як окремої галузі наукового знання. Висуваються концепції про форми людських стосунків; розвиваються теорії соціального впливу, психології маси, організації та управління, стадій еволюції людства; виникають первинні

1	2	3
		форми психіатричної практики
Розвиток соціальної психології XX– XXI ст.	Розвиток соціальної психології як окремої галузі психологічного знання	Виникає предмет дослідження соціальної психології; відбувається становлення загальновизнаної соціально-психологічної проблематики; соціально-психологічні дослідження носять прикладний характер; відбувається стрімкий розвиток вітчизняної соціальної психології

Римський державний діяч Цицерон (106–43 рр. до н. е.) був переконаний, що держава — то здобуток народу, об'єднання людей, які узгоджують свої права та спільні інтереси. Він підкреслював, що взаєморозуміння стосовно правових норм і об'єднання у спільність інтересів формують основу державного устрою і відповідальність керування державою лежить на плечах кожного громадянина, а мудрість та єдність громадян є основою стабільності та процвітання суспільства.

В Індокитаї у VI–V ст. до н. е. виникає буддизм, який спочатку як філософська ідея,

звернулася до повсякденних проблем людей, які впливають на їхнє самопочуття та благополуччя (В. Поліщук, 2021). Принц Сіддгартга Гаутама, відомий як Будда (623–544 до н. е., або бл. 560–480 до н. е.), став основоположником буддистської доктрини. Його ідеї внесли вагомий внесок у розуміння внутрішнього світу людини та її відносин зі світом навколо

У Китаї, Конфуцій, або Кун Фуцзи, Кунцзи (551–479 до н. е.), видатний китайський філософ, присвятив значний час пошуку рішень для внутрішнього самовдосконалення людини в контексті взаємодії із суспільством. Він вважав, що саме через подолання впливу оточення людина може досягти внутрішньої гармонії та розвитку, а інтроспективний аналіз сприяє моральному та психологічному самовдосконаленню. Конфуціанство визначається як доктрина, яка концентрує увагу на вдосконаленні особистості, на особливостях суспільного життя людей та способах управління державою (В. Поліщук, 2021).

Епоха Середньовіччя (V–XIV ст. — перша половина XVII ст.) охоплювала понад 10 століть, але визначення її меж залишалося неоднозначним. Деякі вчені пов'язують кінець Середньовіччя з початком Відродження в XV столітті. Інші вважають, що нова ідеологія відокремилася наприкінці XVI — на початку XVII століть, після Реформації. Таким чином, історія Середніх віків

охоплює період від V до XVI століття, а також першу половину XVII століття.

Існує уявлення, що період Середньовіччя відзначався виключно негативним розвитком науки та суспільства. Однак це спрощене уявлення не відображає всієї складності цього періоду. Взаємодія релігії та науки не обмежувалася лише негативними аспектами церковного втручання, але також призводила до певних позитивних змін у розвитку психології, що виходили з богослов'я. Церква протягом тривалого часу виступала не лише як релігійний центр, а й осередком освіти та зберігання знань (О. Коханова, 2016).

Філософські трактати видатних мислителів середньовіччя (П. Абеляр, А. Аврелій (Блаженний), Т. Аквінській, Т. Карфагенський, І. Скот, І. Росцелін та ін.) ініціювали активну дискусію щодо природи людини як «грішної» і «божественної» істоти, що відображало двоїстість в її природі, внутрішніх суперечностей та імпульсів, які можуть привести до гріховного способу життя, здатності до моральних і негативних вчинків, яка вплинула на спосіб мислення та уявлення про людські взаємини.

Філософські твори та погляди на людську природу, гріх та спасіння, висловлені Августіном Аврелієм (354–430 н. е.) суттєво вплинули на філософію та релігійні дискусії свого часу. Філософські та теологічні твори Томаса Аквінського

(1225–1274) (*лат.* Фома — Thomas), філософа-схоласта, теолога, монаха-домініканця, на той час стали основою для розуміння ролі моралі, етики та взаємодії у соціальному контексті. Свою теологічнофілософську систему Т. Аквінський відобразив у ряді праць, серед яких виділяються «Сума проти поганців» (1264), «Сума теології» (1274) та інші. Не зважаючи на те, що його концепція віддавала перевагу теології над філософією, водночас, він намагався співвідносити теологію з практичними потребами, що підкреслює його спроби адаптувати цінності філософії до практичних реалій свого часу (О. Коханова, 2016). Іонанн Дунс Скот (бл. 1265 — бл. 1308), шотландський філософ і теолог середньовіччя, зробив суттєвий внесок у філософію та теологію, глибоко вивчаючи вільну волю людини та її роль у виборі та рішеннях (О. Коханова, 2016). Його ідеї суттєво вплинули на філософію, психологію та уявлення людей про себе в суспільстві.

Видатною особливістю середньовічної філософії є її виразний релігійний характер. Ідеї християнського монотеїзму стали невід'ємною частиною фундаменту середньовічної філософії, зокрема, визначили сутність учень про буття пізнання та людину (Л. Северин-Мрачковська, 2019).

Отже, період середньовіччя був часом інтелектуальних пошуків та взаємодії ідей, що в подальших століттях стимулювали еволюцію як

науки, так і суспільства, а видатні постаті середньовіччя своїми ідеями та думками вплинули на уявлення про людську природу, мораль, етику та соціальні відносини, що мали потім значний вплив на формування соціальнопсихологічного знання.

Період Відродження, що охоплював Італію з кінця XIII до початку XVI століття та розширився на Західну та Центральну Європу від XV до кінця XVI століття, визначався підтвердженням важливості соціального середовища, зміцненням гуманістичних та світських парадигм, а також відродженням класичної античності.

Так, Н. Макіавеллі (1469–1527), видатний італійський політичний філософ, дипломат, історик та письменник епохи Відродження, автор твору «Держава» (1513) та Томас Гоббс (1588–1679) були серед перших філософів, що привернули увагу до політичної (соціальної) психології. Для Макіавеллі природу людини складає егоїзм. Він вважав, що людина не може позбутися тяги до вбивства, неправди, віроломства; матеріальні інтереси є універсальним мотиватором у взаємодії людини з соціумом; співпраця між урядом і підданими базується на почутті страху або любові. Т. Гоббс, автор твору «Левіафан» (1651) висловлював міркування, що люди в силу своєї природи проявляють тенденцію до ворожості стосовно подібних собі і лише держава, що має

монополію на силу, може запобігти безладдю, яке він називав «війною всіх проти всіх» (О. Кудерміна, 2020). Французький філософ

М. Монтень (1533–1592), зосереджувався на проблемі моралі, розглядаючи людину як найвищу цінність, з власними переконаннями, сумнівами та моральною відповідальністю. В своєму творі «Досліди» (1580) акцентував увагу на глибинних питаннях моралі і гуманізму.

Проблемам розвитку суспільства і культури були присвячені праці італійських гуманістів П. Браччоліні (1380–1459) та Л. Альберті (1404–1472). У своєму трактаті «Про шляхетність» Браччоліні акцентував увагу на важливості праці як складової розвитку суспільства і культури, стверджуючи, що активне, творче життя має бути в пріоритеті порівняно зі споглядальним, усамітненим способом існування (О. Коханова, 2016). Л. Альберті, для якого предметом міркувань була «людина-діяльнісна», розглядав творчість (будь який її різновид: художня, чи в праці чи науковця) як ключовий фактор, що відрізняє людину від тварини та сприяє розвитку суспільства та культури, вважаючи неробство основною вадою.

Також яскравими прикладами філософського мислення, де центром уваги стає проблема людини, є праці: «Про достойність та переваги людини» Джанноцо Манетті (1396–1459); «Мова

про гідність людини» Джованні Піко делла Мірандола (1463–1494); роботи П'єтро Верджеріо (1331–1406), Леонардо Бруні (1370–1444) та інших гуманістів, в яких розглядаються питання навчання і виховання; творчість Еразма Роттердамського (1466–1536), який стояв на позиції захисту дитини й дитинства та ін. Всі ці праці, спрямовані на вивчення людської природи, соціальних структур та етичних питань, сприяли формуванню нового погляду на світ, відмежовуючись від середньовічної догматики, що суттєво вплинуло на подальший розвиток філософської думки.

Слід відмітити Френсіса Бекона (1561–1626) — англійського філософа, засновника емпіризму, який у своїх працях розкривав гуманістичний світогляд епохи Відродження, популяризував методологію наукового дослідження. Він є автором робіт «Досліди або повчання моральні й політичні» (1597), «Новий органон» (1620), «Про гідність і примноження наук» (1597). Утопія «Нова Атлантида» (1627) опублікована вже після його смерті.

У XVII столітті відбулося організаційне оформлення науки, що визначило новий етап в розвитку наукової діяльності. На відміну від університетів, які контролювалися церквою, з'явилися нові центри наукових досліджень у вигляді наукових академій: Академія у Римі (1603),

«Лондонське Королівське товариство розвитку природничих наук» (1645), Королівська академія наук у Франції (1666), що сприяло кардинальним змінам уявлень про знання, науку і їхні задачі та місце в суспільстві (О. Коханова, 2016). Ці наукові академії визначили новий порядок наукового співтовариства, надаючи вченим можливість спільно працювати, обмінюватися ідеями, що сприяло розвитку різних галузей знань. Актуалізуються соціально-психологічні ідеї, де психологічна природа людини визнається найвищою цінністю на Землі. Унікальність людини проявляється у власній самосвідомості, емпатії, розвитку власного потенціалу та формуванні складних міжособистісних взаємин. Взаємодія психологічної природи особистості з соціальним оточенням привертала увагу багатьох філософів цього періоду.

У XVIII — кінець XIX ст. відбувається формування предмета соціальної психології. Цей період відзначився великими змінами в суспільстві, індустріалізацією, політичними революціями, що вплинули на спосіб, яким люди сприймали себе та своє оточення. Початкові ідеї соціальної психології були пов'язані з філософськими думками про природу людини та її ставлення до суспільства. Різні філософські школи, такі як ідеалізм, матеріалізм, романтизм, вплинули на уявлення про соціальні відносини та психічний стан

людини в соціумі. Ідеї про важливість виховання та спілкування у розвитку людини, філософські концепції, психологічні дослідження та експерименти, створили підґрунтя для подальшого розвитку соціальної психології.

Філософи та вчені цього часу, такі як К. Гальвецій, М. Вольтер, Ж. Руссо, Г. Спенсер, Г. Тард, Е. Дюркгейм, В. Вунд та ін., почали досліджувати взаємодію між індивідами та суспільством, роль виховання у розвитку людини, вплив соціального середовища на психологічні процеси, уявлення, почуття та поведінку людей.

Активно критикував релігійну нетерпимість, цензуру та абсолютизм, зображуючи історію людства як історію боротьби за прогрес і освіту видатний французький філософ, письменник, гуманіст та театральний режисер Маркіз де Вольтер (1693–1778) (Франсуа-Марі Аруэта, Вольтер — це псевдонім). Він обґрунтував ідею рівності людей, причому рівність ним розумілася передусім як рівність політична, або рівність усіх перед правом і законом (О. Коханова, 2016), а його твори вплинули на подальший розвиток світогляду та соціальних уявлень у європейському суспільстві.

Клод Андріан Галвецій (1715–1771) — французький філософ, вчений, вважав, що освіта — ключ до утворення кращого суспільства, хоча його ідеї викликали дискусії свого часу. праці

«Про людину, її розумові здібності і виховання» (1773) він висловив погляди на природу людини, підкреслюючи, що всі люди народжуються однаковими, а характер та світосприйняття формуються через отримані знання та досвід. Ідеї про виховання та важливість освіти розкрито і в роботах і Жан-Жака Руссо (1712–1778) — французького філософа і письменника. Серед його важливих праць «Дискурс про походження та основи нерівності між людьми» (1755), де він висловлював погляди на природну свободу людини та вплив суспільства на формування нерівності, та «Еміль, або Про виховання» (1762), де відображено ідеї про виховання та освіту, наголошуючи на збереженні природної свободи та самостійності у вихованні дітей.

Одним із перших, хто висунув ідею про існування народного духу як надіндивідуальної психічної структури, що обумовлює психологічні особливості конкретної нації був італійський філософ Джамбаттіста Віко (1688–1744). Найважливішою його працею є «Нова наука» (1725), в якій історія розглядалась як циклічний процес, де певні соціальні та культурні зміни повторюються у певних історичних періодах (О. Коханова, 2016).

Досліджуючи важливість емоційного виміру в процесі взаємодії між людьми Людвіг Фейєрбах (1804–1872) — німецький філософ, антрополог, в своїй праці «Основи філософії майбутнього

(1843) зазначив про високий ступінь впливу людських відносин на розвиток соціуму.

Таким чином, у XVIII–XIX ст. спостерігалася зростаюча увага до вивчення соціальної взаємодії та впливу суспільства на індивіда. Ця тенденція викликала інтерес до соціально-психологічних аспектів психіки та поведінки.

Період кінця XIX — початку XX століття був визначальним для розвитку соціологічної думки, зокрема завдяки внескам видатних соціологів того часу (О. Конт, Г. Спенсер, Е. Дюркгейм, К. Маркс і М. Вебер), кожен з яких розвивав унікальні ідеї та теорії, які вплинули на розуміння соціальних явищ та відносин. Огюст Конт (1798–1857) — французький соціолог і філософ, основоположник позитивізму і соціології як самостійної науки, у третій частині своєї п'ятитомної праці «Курс позитивної філософії» (1839), вперше увів термін «соціологія» і висунув завдання дослідження суспільства за науковими принципами (І. Танчин, 2005). Герберт Спенсер (1820–1903) висловлював ідеї про вплив соціального оточення на розвиток особистості, розглядаючи суспільство як живий організм. У своїх роботах, зокрема в «Принципах соціології» та «Принципах психології», він досліджував взаємодію між індивідом і соціумом, звертаючи увагу на психологічні аспекти цього процесу. Засновник французької соціологічної школи Еміль Дюркгейм (1858–1917)

визначав соціологію як окрему науку. У своїх працях Дюркгейм розглядав основні принципи методології соціологічних досліджень, аналізував соціальні причини самогубств як відображення соціальної інтеграції в суспільстві та вивчав вплив змін у суспільних структурах на соціальну інтеграцію. Значним впливом на розвиток сучасної соціології як у методологічному, так і у відношенні соціологічного знання відзначався видатний німецький соціолог Макс Вебер (1864–1920). Його праці, такі як «Протестантська етика і дух капіталізму» (1904–1906), «Про категорії розуміючої соціології» (1913), «Історія господарства» (1923) (І. Танчин, 2005) висвітлювали широкий спектр його наукових інтересів які впливали на формування соціологічного знання.

У другій половині ХІХ ст. з'являються перші соціально-психологічні теорії, найвідоміші з яких: теорія колективних уявлень (Е. Дюркгейм), психології народів (М. Лацарус, Г. Штейнталь, В. Вундт), психології мас (Г. Лебон, С. Сігеле, Г. Тард), інстинктів соціальної поведінки (В. Мак-Дугалл) (П. Горностай та ін., 2018).

Теорія колективних уявлень, розроблена французьким соціологом Е. Дюркгеймом (1858–1917), внесла важливий вклад у соціологію та соціальну психологію. Згідно з цією теорією, колективні уявлення не лише представляють ідеї, але й вірування та моральні концепції, що формуються

в індивіда через виховання та вплив суспільної думки і звичаїв. Вони є колективно визнаними стандартами, що інтегруються в індивіда як частину широкого соціокультурного контексту.

Теорія психології народів (М. Лацарус, 1824–1903; Г. Штейнталь, 1823–1899; В. Вундт, 1832–1920), склалася в середині ХІХ ст. у Німеччині, ґрунтувалась на ідеї Г. В. Гегеля (1770–1831) щодо об'єктивного народного духу та його надіндивідуальної цілісності душі, які становлять народ, націю (О. Кудерміна та ін., 2020). Згідно з цією теорією, народ виступає як «дух цілого», виявляючи себе у мистецтві, релігії, мові, міфах, звичаях тощо. Індивідуальна свідомість розглядається як продукт народного духу. Відтак ставилося завдання психологічного пізнання сутності народного духу, відкриття законів духовної діяльності народу (П. Горностай та ін., 2018).

Теорія психології мас (Г. Лебон, 1841–1931; С. Сігеле, 1868–1913; Г. Тард, 1843–1904) запропонована представниками французько-італійської наукової школи, досліджувала поведінку та психологію індивідів у масових суспільних групах. Основними працями про психологію мас є: «Закони наслідування» (Г. Тард, 1890), «Психологія народів і мас» (Г. Лебон, 1895), «Злочин маси» (С. Сігеле, 1895).

Теорія інстинктів соціальної поведінки (В. Мак-Дугалл, 1871–1938) розглядає інстинкти у якості

основних детермінант людської поведінки, які пов'язані з емоціями і почуттями, характеризуються триєдністю когнітивного, конативного (поведінкового) та афективного компонентами (П. Горностай та ін., 2018). На думку автора теорії, усе, що сприймається людьми як усвідомлене, насправді перебуває у сфері несвідомого, інстинктивного, тобто причинами соціальної поведінки є вроджені інстинкти, внутрішніми проявами яких є емоції і почуття (В. Поліщук, 2021).

Розглянуті соціально-психологічні теорії висвітлюють деякі аспекти динаміки і впливу «мас», «натовпу» на індивідів, допомагаючи розуміти, як змінюється поведінка та свідомість людей у масових соціальних групах.

Окрім описаних соціально-психологічних теорій у другій половині XIX — на початку XX століття у межах американської психологічної традиції відбувається формування чотирьох основних течій, які визначали напрями досліджень та підходи до вивчення психіки та поведінки людини. Ці течії включають *біхевіоризм*, *когнітивізм*, *інтеракціонізм* і *психоаналіз* (більш детально дані напрями будуть розглянуті в п. 1.4). Кожна з цих течій внесла суттєвий внесок у розвиток американської психології, сприяючи розширенню наукових підходів та глибшому розумінню соціально-психічних процесів.

Початок лабораторного експериментування в соціальній психології прийнято пов'язувати з дослідженнями Н. Тріплера (1861–1931) щодо *соціальної фасилітації* та *соціальної інгібіції*. Його експерименти показали, що присутність інших може стимулювати ефективність у виконанні завдань або, навпаки, гальмувати дії індивіда. У 1920 р. В. Мьоде (1888–1958) в Німеччині опублікував результати своїх експериментів щодо впливу групи на різних типів людей та відносин в групі, враховуючи особливості змін у психічній сфері. Аналогічні експерименти в США у 1924 р. проводив Ф. Олпорт (1890–1978), досліджуючи особливості перебігу психічних пізнавальних процесів в умовах ізоляції та присутності групи (О. Кудерміна та ін., 2020).

Вище зазначені наукові здобутки підготували ґрунт для виникнення і становлення в першій половині ХХ ст. соціальної психології як науки. Хоч точну дату важко встановити через розмаїття думок, що розгорталися у часі, більшість дослідників пов'зують визначення її самостійного статусу з розвитком експериментальної соціальної психології у 20-х рр. ХХ ст. (В. Москаленко, 2008). Етап експериментального розвитку соціальної психології робить істотний внесок у її методологічний арсенал, розширивши його не лише за рахунок нового емпіричного матеріалу, але

і завдяки впровадженню в практику методик дослідження.

Слід зазначити, що соціальна психологія почала розвиватись як експериментальна наука одночасно в Америці і Європі, проте історичні катаклізми, що відбувалися на Європейському континенті (Перша і Друга світові війни, російська та інші революції), поступово змінили ситуацію на користь Америки, зумовивши, зокрема, значний відтік до неї європейських «мізків» (К. Левін, Дж. Морено, Л. Фестінгер, Ф. Гайдер та ін.) (М. Слюсаревський, 2019), що вплинуло на розвиток соціальної психології протягом десятиліть як «американської науки».

У XX–XXI ст. відбувається стрімкий розвиток соціальної психології як окремої галузі психологічного знання. Усі теорії, концепції та ідеї, що створювались та розвивались в рамках філософії, соціології та психології на різних етапах еволюції соціально-психологічного знання, створили підґрунтя для переходу соціальної психології на рівень експериментально-прикладної науки. В цьому контексті виникає конкретний предмет дослідження соціальної психології, що визначається взаємодією та впливом соціальних факторів на психіку та поведінку людини.

У 21 ст. сфера соціальної психології поширюється, охоплюючи нові аспекти життя людини. Зростає інтерес до впливу соціальних ситуацій

на здоров'я і щастя людини, а також ролі еволюційного досвіду та культур у формуванні поведінки. Сфера соціальної нейронауки, що досліджує взаємодію між соціальною поведінкою і мозковою активністю, також стає важливою частиною соціальної психології. Вчені продовжують шукати нові методи вимірювання та розуміння соціальної поведінки, що свідчить про постійний розвиток цієї науки (R. Jhangiani, H. Tarry, 2022).

Розвиток сучасної соціальної психології відзначається численними змінами та новаторськими підходами, що вплинули на спосіб розуміння та вивчення соціальних явищ. Розширення тематики сучасної соціальної психології включає нові напрямки дослідження: *кіберпсихологія та соціальні мережі* (вивчення впливу соціальних мереж на поведінку та ідентичність, аналіз стереотипів та упереджень в онлайн-середовищі); *психологія інтернету та технологій* (дослідження психології інтернет-спілкування, вплив віртуальних спільнот на соціальну ідентичність, проблеми кібербулінгу та використання штучного інтелекту); *соціальна нейропсихологія* (аналіз психологічних механізмів сприйняття та реакцій на соціальні стимули); *глобалізація та міжкультурна психологія* (дослідження взаємодії різних культур та вплив глобалізації на соціальні структури); *соціальна психологія організацій та лідерства* (аналіз

соціальної динаміки в організаціях, вивчення впливу лідерства на колектив та розвиток командної роботи); *вивчення соціальної інклюзії та рівноправності* (дослідження соціальної справедливості та інклюзії, боротьба з упередженнями та дискримінацією).

Отже, сучасна соціальна психологія активно реагує на постійні зміни у світовому середовищі та в суспільстві, звертаючи увагу на актуальні виклики сучасності, реальні проблеми, які стають актуальними в епоху глобалізації та технологічних зрушень. Це визначається не лише розширенням тематичного спектру досліджень, але й впровадженням новаторських підходів та поглибленням розуміння соціальних явищ у глобальному масштабі.

Особливості становлення соціальної психології в Україні

Особливості формування та розвиток соціально-психологічних знань в Україні в своїй основі були тотожними тим, що відбувалося за кордоном.

Подібно до процесів, що відбувалися у Західній Європі та Північній Америці, соціальна психологія в Україні з'явилася на перших етапах у контексті філософії, суспільних та природничих наук і поступово відмежувалася від них («Соціальна психологія в Україні», 2019).

В історії української думки можна виявити певні попередні нариси соціально-психологічних ідей у філософській та публіцистичній спадщині видатних мислителів. Так, вже у XVI–XVIII століттях відзначається присутність соціально-психологічних протоідей у творах Станіслава Оріховського (1513–1566), Стефана Яворського (1658–1722), Феофана Прокоповича (1681–1736), Григорія Сковороди (1722–1794) та інших українських мислителів того періоду. Їхні роздуми відзначаються поглибленим аналізом соціальних та психологічних аспектів життя людини та суспільства, викладених через призму їхніх філософських праць (М. Слюсаревський, 2019). Продовження еволюції української соціально-психологічної думки та її відокремлення від філософії, суспільних та природничих наук було інтенсивним процесом протягом XIX — початку XX століття.

Розвиток вітчизняної соціальної психології можна умовно поділити на кілька *етапів*. Спочатку виникають соціально-психологічні ідеї в межах суспільних та природничих наук. Далі відбувається відокремлення соціальної психології як самостійної галузі знань (кінець XIX початок XX ст.). Наступає період стагнації (30–50-ті роки XX ст.), а потім відбувається відродження на основі соціалістичної орієнтації (50–90-ті роки XX ст.). Останнім етапом є розвиток сучасної вітчизняної

соціальної психології відповідно до нової соціально-економічної парадигми (О. Кудерміна та ін., 2020). Так, кожен із вказаних етапів відображає важливі зміни у становленні та еволюції соціальної психології в Україні, позначаючи періоди її інтеграції, самостійного розвитку, стагнації та відродження.

Соціально-психологічну проблематику на українських етнічних теренах досліджували видатні діячі О. Бодянський (1808–1877), Л. Владіміров (1845–1917), Ф. Вовк (1847–1918), В. Гнатюк (1871–1926), М. Грушевський (1866–1934), М. Грот (1852–1899), М. Драгоманов (1841–1895), М. Драгомиров (1830–1903), П. Ковалевський (1849–1931), Ф. Колесса (1871–1947), А. Коні (1844–1927), М. Костомаров (1817–1885), М. Країнський (1869–1951), П. Куліш (1819–1897), М. Ланге (1858–1921), М. Максимович (1804–1873), А. Метлинський (1814–1870), Д. Овсянко-Куликовський (1853–1920), О. Потебня (1835–1891), І. Сікорський (1842–1919), І. Срезневський (1812–1880), І. Франко (1856–1916), Г. Челпанов (1862–1936), які відіграли важливу роль у розвитку соціально-психологічної думки («Соціальна психологія в Україні», 2019).

Спрямованість досліджень *вітчизняних вчених* у соціальнопсихологічній сфері знайшла своє відображення у кількох ключових напрямках: 1) спрямований на дослідження *психології великих*

груп і пов'язаний з етнопсихологічною та етнографічною проблематикою. Тут вчені використовували матеріали з етнографії, мовознавства та фольклористики для вивчення соціально-психологічних аспектів великих груп; 2) зародився на царині психіатрії та юриспруденції, спрямований на аналіз *психології масових психічних явищ та впливу на маси*; 3) стосувався проблем *спілкування і міжособистісної взаємодії*. 4) зосереджений на дослідженні становлення особистості та джерел рушійних сил, що визначають її соціальну поведінку, взаємодіючи з соціальним середовищем (Соціальна психологія в Україні, 2019).

Однак, незважаючи на те, що в Україні виникали унікальні соціальнопсихологічні ідеї та протоідеї, наприклад, О. Потебня був прихильником до психології народів В. Вундта, українські мислителі висунули концепцію дослідження психології народу раніше, ніж німецька школа психології народів, проте це не призвело до створення потужних соціальнопсихологічних шкіл. Вплив довготривалого перебування частини України в складі Російської імперії та її подальшого входження до складу Радянського Союзу суттєво вплинув на формування та розвиток вітчизняної соціальної психології, який відбувався під тиском ідеологічного та адміністративного впливу. Цей тиск викликав деформації у наукових дослідженнях, сприяв свідомій або навіть

несвідомій ідейній мімікрії та механічному застосуванню марксистської парадигми, одночасно сприяючи загальній критиці зарубіжних наукових шкіл (П. Горностаї та ін., 2018).

Розквіт соціальної психології в Україні отримав поштовх із з'їзду психологів СРСР у 1968 році в Києві. Цей захід став не лише обговоренням перших успіхів відродження соціальної психології як окремої наукової дисципліни, але й дискусіями про її предмет, основні напрямки досліджень. Головні осередки відродження соціальної психології — НДІ психології Міносвіти України, Інститут філософії АН УРСР, КДУ ім. Т. Г. Шевченка. Фундаторами соціально-психологічного знання є Л. Сохань (1961–1988), Л. Марисова (1917–2015), Р. Шакуров (1930–2013) (В. Поліщук, 2021).

У 1969 році створено відділ соціальної психології, яким керував С. Максименко (нар. 1941), у 1971 році створюються відділ філософських проблем психології в Інституті АН України, кафедра соціальної та педагогічної психології в КДУ ім. Т. Г. Шевченка (нині соціальної психології) (Соціальна психологія в Україні, 2019).

У 1990-х роках створюється лабораторія соціальної психології в Інституті ім. Г. С. Костюка АПН України, що є важливим етапом розвитку цієї науки. Згодом, у 1994 році в Києві починає працювати Інститут соціальної та політичної

психології, що здійснював наукові дослідження в галузі гуманітарних наук та соціологічні дослідження, який і досі залишається поки що єдиним на пострадянському просторі. Також, в різних університетах України відкриваються кафедри соціальної психології, які зробили свій внесок у вивченні соціально-психологічних проблем, зокрема на базі Прикарпатського національного університету ім. В. Стефаника, Харківського національного університету ім. В. Каразіна, Волинського державного національного університету ім. Лесі Українки та ін.

У 1969 році в якості відділу соціальної психології в Науководослідному Інституті УРСР Г. С. Костюком започатковано лабораторію соціальної психології, яка згодом, у 1994 році отримує статус лабораторії соціальної психології. З 2016 року, в результаті реорганізації структури Інституту психології імені Г. С. Костюка НАПН України, створено лабораторію організаційної та соціальної психології.

Таким чином, можна впевнено стверджувати, що протягом останнього десятиріччя ХХ ст. та перших десятирічь ХХІ ст. в Україні утворилися сприятливі умови для самостійного функціонування та розвитку соціальної психології.

1.2 ПРЕДМЕТ, ОБ'ЄКТ І СТРУКТУРА СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ НАУКАМИ

Знання соціальної психології є дивовижним вікном у світ, де розкриваються секрети взаємодії між людьми, вплив їхнього спілкування на думки, відчуття та вчинки. Це не просто наука — це поринання у відомий, але завжди динамічний світ міжособистісних відносин (*R. Biswas-Diener, E. Diener, 2023*). Спілкування, рольові взаємодії, міжособистісні та міжгрупові відносини, конфлікти, плітки, мода, паніка та конформізм — це важливі аспекти нашого повсякденного життя. Ці явища базуються на психічній діяльності та поведінці осіб, що взаємодіють як соціальні суб'єкти. Це може включати сім'ю, робочу бригаду, друзів, спортивну команду, політичну партію та народ.

Соціальна психологія — це галузь психологічної науки, яка головним чином займається розумінням того, як присутність інших впливає на наші думки, почуття та поведінку. Подібно до того, як клінічна психологія фокусується на психічних розладах та їх лікуванні, а психологія розвитку досліджує те, як люди змінюються протягом життя, соціальна психологія має власний фокус. Як випливає з назви, ця наука присвячена дослідженню способів функціонування

груп, особливості соціального статусу, впливу культури та всіх інших психологічних процесів, що стосуються двох або більше людей (У. Biswas-Diener, E. Diener, 2023).

Соціальна психологія досліджує соціально-психологічний аспект у всіх сферах життя: економіці, політиці, праві, релігії, національних відносинах, освіті, сім'ї тощо. Кожна сфера має свої особливості та вивчається різними гуманітарними науками, такими як педагогіка чи політологія. Такі гуманітарні науки, як філософія, соціологія, етика, психологія і соціальна психологія, мають досить універсальний характер і охоплюють аспекти багатьох сфер людської діяльності.

Соціальна психологія — це наука про особливості соціальнопсихологічної реальності, яка вивчає закономірності діяльності, спілкування особистості в групі, а також психологічні характеристики цих груп (В. Поліщук, 2021).

Соціальна психологія, виникла як результат зближення психології та соціології, але не є лише їхнім механічним поєднанням. Вона має свій унікальний предмет дослідження та виокремлюється власною методологією. Спрямована на вивчення внутрішніх психологічних процесів у соціальному контексті, соціальна психологія аналізує взаємодії індивіда з оточуючим середовищем та вплив соціальних чинників на мислення, емоції та поведінку людей. Таким

чином, вона стає самостійною галуззю, яка об'єднує суттєві ознаки соціального та психічного.

Предметом соціальної психології є закономірності і механізми виникнення і функціонування *психологічної реальності*, яка є суб'єктивним відображенням людиною об'єктивних соціальних відносин і одночасно ціннісним ставленням до них як регулятора соціального процесу, соціальної системи (М. Сурякова, Г. Панфілова, О. Склянська, 2021).

Об'єктом соціальної психології є *соціальна психіка*, яка включає соціальне мислення, соціальні впливи, групові та соціальні взаємовідносини. Наприклад, дослідження соціального мислення передбачає вивчення сприйняття та інтерпретації соціальної інформації, формування соціальних уявлень, стереотипів та упереджень; дослідження соціальних впливів зосереджується на виявленні механізмів, за допомогою яких люди впливають один на одного, включаючи конформізм, авторитет, соціальний вплив групи тощо; дослідження групових взаємовідносин акцентує увагу на аналізі взаємодій та динамки в групах, вивчення ролей, норм, лідерства та взаємодії в колективі; дослідження соціальних взаємовідносин передбачає розгляд взаємин та взаємодій між індивідами на різних рівнях, включаючи міжособистісні стосунки та міжгрупову динаміку. Об'єкт досліджень соціальної психології, а саме

соціальна психіка, стає ключовим фокусом для розуміння того, як індивіди адаптуються до соціального середовища, формують свої уявлення про світ та взаємодіють у соціумі.

Структура соціальної психології та її зв'язок з іншими науками. Структура соціальної психології визначається насамперед об'єктами, сферами людської діяльності та методами дослідження. На кожному етапі свого історичного розвитку структура соціальної психології є результатом взаємодії двох протилежних, але взаємопов'язаних процесів: диференціації і інтеграції. Така взаємодія між диференціацією та інтеграцією формує особливий ландшафт в розвитку соціальної психології, в якому галузі та напрями розвиваються відокремлено, але в той же час взаємодіють та збагачують один одного через інтеграцію з іншими науковими дисциплінами. Це сприяє глибшому розумінню соціальних явищ та їхнього впливу на людей у різні періоди історії.

Відповідно до основних об'єктів дослідження в соціальній психології виокремлюють такі *розділи*:

- *соціальна психологія особистості* — у цьому розділі вивчають проблеми соціалізації особистості, різні аспекти взаємодії особистості з оточуючим світом, вплив стереотипів, установок на сприйняття себе та регуляцію поведінки, соціально-психологічні аспекти самоідентифікації, вплив

соціальних ролей та очікувань оточення на розвиток особистості, соціально-психологічні аспекти конформізму та не адаптованості тощо.

- *психологія міжособистісної взаємодії у сумісній діяльності* (спілкування та відносини) — у цьому розділі вивчають структури і функції спілкування, проблеми міжособистісного пізнання, невербального спілкування, динамік розвитку міжособистісних відносин, психологічний вплив, вплив міжособистісних відносин на процес спілкування та результативність групи тощо;

- *психологія малих груп* — цей розділ фокусується на вивченні процесів групової динаміки, соціально-психологічних проблем референтності, лідерства, групової згуртованості, формування групової ідентичності, взаємодії індивіда та малої групи, комунікації між членами групи, внутрішньо групових конфліктів, динаміці емоційних та соціальних аспектів взаємин між членами малих груп тощо.

- *психологія міжгрупового впливу* — у цьому розділі здійснюється вивчення процесів міжгрупової диференціації й інтеграції, чинників формування та переосмислення стереотипів та упереджень між різними групами, проблеми виникнення, ескалації та можливостей вирішення конфліктів між різними соціальними групами, можливостей спільної діяльності та об'єднання різних груп для досягнення спільних цілей тощо.

- *психологія великих соціальних груп і масових явищ* — у цьому розділі вивчають чинники психологічної спільності у великих соціальних групах та масових явищах суспільства, динаміку розвитку великих соціальних груп, специфіку внутрішньогрупового та міжгрупового спілкування, взаємодію між політичними процесами, великими соціальними групами та психологічними аспектами політичних рішень, формування соціальних норм та їх вплив на поведінку та думки індивідів у великих групах, виникнення, ескалація та розв'язання конфліктів у великих соціальних групах та суспільстві в цілому тощо.

Залежно від певної сфери соціальної діяльності одне й те ж соціальнопсихологічне явище набуває специфічних рис. Одна справа — спілкування друзів, інша — спілкування продавця та покупця, і зовсім інша — спілкування керівника з підлеглим. Зрозуміло, що в кожному з цих випадків проявлятимуться деякі спільні закономірності спілкування, однак багато чого у їх змісті та характері перебігу буде визначатися саме особливостями певної людської діяльності. Зважаючи на це, *соціальна психологія диференціюється на такі галузі*:

- *соціальна психологія праці* — галузь соціальної психології, яка вивчає соціально-психологічні проблеми трудової діяльності, зокрема, соціально-психологічний клімат у трудовому колективі,

людський чинник сумісної діяльності, особливості спілкування в автономних виробничих колективах, соціально-психологічні механізми адаптації до професійної діяльності та інші проблеми (Г. Ложкін, Н. Волянюк, 2013);

- *соціальна психологія управління* — галузь соціальної психології, яка вивчає психологічні аспекти управління та лідерства в організаційних структурах, соціальні позиції та ролі особистості в системі управлінських відносинах, психологічні аспекти виникнення та управління конфліктами, стратегій їх вирішення, ефективність різних стилів керівництва та їх вплив на ефективність діяльності підлеглих тощо (С. Ставицька, Д. Отич, 2018);

- *економічна психологія* — галузь соціальної психології, що вивчає соціально-психологічні аспекти господарської діяльності суспільства, а також впливу психологічних чинників на економічні процеси та прийняття економічних рішень. Зокрема, досліджуються такі проблеми: формування економічної свідомості; психологічні механізми, що впливають на рішення споживачів при покупці товарів та послуг; механізми прийняття рішень в умовах невизначеності; вплив організаційної культури та керівництва на працівників; соціально-психологічні аспекти взаємодії бізнесу та суспільства; психологічний вплив реклами на поведінку споживачів;

особливості грошової поведінки споживачів; психологія бідності та багатства тощо (Г. Ложкін, В. Комаровська, 2014);

- *політична психологія* — галузь соціальної психології, яка вивчає психологічні компоненти політичного життя суспільства, політичну свідомість та поведінку суб'єктів політичних процесів. У рамках цієї галузі досліджують соціально-психологічні умови формування суспільнополітичних інтересів молоді, психологічні чинники впливу на поведінку виборців, характерні психологічні особливості політичних діячів та інші проблеми;

- *етнічна психологія* — галузь соціальної психології, яка вивчає психологічні особливості національних груп, народів (етносів). У її рамках досліджують етнопсихологічні характеристики певних національних груп, проблеми міжнаціональних відносин та спілкування, вплив етнічних стереотипів та установок на процес спільної діяльності, проблеми соціальнопсихологічної адаптації мігрантів, психологічні умови виникнення міжетнічних конфліктів та можливості їх подолання тощо.

Розглядаючи інші галузі соціальної психології, можна вказати на її застосування у сферах науки, культури, освіти, релігії, права, сім'ї та шлюбу, мистецтва, торгівлі, спорту і багатьох інших. Соціальна психологія інтегрує різні знання

з соціальних, психологічних і гуманітарних наук, збагачуючи їх новими відкриттями. Тісні зв'язки з соціологією і психологією дозволяють вченим соціальної психології вивчати і розуміти широкий спектр складних соціальних явищ та взаємодій — від особистісних реакцій на соціальні впливи до широкомасштабних соціально-психологічних процесів у суспільстві. *Значущість зв'язків соціальної психології з іншими науками.*

Соціальна психологія і філософія: знання філософії щодо пізнання, аспектів людської природи та соціальних відносин, філософії моралі, етики і справедливості, рівності та свободи, волі та обов'язків людини тощо, сприяють більш глибокому розумінню людського існування, взаємодії та соціальних структур, формування основних принципів та цінностей, що впливають на соціальне спілкування, взаємодію, формування стереотипності, упередженості та їх вплив на боротьбу за соціальну справедливість тощо.

Соціальна психологія і загальна психологія: обидві галузі використовують експериментальні та дослідницькі методи. Соціальна психологія вивчає взаємини та їх вплив на соціальні структури, у той час як загальна психологія концентрується на внутрішніх механізмах індивіда, психічних процесах, станах і властивостях, що в свою чергу сприяє глибокому розумінню взаємодії та впливу соціальних чинників на індивіда;

динаміку та формування соціальних груп; поведінку індивіда в малих та великих групах тощо.

Соціальна психологія і соціологія: взаємозв'язок між соціальною психологією і соціологією є глибоким і плідним, оскільки обидві галузі займаються вивченням суспільства та взаємодії людей в ньому, що дозволяє глибше розуміти механізми формування групових та індивідуальних цінностей і норм; шляхи та закономірності соціальної активності людини; особливості об'єктивно існуючих соціальних відносин між людьми; як і чому соціальна соціальне (суспільство, група, організація) впливає на особистість; як соціалізація, конформізм, соціальна ідентичність та інші психологічні аспекти взаємодії впливають на особистість, її діяльність та позначаються на функціонуванні соціальної групи; як проявляється соціально-психологічна реальність, що виникає у процесі такого взаємозв'язку тощо.

Соціальна психологія і вікова психологія: вивчення взаємодії соціальної та вікової психології сприяє розкриттю важливих аспектів формування особистості та її професійного розвитку на різних етапах життя. Особливий інтерес викликає проблема раннього формування професійних основ життя особистості, оскільки в процесі вікових стадій розвитку формуються ключові психологічні та соціальні паттерни поведінки. Розуміння цього процесу дозволяє розробляти

ефективні стратегії для забезпечення стабільності та успіху особистості в екстремальних умовах.

Соціальна психологія і біологія: зв'язок соціальної психології і біології визначається різними аспектами, що включають фізіологічні механізми реакції на соціальні стимули, еволюційні аспекти формування соціальних поведінкових паттернів, а також вплив біологічних факторів на взаємодію та сприйняття соціального оточення. Наприклад, дослідження в галузі нейробіології вказують на те, які частини мозку відповідають за емоції та реакції на соціальні ситуації; еволюційно-орієнтовані підходи допомагають зрозуміти, які соціальні властивості та стратегії впливали на виживання та розвиток людського виду; як біологічні фактори, такі як гормони чи генетичні особливості, можуть визначати чутливість до соціальних впливів, формування соціальних взаємин та виявлення емоцій. А також дослідження взаємозв'язку між соціальними факторами та фізичним здоров'ям, що відображає психосоматичний вплив соціального стану на фізіологічні процеси тощо.

Соціальна психологія і психологія особистості: обидві науки досліджують індивіда. Зокрема, психологія особистості зосереджується на вивченні внутрішніх механізмів та відмінностях між індивідами, натомість соціальна психологія — на індивіді чи групі людей, досліджуючи вплив соціуму на людину, спільноту, зміні поведінки

особистості під впливом різноманітних соціальних ситуацій, чинників формування конформних чи незалежних, агресивних чи альтруїстичних індивідів, що проявляється на рівні групової динаміки та масових явищах.

Соціальна психологія і акмеологія: взаємодія соціальної психології і акмеології визначає шляхи оптимізації професійної діяльності, сприяючи формуванню ефективних принципів професіоналізму й спілкування та взаємодії серед фахівців.

Соціальна психологія пов'язана з іншими галузями психологічної науки, зокрема: з віковою, педагогічною, політичною, юридичною, етнічною, та диференціальною психологією, психологією управління, а також з віковою фізіологією, педагогікою, історією, економікою.

1.3 МЕТОДИ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Методи соціальної психології поділяють на теоретичні і емпіричні. *Теоретичні методи* включають: аналіз, синтез, порівняння, узагальнення, моделювання тощо. *Емпіричні методи* поділяють на дві групи: 1) методи збирання інформації (експеримент, спостереження, опитування, тестування і т. д.); 2) методи опрацювання інформації (статистичне групування, варіаційний аналіз, перевірка статистичних гіпотез,

кореляційний, дисперсійний і факторний аналіз тощо) (П. Горностай та ін., 2018).

В соціальній психології для збору емпіричних даних використовують різноманітні методи.

Метод спостереження — метод збору інформації шляхом безпосереднього, цілеспрямованого й систематичного сприйняття та реєстрування соціально-психологічних явищ (чинник поведінки та діяльності) у природних або лабораторних умовах.

Основними особливостями методу спостереження є: безпосередній зв'язок спостерігача та спостережуваного об'єкта; оцінний характер (емоційна забарвленість) спостереження; складність (інколи неможливість) повторного спостереження.

Існує кілька видів спостереження, які можуть бути використані в соціальній психології та інших соціальних науках в залежності від конкретної ситуації, об'єкта дослідження та цілей дослідження:

- за ступенем стандартизації: *структуроване та неструктуроване*;
- залежно від мети: *випадкове і цілеспрямоване*; за позицією спостерігача: *включене і невключене* (або приховане);
- за специфікою організації: *лабораторне і польове*;
- за ступенем формалізації: *неконтрольоване і контрольоване*;

- за способом контакту: *безпосереднє і опосередковане*;
- за регулярністю проведення: *систематичні і несистематичні*.

Вибір конкретного виду спостереження залежить від об'єкта дослідження, поставлених завдань та природи досліджуваного явища. Комбінація різних видів спостережень також може бути використана для отримання комплексного розуміння соціальних явищ.

Об'єктом спостереження є окремі люди, малі групи і великі соціальні спільноти (як-от на-товп), соціальні процеси, які відбуваються в них, наприклад, паніка. *Предметом спостереження* зазвичай слугують вербальні й невербальні акти поведінки індивіда або групи в цілому в певній соціальній ситуації. *Завданням спостереження* є виявлення конкретних актів поведінки, які доступні для детального аналізу та фіксації, та визначення, яким чином проявляється прогнозоване психологічне явище чи властивість. Важливо вибрати ті властивості, які є найбільш інформативними і репрезентативними. Визначивши ці характеристики поведінки як окремі одиниці спостереження, дослідник створює «схему спостереження». Ця схема не лише визначає, які аспекти слід фіксувати, але і встановлює їхній кодифікатор — систему символів чи позначень, що дозволяють стандартизувати і однозначно

ідентифікувати кожен виявлений акт поведінки під час спостереження.

Для фіксації результатів спостереження використовують *бланки*, в яких зазначають: дату спостереження; умови, за яких проводиться спостереження; предмет спостереження, емпіричні показники; що виявлено у процесі спостереження; пояснення даних спостереження.

Самоспостереження (інтроспекція) — це метод, який передбачає стеження людиною власних думок, почуттів, ідей та інших внутрішніх станів. Цей процес відбувається в межах свідомості і спрямований на зрозуміння і оцінку власного внутрішнього світу. Результати самоспостереження подаються у словесному звіті, де людина висловлює свої внутрішні сприйняття та роздуми, реакції на події тощо, водночас вони мають бути подані не в інтерпретованому, а сутнісному вигляді й у тій послідовності, в якій виникають.

Метод аналізу документів є способом вибудовування знань про соціально-психологічні явища з предметів, що призначені для передвання та збереження інформації (П. Горностай та ін., 2018). Документи, які використовуються в цьому методі, можуть бути різного характеру, такі як рукописні і друковані тексти (листи, статті, твори літератури), фотографії, кінострічки, відео- та аудіозаписи тощо. Ці матеріали можуть містити

важливі дані про думки, переживання, поведінку та взаємодії людей.

Мета використання: вивчення та розуміння соціальних та психологічних явищ, процесів та взаємодій, що відображаються в документах. Основний аспект методу полягає в аналізі текстів і вивченні змісту документів. Це може включати аналіз змісту, кодування, класифікацію та вивчення контексту. Дослідник проводить інтерпретацію отриманих даних для формулювання висновків та розуміння соціально-психологічних аспектів об'єкта вивчення. Найбільш відомим кількісно-якісним методом аналізу документів є контент-аналіз.

Контент-аналіз (англ. content analysis від content — зміст) — формалізований метод вивчення текстової і графічної інформації, який полягає в переведенні досліджуваної інформації в кількісні показники та її статистичне опрацювання.

Метод поєднує якісний та кількісний аспекти. З одного боку, він дозволяє ретельно вивчати контекст та зміст тексту (якісний аналіз), а з іншого підраховувати частоту визначених явищ чи одиниць (кількісний аналіз). У контент-аналізі дослідник визначає певні одиниці аналізу (наприклад, ключові слова, теми, концепції), які потім виділяються з тексту для подальшого оброблення. До стандартних одиниць аналізу належать слово або символ, речення чи його частина,

абзац, стаття тощо. Після виділення спеціальних одиниць проводиться підрахунок частоти їх появи в тексті, що дозволяє отримати кількісні дані. Метод широко використовується в соціальній психології для аналізу текстових матеріалів, що виникають у масових комунікаціях, таких як медіа, соціальні мережі, офіційні заяви тощо.

Метод опитування передбачає взаємодію між дослідником (чи його представником, таким як інтерв'юер чи анкетер) та респондентом.

Опитування може бути проведене у формі структурованого *інтерв'ю* (заздалегідь підготовленого списку питань) чи неструктурованого (більш вільного та відкритого), у формі *бесіди*, а також у формі *анкети*, яку респондент заповнює самостійно.

Метою опитування може бути отримання інформації про об'єктивні або суб'єктивні (думки, настрої, уявлення, мотиви діяльності, поведінка, відносини тощо) факти зі слів респондентів, визначення попиту чи визначення характеристик аудиторії.

Сфера застосування опитування в соціальній психології: на ранніх стадіях дослідження з метою збору попередньої інформації або пілотажного випробування методичного інструментарію; опитування як засіб уточнення, розширення й контролю даних; як основний метод збору емпіричної інформації.

Бесіда — це метод, який використовується для збору інформації щодо індивідуально-психологічних особливостей через безпосередню вербальну (усну) комунікацію, в рамках спеціальної програми. Залежно від специфіки дослідження, бесіда може приймати форму стандартизованого підходу, де питання заздалегідь фіксуються і підлягають висвітленню, або менш стандартизованого, вільного характеру, що називається також пошуковою, особливо якщо вона виступає в якості першого етапу дослідження та сприяє уточненню його плану та технології.

Метод анкетування представляє собою збір інформації за допомогою анкет структурованих прямих і непрямих запитань, які можуть бути *закритими* (з обмеженими варіантами відповідей), *відкритими* (де респондент може вільно висловлювати свої думки) та *змішаними* (варіанти спланованих відповідей та самостійне розв'язання проблеми самим респондентом). Форма проведення анкетування: очна і заочна. *Перевагами застосування анкет* є можливість залучити велику кількість учасників, що полегшує отримання репрезентативної вибірки. Метод анкетування може використовуватися як самостійний інструмент для збору даних, так і у поєднанні з іншими методами дослідження для отримання більш повного розуміння досліджуваного явища чи питання.

Інтерв'ю — це опитування, під час якого дослідник, який виступає у ролі інтерв'юера, ставить респонденту запитання, відкриваючи простір для вираження унікальних переконань та думок респондента, які фіксуються письмовим або технічним способом. Від бесіди інтерв'ю відрізняється запрограмованістю, чітким формулюванням запитань. *Види інтерв'ю:*

- *стандартизоване* — всі аспекти, включаючи перелік запитань та їх послідовність, які переважно є закритими, фіксуються заздалегідь;

- *напівстандартизоване* — вид інтерв'ю, при якому деякі питання можуть бути стандартизованими, але інтерв'юер може також вносити додаткові запитання в ході розмови;

- *вільне* вид інтерв'ю, при якому інтерв'юер ставить запитання без попереднього планування чи структури;

- *сфокусоване* інтерв'ю зорієнтоване на конкретну тему або аспект дослідження, сконцентроване на обговоренні обмеженого кола питань.

Сфокусоване інтерв'ю може відбуватися як у формі індивідуальної, так і групової взаємодії. У випадку групового сфокусованого інтерв'ю, воно часто приймає форму співбесіди або дискусії, в якій беруть участь невелика група респондентів, зазвичай до 10–12 осіб. Цей підхід також відомий як метод фокус-груп (П. Горностай та ін., 2018).

Метод фокус-груп — це метод неформалізованого групового інтерв'ю, який використовується для збору даних у неформальному груповому спілкуванні. Учасники фокус-групи обираються на підставі спільних характеристик (наприклад, вік, стать, досвід, погляди) з метою отримання глибинних інсайтів, розуміння точок зору учасників та виявлення спільних поглядів або розбіжностей.

Цей метод часто використовується в наукових, маркетингових та соціальних дослідженнях, соціології, політичних науках та інших галузях для аналізу поведінки споживачів товарів і послуг, де відбувається обговорення певного предмету або теми за допомогою модератора. На відміну від інших видів групових дискусій метою фокус-груп є отримання інформації про висновки і реакції їх учасників щодо предмету обговорення.

Характеристиками групового сфокусованого інтерв'ю (фокус-груп) є: групова взаємодія, дискусійна форма, колективна динаміка, виявлення глибинних поглядів.

Метод експертної оцінки є способом отримання соціально-психологічної інформації спеціально відібраними експертами, які володіють спеціалізованими знаннями або досвідом в конкретній області. Зазвичай метод експертної оцінки включає в себе структуроване опитування експертів,

щоб зібрати їхні оцінки, думки, чи прогнози стосовно досліджуваного питання або об'єкта.

Процедура опитування незалежних експертів передбачає: 1) кожного експерта слід опитувати виключно в індивідуальному порядку, абсолютно незалежно від інших; 2) кількість експертів повинна бути достатньою для забезпечення статистичної достовірності даних (не менше 30 осіб); 3) ці експерти повинні проводити оцінку одного й того ж об'єкта, оцінюючи ті самі вияви його психічної активності; усіх експертів слід опитувати за допомогою одного й того самого (стандартизованого або напівстандартизованого) опитувальника. Процедури організації групової роботи експертів: метод Дельфі, «Мозкова атака» (брейн-стормінг), ділова нарада. Дані процедури хоча і є доволі громіздкими та складними, але мають на меті інтенсифікувати роботу експертів підвищити об'єктивність і всебічність їхніх оцінок, надати їм більшої глибини (П. Горностай та ін., 2018).

Метод тестування ґрунтується на використанні стандартизованих запитань і завдань, які мають певну шкалу значень. Цей метод використовується для оцінки знань, навичок або особистих характеристик особи через стандартизований тест або опитування.

Розмаїття соціально-психологічних методик для діагностики особистості та міжгрупової

взаємодії відкриває широкі перспективи, перетворюючи тести в самостійний інструмент емпіричного дослідження.

Сфери застосування тестів в соціальній психології: діагностика психологічних особливостей груп, вивчення міжособистісних та міжгрупових відносин, дослідження соціальної перцепції та соціальнопсихологічних якостей особистості, соціальної компетентності, стилів лідерства тощо.

Інструментом широкого застосування у соціальній психології є соціометричний тест, який є ефективним інструментом для вивчення соціальних відносин, інтеракцій та групової динаміки.

Метод соціометрії вперше запропонований американським соціальним психологом Джекобом Морено (1892–1974) для вивчення емоційно-психологічних відносин у малій соціальній групі, зокрема, взаємних симпатій та антипатій, статусно-рольових відносин між членами групи.

Соціометрія виявляє різні аспекти соціально-психологічної динаміки у малих група. Цей метод дозволяє: аналізувати соціально-психологічну структуру взаємовідносин у малих групах; встановлювати конкретні позиції членів групи у структурі взаємовідносин; виявляти формальних і неформальних лідерів та аутсайдерів; аналізувати зв'язки та взаємовідносини між мікрогрупами, вивчати їх взаємодію та динаміку.

Метод соціометрії використовує різноманітні графічні засоби, такі як соціометричні матриці та соціограми, для наглядного відтворення структури взаємин. Застосування соціометричних індексів дозволяє кількісно оцінити психологічні аспекти взаємин в групі. Однак, незважаючи на свою ефективність, метод соціометрії має обмеження, оскільки не надає можливості здобути інформацію про мотиви, які стоять за перевагами або відмовами в міжособистісних відносинах.

Метод експерименту метод дозволяє дослідникам вивчати причиннонаслідкові зв'язки між різними процесами і явищами та ефективно контролювати зовнішні впливи.

Суть експерименту полягає у довільному введенні експериментатором *незалежних змінних* (не залежить від досліджуваного явища) і контроль за ними, а також за змінами *залежних змінних* (залежить від експериментального впливу).

Соціально-психологічні експерименти поділяються на такі види: *лабораторний* — проводиться в спеціально створених штучних умовах лабораторії, де дослідники мають можливість контролювати та маніпулювати усіма аспектами експерименту; *польовий (природний)* — проводиться в реальних природних умовах, соціальних середовищах учасників експерименту; *констатуючий* виявляються певні особливості

соціально- психологічних явищ; *формуючий* — передбачає цілеспрямований вплив на психічне явище з метою формування в ньому певних якостей і властивостей у досліджуваній групі. Також можна виділити уточнюючий, критикуючий відтворюючий експерименти, кожен з яких застосовується згідно мети дослідження.

Приклади соціально-психологічних експериментів: вивчення впливу авторитету на підпорядкування та слухняність (експеримент Стенлі Мілграма); дослідження впливу групи на поведінку індивіда, зокрема встановлення зв'язків між конформізмом та важливістю завдання, віком, статтю або культурою (експерименти Соломона Аша); дослідження впливу обмеження свободи та тюремне оточення на психіку людини (експеримент Філіпа Зімбардо); дослідження міжгрупової взаємодії та конфлікту (експеримент Мюзафара Шеріфа) та ін.

Отже, методи дослідження в соціальній психології є ключовими елементами, що дозволяють науковцям організовувати і проводити наукове дослідження, розуміти та пояснювати складні соціальні явища та взаємодії між людьми.

1.4 НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

Сучасні дослідження у зарубіжній соціальній психології стосуються таких різноманітних явищ, таких як мотивація, роль свідомості та несвідомого у поведінці, вплив зовнішнього та соціокультурного середовища на формування і розвиток особистості, а також предметом уваги стають процеси атрибуції, групові процеси, атракція та афіліація, агресія, установки, соціалізація та інші аспекти соціальної взаємодії. Цей напрямок досліджень визначається та розвивається в межах різних теоретичних та методологічних напрямків, що створює умови для аналізу людської поведінки та взаємодії.

Теоретико-методологічний прогрес відбувається в контексті таких напрямків як: *психоаналіз* — концентрується на вивченні підсвідомих та несвідомих аспектів особистості та їх впливу на людину; *біхевіоризм* — зосереджений на вивченні спостережуваного та вимірюваного поведінкового виявлення; *когнітивізм* — акцентує увагу на вивченні пізнавальних процесів, таких як сприйняття, мислення, пам'ять, мовні процеси та орієнтована на моделювання мислення; *гуманістична психологія* — розглядає людину як активного суб'єкта, здатного до самореалізації

та пошуку сенсу життя; *інтеракціонізм* — зосереджується на осмисленні й аналізі соціальних взаємодій.

Психоаналітичний напрямок. У 1895 р. Зігмунд Фрейд (1856–1939) і Йозеф Брейер (1842–1925) почали застосовувати метод катарсису для лікування істерії. Ця подія вважається датою народження класичного психоаналізу, який суттєво вплинув на розвиток всіх галузей психології протягом ХХ століття і наразі є найбільш відомим напрямом психологічної науки і практики.

Важливою особливістю психоаналізу Фрейда, в контексті соціальнопсихологічного знання є його погляди на роль інстинктів у формуванні людської поведінки. На відміну від поглядів, які розглядали інстинкти як основу соціальної поведінки, Фрейд заперечував цей підхід. Він стверджував, що інстинктивні імпульси людини можуть потрапляти у конфлікт із інтересами суспільства. Фрейд розглядав множину інстинктів та бажань та поділив їх на дві основні групи: *інстинкти збереження роду*, які включають сексуальні аспекти, та *інстинкти смерті*, які асоціюються з деструктивними тенденціями. Такий підхід Фрейда до розуміння людської природи та впливу психічних факторів на соціальну взаємодію визначив психоаналітичний підхід у психології. Його концепції стали не лише об'єктом вивчення психоаналітиків, але й викликали

широкий інтерес учених у різних галузях психології та соціальних наук.

Неофрейдизм. Основними представниками неофрейдизму є: А. Адлер, К. Г. Юнг, Е. Еріксон, К. Хорні, Г. Салліван, Е. Фромм, В. Райх, Г. Маркузе. Неофрейдисти вважають, що провідну роль у становленні людини відіграють суспільно-культурні впливи і саме ці процеси спричиняють виникнення внутрішньо-особистісних конфліктів індивіда.

Одним із ключових положень є теза про визначальну роль раннього дитинства у формуванні характеру дорослої особистості, включаючи національний характер. Вони акцентують важливість сімейного виховання у виборі груп та лідерів у суспільстві. Неофрейдисти враховують взаємозв'язок соціально-психологічних аспектів з глибинними несвідомими процесами, розглядаючи формування моделей великих та малих груп на основі батьківсько-дитячих взаємовідносин.

А. Адлер (1870–1937) — австрійський психолог, психіатр, засновник власного напрямку — індивідуальної психології, вважав, що багато дій і мотивацій людини мають на меті компенсацію відчуття неповноцінності чи меншовартості, які можуть виникнути з різних причин, таких як дитячі переживання чи фізичні обмеження. Прагнення подолати *комплекс неповноцінності*

запускає процес розвитку особистості. К. Юнг (1875–1961) — швейцарський психіатр, психолог, основоположник аналітичної психології, надавав великого значення внутрішнім протистоянням особистості та прагненню до досягнення самості, через складний процес індивідуації. Юнг розробив концепцію колективного безсвідомого, всередині якого вроджені тенденції — *арехитипи*, що включають у себе спільний досвід та символіку усього людства, що значно розширювало бачення природи соціального. Е. Еріксон (1902–1994) — психолог, психоаналітик, в межах теорій «егопсихології», які відступають від класичного психоаналізу, представляючи людей як раціональних і здатних до усвідомлених рішень, запропонував концепцію психосоціального розвитку. У цій концепції Е. Еріксон визнає вплив соціальних факторів на формування особистості та висуває їх на передній план у процесі самовизначення. Його теорія зосереджена на ключовому понятті придбанні *его-ідентичності* в процесі розвитку особистості, на що впливають культурні чинники. Таким чином, на відміну від

Фрейда, теорія Е. Еріксона є психосоціальною, а не психосексуальною. К. Хорні (1885–1952) американський психоаналітик, психолог, як і інші неофрейдисти, дотримуючись основних принципів психоаналітичного напрямку, вважала, що психоаналіз має спиратись на більш

широку соціокультурну орієнтацію та також враховувати роль соціальних чинників у формуванні психіки людини. Г. Салліван (1892–1949) — американський психолог, психіатр, засновник «інтерперсональної теорії психіатрії» виніс на перший план важливість спілкування в процесі формування особистості. Його унікальний підхід полягав у систематичному вивченні між-особистісних контактів, приділяючи особливу увагу формуванню образів, що створюються за умови взаємодії з оточуючими людьми. Теорія Еріха Фромма (1900–1980), німецько-американського психолога та філософа, виходила за межі особистісних конфліктів. Фромм аналізував фундаментальні протиріччя людського існування, враховуючи дихотомії, такі як патріархальний та матріархальний принципи, авторитарна та гуманістична свідомість, егоїзм і альтруїзм. Він вбачав вирішення кризи сучасної цивілізації у відновленні гармонії між індивідом і природою, а також у створенні взаємозв'язку між особистістю та суспільством. Його бачення «здорового суспільства» ґрунтувалося на гуманістичних принципах, що враховували інтереси кожної людини та роль у колективному благополуччі.

Отже, неофрейдизм відрізняється від класичного фрейдизму тим, що, неофрейдисти розглядають психічні розлади не лише як індивідуальні порушення, але й як порушення міжособистісних

відносин. Такий підхід дозволяє враховувати соціальні контексти та динаміку міжособистісних відносин у вивченні психічних явищ, що робить їхню теорію важливим інструментом для розуміння взаємодії особистості та суспільства.

Біхевіоральний напрямок. Біхевіоризм (від англ. Behavior — «поведінка») — напрям психології, що визначав розвиток американської психологічної науки на початку ХХ ст. і встановив предметом психології поведінку. Засновник біхевіоризму є американський психолог Дж. Б. Вотсон (1878–1958), автор статті «Психологія з погляду біхевіориста» (1913), в якій розглядав людину з натуралістичних позицій і вважав, що людина «являє собою тварину, що відрізняється словесною поведінкою» (О. Ловка, Л. Борисенко, Л. Колесніченко, Л. Музичко, А. Тімакова, Д. Лавриненко, 2019). Біхевіоризм заперечує свідомість як предмет психології. Представники цього напрямку використовують реєстраційні методи, збір даних та фіксацію виключно зовнішніх проявів психічних процесів, зосереджуючись на спостереженні за поведінкою. Вони стверджують, що підлягає вивченню лише те, що доступне об'єктивному спостереженню.

Основною одиницею поведінки в біхевіоризмі є зв'язок між стимулом та реакцією ($S \rightarrow R$), який закріплюється у досвіді як навичка. Розвиток людини розглядається як накопичення

досвіду реагування на стимули та закріплення корисних реакцій.

Перші принципи біхевіоризму поширив у США Г. Олпортом. Він визнавав, що соціальна психологія досліджує рівень поведінки індивіда, де він може бути як стимулом, для іншого, або інший є стимулом для нього. Соціальна поведінка охоплює взаємодію, яка стимулює поведінку інших або сама є стимулом для них. Вона може бути представлена двома основними формами: лінійною ($A \rightarrow B \rightarrow C \rightarrow D \dots$) та круговою ($A \leftarrow \rightarrow B$). Прикладом лінійної поведінки є виконання наказу в армії, а круговою — обговорення під час бесіди (*О. Кудерміна та ін., 2020*).

Соціальними стимулами можуть бути мова, міміка, жести, дії та певні соматичні реакції. Реакції на соціальні стимули включають наслідкування, симпатію, обговорення, спільну роботу, зараження реакціями у натовпі тощо. Такий підхід сприяє вивченню поведінкових аспектів та їхньої взаємодії в соціальному контексті.

Необіхевіоризм. Представниками необіхевіоризму є: Едвард Ч. Толмен (1886–1959), Кларк Л. Халл (1884–1952), Беррес Ф. Скіннер (1904–1990). Необіхевіоризм, на зламі ХХ століття, відхиляючись від основних положень класичного біхевіоризму додаючи нові елементи в модель ($S \rightarrow R$) став реакцією на обмеження біхевіористичного підходу. Необіхевіористи водять

поняття «проміжних факторів» V (проміжних змінних) — потреби, установки, значення, антиципація тощо, які різною мірою впливають на процес формування звичок S-R та в свою чергу, здійснюють підсилююче або перешкоджаюче підкріплення (О. Ловка та ін., 2019).

Е. Толмен вперше заклав основи необієв'іоризму, критикуючи схему «стимул-реакція» в своїй книзі «Цільова поведінка тварин і людини» (1932). Він визнавав, що поведінка людини залежить від внутрішніх процесів, що опосередковують реакції, і пропонував розглядати її як мотивований процес, спрямований на досягнення мети. Таким чином, він вводив поняття цільової поведінки, що керується метою та спрямовується на її досягнення, замість простого реагування на стимул.

Ще одним видатним представником необієв'іоризму є Ф. Скіннер, який у своїй праці «Поведінка організмів» (1938) пропонує новий підхід «оперантного зумовлення», розглядаючи його як проміжну змінну. Він переосмислює традиційну модель «стимул-реакція», стверджуючи, що поведінка залежить від наслідків дій (оперантів), що впливають на ймовірність повторення цієї поведінки. Поняття «оперантного зумовлення» враховує внутрішні фактори, які визначають, як організм реагує на зовнішні подразники. В історії психології Скіннер визнається теоретиком

научіння, що вніс важливий внесок у розвиток психологічних теорій і практичних застосувань. Його підходи в програмованому навчанні дозволили систематизувати процеси навчання та визначити ефективні стимули для успішної адаптації та формування нових навичок.

Необіхевіоризм, який був домінуючим напрямком в психології після повоєнного періоду, зосереджувався на вивченні поведінки, почав зазнавати критики. Дослідники почали розглядати людський розум як ключовий елемент в розумінні поведінки і в 50-ті роки ХХ ст. необіхевіоризм став поступатися когнітивному підходу в дослідження соціально-психологічних явищ.

Когнітивний напрямок. Напрямок когнітивної психології виник у 60-ті роки ХХ століття, відзначаючи собою важливий етап у розвитку психологічних досліджень. Його представники, такі як Р. Аткінсон (нар.1929), Дж. Келлі (1905–1967), У. Найссер (1928–2012), С. Шехтер (1922–1997), внесли вагомий вклад у формування основних концепцій когнітивного підходу.

Когнітивні психологи критикують теорії научіння, вважаючи, що наголос на багаторазовому повторенні та позитивному підкріпленні представляє собою занадто спрощений підхід для розкриття різних аспектів людського мислення та розуміння. Вони висловлюють думку, що такий метод не враховує складні взаємозв'язки та

індивідуальні особливості, які можуть впливати на ефективність навчання.

В свою чергу, когнітивна психологія зосереджується на дослідженні психічних пізнавальних процесів, таких як сприйняття, увага, мислення, пам'ять, мовлення та процесах розв'язання завдань, прийняття рішення. Її ідеї визнаються в працях вчених, які відіграли важливу роль у формуванні та розвитку цього напрямку, таких як К. Левін (1890–1947), Т. Ньюком (1903–1984), Ж. Піаже (1896–1980), Л. Фестінгер (1919–1989), С. Московічі (1925–2014) та інші.

Серед когнітивних теорій слід відзначити концепцію швейцарського психолога Ж. Піаже, який зазначав, що когнітивний розвиток відбувається через послідовні стадії, що виникають внаслідок взаємодії факторів, таких як дозрівання нервової системи, накопичення досвіду, розвиток мовлення і виховання. Водночас важливим є той факт, що всі діти проходять ці стадії у заздалегідь визначеній послідовності, і блокування когнітивного розвитку може відбутися при недостатності будь-якого з цих факторів (О. Ловка та ін., 2019).

С. Шехтер і Д. Зінгер, провівши ряд емпіричних досліджень, розробили *двофакторну теорію емоцій*, згідно якої емоції виникають як результат взаємодії двох факторів: фізіологічної активації та когнітивного оцінювання. За цією теорією, емоції не тільки відображають фізіологічні

реакції на зовнішні стимули, але і включають інтерпретацію цих реакцій. Таким чином, емоції є результатом взаємодії фізіологічних змін та когнітивного оцінювання подій. Про важливість когнітивних (пізнавальних) процесів індивіда у формуванні соціальної поведінки зазначали також К. Левін і Ф. Гайдер.

Американський психолог Л. Фестінгер вніс вагомий внесок у розуміння соціально-психологічних явищ, створивши теорії когнітивного дисонансу та соціального порівняння. Згідно з *теорією когнітивного дисонансу*, люди відчують дискомфорт при конфлікті внутрішніх переконань чи цінностей і зовнішніх подій чи власних вчинків. Цей дискомфорт мотивує їх змінювати переконання, дії або раціоналізувати ситуацію. *Теорія соціального порівняння* досліджує процес порівняння з іншими для оцінки власного статусу чи навичок. Вона розвиває ідею когнітивного дисонансу, зосереджуючись на впливі порівнянь на самопочуття та мотивацію людини.

Серед когнітивних теорій виділяються ідеї відомого американського психолога Джерома Брунера (1915–2016), чия концепція визначається твердженням, що кожне сприйняття обов'язково включає акт категоризації. Кожен сприйнятий об'єкт набуває смислу в залежності від приналежності до певного класу перцептів чи категорії. Категорії функціонують як правила класифікації,

а сприйняття формує «модель світу». При прийнятті перцептивних рішень важливим є внесок суб'єкта сприйняття, оскільки оцінка сприйнятого постійно пов'язана з соціальними аспектами та конкретними обставинами життя.

У 60-х роках ХХ ст. у Франції запропоновано концепцію «соціальних уявлень», яка виступала антитезою американському біхевіоризму. Автор цієї концепції С. Московічі визначав соціальний контекст як ключовий фактор у формуванні уявлень та переконань. Він наголошував, що соціальне середовище суттєво впливає на утворення уявлень, враховуючи культурні, історичні та соціальні впливи на когнітивні процеси. Ця теорія визначилася як важливий крок у визнанні соціального мислення та впливу соціокультурного контексту на формування індивідуальних уявлень та переконань.

Отже, на зламі 50–60-х років ХХ століття когнітивізм розпочав активно формувати соціальну психологію. Відмовившись від концепції «стимулреакція», когнітивісти створили модель «людини когнітивної», наголошуючи на важливості внутрішніх процесів, мислення та усвідомлення в розумінні соціальної поведінки. Вже у 1980-х роках когнітивізм набуває широкої популярності серед науковців, і понад три чверті американських соціальних психологів визнали його своїм основоположним напрямом.

Гуманістичний напрямок. На противагу психоаналізу та біхевіоризму виникає новий і перспективний напрям в психології гуманістична психологія, яка відзначається поглядами на людину як на здорову творчу особистість, здатну до саморозвитку та розкриттю свого потенціалу.

Авторами цього напрямку стали визначні американські психологи Абрахам Маслоу (1908–1970) та Карл Роджерс (1902–1987). Вони вперше висунули ідею самореалізації та самоактуалізації як ключових концепцій для розуміння людської природи. Гуманістична психологія також включає в себе внески таких вчених, як Гордон Олпорт (1897–1967), Генрі Мюррей (1893–1988), Ролло Мей (1909–1988), Віктор Франкл (1905–1997). Гуманістичний напрямок акцентує увагу на позитивних аспектах людського досвіду, розглядаючи особистість як активного учасника у власному самовизначенні та розвитку. Також він надає новий погляд на взаємодію між індивідом та його середовищем, розкриваючи потенціал людини для творчості, самореалізації та психосоціального добробуту.

Так, А. Маслоу вважав мотивацію ключовим елементом особистості, визначаючи її вирішальний вплив на всю структуру особистості. Його теорія включає дві основні категорії мотивів: дефіцитарні мотиви та мотиви росту. *Дефіцитарні мотиви* спрямовані на зменшення напруги

та усунення невдоволеності, в той час як *мотивація росту*, або *метамотивація*, націлена на активний пошук нових переживань і досягнень. Маслоу визначав ряд метапотреб, таких як *істина, краса, справедливість*, які становили ключові елементи самоактуалізації. Згідно з його теорією, ці потреби є вродженими та біологічно притаманними людині, аналогічно дефіцитарним потребам. В разі невдачі у задоволенні метапотреб виникають симптоми, такі як *анатія, цинізм і відчуження*. Ці вияви слугують індикаторами метапатологій, які можуть виникнути у людей, які не в змозі реалізувати свої метапотребби в повсякденному житті. У 1943 році він представив ієрархію потреб, відому як «Піраміда Маслоу», яка включає фізіологічні потреби; потреби в безпеці; соціальні потреби; потреба в пошані; потреба в самореалізації, самоактуалізації. Згідно А. Маслоу, сутність людини первісно є позитивною і спрямована на постійний розвиток.

Також на вродженості потенціалу процесів розвитку особистості наголошував і К. Роджерс. Згідно його поглядів активність кожної людини регулюється об'єднуючим мотивом, відомим як «тенденція самоактуалізації». Ця тенденція означає прагнення перебудовувати свою особистість та своє ставлення до життя, зробивши їх більш зрілими.

Інший представник гуманістичного напрямку В. Франкл у фундаментальній праці «Людина у пошуках смислу» (1946), представив власний досвід виживання в концентраційних таборах під час Другої світової війни, що стало основою для створення логотерапії. Цей підхід ґрунтується на принципі прагнення особистості знаходити смисл у своєму житті (О. Ловка та ін., 2019).

Отже, гуманістичний напрям в психології, що виник на противагу біхевіоризму і психоаналізу, вніс свій вклад у розвиток соціальної психології, змінюючи підходи до розуміння та дослідження соціальних взаємодій через призму особистісного визначення, важливості самореалізації та самоактуалізації як ключових аспектів особистісного розвитку.

Інтераціоналістський напрям. Інтераціоналізм (від *англ.* «interaction» — взаємодія) став іншою антитезою біхевіоризму в соціальній психології США. В соціальну психологію він прийшов з соціології. Головним джерелом становлення даного напрямку стало вчення Дж. Міда (1863–1931), відомого під терміном «символічний інтераціоналізм».

Символічний інтераціоналізм — це інтеракція, властива тільки людині й припускає створення, передачу, інтерпретацію символів, значень і дії індивіда на їхній основі. Згідно з цією концепцією, все інше соціальний контекст, навколишнє

середовище та сам індивід виникають як наслідок взаємодії між окремими індивідами. Це відбувається за допомогою символів, таких як мова, жести, письмо та інші знаки. В рамках символічного інтеракціонізму взаємодія розглядається як складний процес переговорів, під час якого обидві сторони прагнуть досягти спільного розуміння ситуації. Учасники взаємодії формують уявлення про інших та ситуацію, які вважаються очевидними, визнаються суспільством як базові концепції (І. Танчин, 2005).

Основні тези символічного інтеракціонізму викладено в праці Герберта Блумера (1900–1987) «Символічний інтеракціонізм: перспективи і метод» (1969), які можна сформулювати наступним чином: людська діяльність та сприйняття об'єктів ґрунтується на наданні їм значень, які формуються індивідами; ці значення є результатом соціальної взаємодії та обміну символами між індивідами (інтеракції); зміна та застосування цих значень відбувається через інтерпретацію символів в процесі взаємодії.

В межах символічного інтеракціонізму сформувалися теорії, що мають вагому значущість для розвитку соціальної психології:

- *теорії ролівої поведінки* — розглядають людську поведінку як систему ролей, що визначаються нормами, очікуваннями та стереотипами соціальної взаємодії, а також враховують

вплив соціального оточення на формування та виконання ролей особистістю (І. Гоффман, М. Дойч, Р. Лінтон, Т. Сарбін та ін.);

- *теорії референтної групи* — вивчають різні аспекти взаємодії індивіда із групами, такі як референтність, конформізм, взаємодія і відмінність між внутрішньою та зовнішньою референтністю (Г. Келлі, Т. Ньюком, Р. Мертон, Г. Хайман, М. Шериф та ін.).

Так, Р. Лінтон (1893–1953) американський антрополог, вніс важливий внесок у розвиток соціокультурної антропології, представивши концепцію «статусу» та «ролі». Запропонована Е. Гоффманом (1922–1982), концепція «соціальної драматургії» розглядає соціальні взаємодії як виставу, де кожен індивід грає певну роль перед іншими. Дж. Тібо і Г. Келлі представили концепцію, відому як «теорія взаємодії результатів», яка важливою для розуміння і аналізу соціальних відносин, визначаючи їхній успіх та тривалість через баланс між винагородами та втратами учасників взаємодії. Т. Ньюком (1903–1984) — американський соціолог, здійснив важливий внесок у розвиток теорії комунікації. Його основна теорія, відома як «*теорія комунікативних актів*», спрямована на розуміння взаємодії між людьми в процесі комунікації. Зокрема, взаємодія між двома особами може впливати на їхні ставлення і сприйняття третіх осіб або об'єктів.

Отже, визначною особливістю інтеракціоністського підходу є його походження з соціології, а не з традиційних психологічних течій, як це було в інших напрямках соціальної психології. Інтеракціонізм визначає, що поведінка та розвиток індивіда є складними процесами, що виникають в результаті взаємодії різноманітних факторів, які включають соціальні, культурні та індивідуальні аспекти, водночас аналіз особливостей соціальних зв'язків зводився до міжособистісного спілкування.

Теорія екологічних систем У. Бронфенбреннера (1917–2005) американського психолога є теорією соціалізації та розвитку дитини. Екологічна модель Бронфенбреннера є основою, яка може бути використана для розуміння складних систем, які впливають на розвиток людини. Вона підкреслює важливість факторів середовища та соціальних впливів у формуванні розвитку та поведінки; використовує цілісний підхід, припускаючи, що розвиток дитини передбачає динамічну взаємодію між факторами середовища, суспільства, біологічними та психологічними факторами (К. Cherre, 2023; Tudge J., Maria Rosa E., 2020).

Теорія екологічних систем Бронфенбреннера включає наступні рівні зовнішнього впливу:

1. *Мікросистема*: найближче середовище, де відбувається безпосередня взаємодія, наприклад,

сім'я, школа, робоче місце; 2. *Мезосистема*: взаємодія між групами мікросистеми, наприклад, взаємодія сім'ї та школи; 3. *Екзосистема*: вплив середовищ, в яких людина не активним учасником, наприклад, соціальні служби, засоби масової інформації, державна політика тощо; 4. *Макросистема*: культурні, соціальні та інституціональні фактори, які формують і визначають інші системи; 5. *Хроносистема*: аспекти часу в системі, включаючи історію та розвиток суспільства.

Мікросистема це внутрішній рівень, що складається з найближчого оточення індивіда. Сюди входять люди, з якими людина щодня спілкується, включаючи членів сім'ї, друзів, школи або дитячого садка, однокласників, групи однолітків, учителів та ін. Всі вони мають суттєве значення у формуванні особистості, детермінуючи ті чи інші якості, а також її навчання, формування цінностей та переконань.

Оновлена теорія Бронфенбреннера пропонує два типи мікросистем: фізичні та віртуальні. Враховуючи важливість впливу цифрових технологій на сьогодишню молодь, важливо усвідомлювати, як віртуальне середовище може впливати на розвиток дитини (К. Cherre, 2023).

Мезосистема — це наступний рівень моделі, що складається з усіх взаємозв'язків і взаємодій між мікросистемами. Дана система передбачає зв'язки між групою однолітків і сім'єю, між

сім'єю та громадою. На цьому рівні з'єднані різні мікросистеми і зміни в одній мікросистемі можуть потім вплинути на інші. Також слід зазначити, що вплив мезосистеми на розвиток дитини виявляється не лише через зовнішній вплив, але й через внутрішній світ самої дитини. Що для однієї дитини є значущим, для іншої може бути віддаленим та байдужим.

Екзосистема має відношення до тих рівнів соціального середовища або суспільних структур, які знаходяться поза сферою безпосереднього спілкування індивіда. Цей рівень охоплює соціальний контекст, у якому живе дитина, та інші аспекти навколишнього середовища, включаючи державну політику, соціальні служби, місця роботи батьків, ресурси громади та засоби масової інформації, район проживання. Наприклад, державна політика та ресурси громади впливають на доступ дитини до медичної допомоги, якісного догляду за дітьми та освіти.

Макросистема включає ширше суспільство та складається з культурних моделей і цінностей, зокрема їхніх домінуючих переконань та ідей, а також політичних та економічних систем, які сприяють індивідуальному розвитку. Ці культурні переконання часто поділяють групи людей зі схожою історією чи ідентичністю, можуть змінюватися з часом, також можуть відрізнятися залежно від географічного положення

та соціально-економічного статусу (К. Cherre, 2023). Наприклад, діти на охоплених війною територіях розвиватимуться інакше, ніж діти в мирному середовищі («What is Bronfenbrenner's Ecological Systems Theory?», 2019).

Хроносистема є зовнішнім рівнем моделі, що враховує роль, яку відіграє час у впливі на індивідуальний розвиток. Це включає особистий досвід, який відбувається протягом життя, різноманітні життєві переходи, які переживають люди, історичні події та суспільні зміни. Виклики та зміни, які можуть вплинути на розвиток дитини, включаючи народження братів і сестер, переїзд на нове місце, розлучення батьків і смерть членів сім'ї, можуть вплинути на динаміку або структуру сім'ї.

Отже, теорія екологічних систем У. Бронфенбреннера пропонує комплексну основу для розуміння багатьох чинників, які впливають на розвиток особистості. Окрім опису різних рівнів впливу, теорія також описує динамічну взаємодію, яка відбувається між різними рівнями, від прямих зв'язків на рівні мікросистеми до ширших суспільних, культурних і часових факторів, які відіграють певну роль у формування та розвитку особистості.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Охарактеризуйте передумови виникнення соціальної психології.
2. Які важливі досягнення були притаманні різним історичним етапам становлення і розвитку соціально-психологічного знання?
3. Порівняйте між собою перші соціально-психологічні теорії, виділивши їхні сильні і слабкі сторони.
4. Коли і де соціальна психологія постала як окрема наука? Схарактеризуйте процес її виокремлення.
5. Як відбувалися становлення і розвиток соціальної психології в Україні?
6. Що вивчає соціальна психологія? Дайте визначення предмета цієї науки.
7. Схарактеризуйте структуру соціальної психології як психологічної науки.
8. Назвіть основні методи дослідження соціальної психології та проаналізуйте їх з погляду їхніх дослідницьких можливостей та обмежень.
9. Назвіть напрямки розвитку соціальної психології та охарактеризуйте їх роль у розвитку соціально-психологічного знання.
10. Як Ви розумієте взаємозв'язок між мікросистемою, мезосистемою, екзосистемою і макросистемою в соціально-екологічній теорії У. Бронфенбреннера?

ЛІТЕРАТУРА

1. Загальна психологія. Теоретико-методологічні основи науки : навч. посіб. / О. В. Ловка, Л. Л. Борищенко, Л. А. Колесніченко, Л. В. Музичко, А. В. Тімакова, Д. Г. Лавриненко / за заг. ред. О. В. Ловкої. К. : КНЕУ, 2019. 390 с.

2. Історія психології: від античності до початку ХХ століття : навч. посіб. / авт-уклад. О. П. Коханова. НВП «Інтерсервіс», 2016. 235 с.

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

4. Ложкін Г. В., Волянчук Н. Ю. Психологія праці. Хмельницький : ХНУ, 2013. 191 с.

5. Ложкін Г. В., Комаровська В. Л. Економічна психологія : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : ДП Вид. дім «Персонал», 2014. 412 с. Бібліогр. : с. 401–411.

6. Москаленко В. В. Соціальна психологія : підручник. Вид. 2-ге, перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 688 с.

7. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с.

8. Поліщук В. М. Соціальна психологія (програмні основи, змістові модулі, інформаційне забезпечення) : навч. посібник. Суми : Університетська книга, 2021. 217 с.

9. Соціальна психологія в Україні : довідник / за ред. М. М. Слюсаревського ; упоряд. І. І. Ревера,

С. Є. Фіськович ; Ін-т соц. та політ. психології НАПН України. Вид. друге, перероб. і допов. Київ : Талком, 2019. 324 с

10. Ставицька С. О., Отич Д. Д. Соціальна психологія: хрестоматія. Навч. посібник. К. : Каравела, 2018. 330 с.

11. Сурякова М. В., Панфілова Г. Б., Склянська О. В. Соціальна психологія (з основами соціально-психологічного тренінгу) : навч. посібник [електронне видання]: Дніпро: Середняк Т. К., 2021, 150 с.

12. Танчин І. З. Соціологія : навч. посіб. Видвець: Львів : Укр. акад. друкарства, 2005. 360 с.

13. Філософія : навч. посібник [Електронний ресурс] / Ю. М. Вільчинський, Л. В. Северин-Мрачківська, О. Б. Гаєвська та ін. Київ : КНЕУ, 2019. 368 с.

14. Biswas-Diener, R. An introduction to the science of social psychology. In R. Biswas-Diener & E. Diener (Eds), Noba textbook series: Psychology. Champaign, IL : DEF publishers. 2023. URL: <http://noba.to/s64y5c2m>

15. Cherre K., Comprehensive Guide to the Bronfenbrenner Ecological Model. Published on August 16, 2023. URL: <http://surl.li/pvrgl>

16. Rajiv Jhangiani and Dr. Hammond Tarry. Principles of Social Psychology 1st International H5P Edition. 2022. URL: <http://surl.li/pvrgc>

17. Tudge J., Maria Rosa E. Bronfenbrenner's ecological theory. In: Hupp S, Jewell J, eds. The Encyclopedia of Child and Adolescent Development. 1st ed. Wiley; 2020. doi:10.1002/9781119171492.wecad251

18. What is Bronfenbrenner's Ecological Systems Theory? The Psychology Notes Headquarters. 2019. URL: <http://surl.li/pvrfl>

ГЛОСАРІЙ

Бесіда — це метод для збору інформації про індивідуально-психологічні особливості через безпосередню усну комунікацію в рамках спеціальної програми.

Експеримент — це емпіричний метод, під час шляхом штучної та контрольованої зміни умов, напрямку або характеру процесу створюються можливості вивчення властивостей об'єкта у певних умовах.

Інтерв'ю — це форма опитування, яке проводиться дослідником у формі питань-відповідей з опитуваним (респондентом).

Когнітивний дисонанс — внутрішній психічний конфлікт у свідомості індивіда, який виникає при зіткненні суперечливих знань, ідей або переконань стосовно певного об'єкта чи явища.

Контент-аналіз — це формалізований метод вивчення текстової і графічної інформації, що включає переведення досліджуваної інформації в кількісні показники та її статистичне опрацювання.

Метод «Дельфі» — систематичний збір інформації про об'єкт прогнозування шляхом опитування експертів та узагальнення даних.

Метод аналізу документів — це спосіб будування знань про соціальнопсихологічні явища з матеріалів, створених для передавання та збереження інформації.

Метод анкетування — це збір інформації за допомогою структурованих анкет, що містять прямі та непрямі запитання, які можуть бути закритими, відкритими або змішаними.

Метод експертної оцінки — це спосіб отримання соціально-психологічної інформації спеціально відібраними експертами, які володіють спеціалізованими знаннями або досвідом в конкретній області.

Метод спостереження — це метод збору інформації, який включає безпосереднє, цілеспрямоване й систематичне сприйняття та реєстрування соціально-психологічних явищ (чинників поведінки та діяльності) у природних або лабораторних умовах.

Метод тестування це метод, який ґрунтується на використанні стандартизованих запитань і завдань, що мають певну шкалу значень.

Метод фокус-груп — це метод неформалізованого групового інтерв'ю, який використовується для збору даних у неформальному груповому спілкуванні.

Мозковий штурм (брейншторм) — це метод генерації творчих ідей у процесі розв'язання наукових чи технічних проблем для стимулювання творчого мислення.

Опитування — це отримання інформації про об'єктивні чи суб'єктивні (думки, настрої, мотиви, відносини тощо) факти зі слів опитуваних.

Соціальна інгібіція (від *лат. inhibere* — стримувати, зупиняти) зниження активності суб'єкта через наявність соціального оточення.

Соціальна психологія — галузь психологічної науки, що досліджує вплив присутності інших на думки, почуття та поведінку, закономірності діяльності та спілкування особистості в групі, а також психологічні характеристики цих груп.

Соціальна фасилітація (*англ.* social facilitation) підвищення активності індивіда та посилення домінантних реакцій у групових умовах порівняно з індивідуальним виконанням тієї ж діяльності.

Соціометричний метод — вид опитування для кількісного виміру та аналізу структури міжособистісних відносин в малих соціальних групах, фіксуючи зв'язки переваг серед членів групи в ситуаціях вибору.

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ

Ольга Москаленко

2.1 ОСОБИСТІСТЬ ЯК ПРЕДМЕТ ВИВЧЕННЯ

Людина як об'єкт пізнання перебуває в центрі дослідження ряду наукових дисциплін, таких як філософія, педагогіка, психологія та ін. Вона пов'язана з навколишнім світом системою різноманітних відносин і зв'язків, які конкретизуються через поняття «індивід», «індивідуальність», «особистість».

«**Людина**» є найбільш загальним поняттям — це біосоціальна істота, якій притаманні свідомість, мова, вищі психічні функції. Поняття «**індивід**» позначає конкретну людину, носія загальних спадкових якостей роду *Homo sapiens*.

«**Індивідуальність**» — сукупність особливостей і певних властивостей людини, які характеризують її неповторність і виражаються у рисах характеру, у специфіці інтересів, якостей. Індивідуальність може виявлятися в інтелектуальній,

емоційній, вольовій сфері чи одразу в усіх сферах психічної діяльності. Індивідуальність є найяскравішою ознакою особистості.

Поняття «*особистість*» — розкриває соціально-психологічну сутність людини, яка формується в результаті засвоєння індивідом суспільних форм свідомості і поведінки, суспільно-історичного досвіду людства. Особистістю ми стаємо під впливом суспільства, в процесі виховання, навчання, взаємодії, спілкування. Насамперед, особистість — соціальна істота, суб'єкт пізнання, активний діяч суспільного розвитку. Особистістю не народжуються — нею стають протягом життєдіяльності в суспільстві, в процесі соціалізації.

Таким чином, «особистість» є інтегральним поняттям, яке характеризує людину як об'єкта і суб'єкта біосоціальних відносин і об'єднує в ньому загальнолюдське, соціально специфічне та індивідуально-неповторне. Її змістовними (ключовими) ознаками є: цілісність, унікальність, активність, відкритість, саморозвиток і саморегуляція (С. Максименко, 2007).

Оскільки соціальна психологія виникла на перетині психології і соціології, то важливим аспектом дослідження особистості є виявлення яким чином, у яких конкретних групах особистість, з одного боку засвоює соціальні впливи, а з другого — як вона реалізує свою соціальну сутність. Щоб з'ясувати особливості формування

властивостей особистості, у тому числі й соціально-психологічних, необхідно розглядати її життя в суспільстві, її рух у системі суспільних відносин.

Наукове бачення взаємозв'язку особистості і суспільства пов'язане з розумінням її як цілісної системи з професійними, національними, сімейнопобутовими, психологічними та іншими ознаками, які формуються в процесі взаємин людини з іншими людьми, соціальними групами, суспільством. При цьому в поняття «соціальне» входять умови життєдіяльності людини, особливості суспільних відносин, виробництва, соціальних інститутів, специфіка системи виховання, поширення інформації, які визначають поведінку людини і водночас самі зумовлені її соціальною активністю та творчою діяльністю. Отже, особистість у своєму розвитку відтворює досягнення історії людської культури та цивілізації.

Утверджуючи свою індивідуальність і неповторність у цій взаємодії, виявляючи активність, особистість намагається реалізувати себе як професіонала у діяльності та соціальних відносинах.

Соціально-психологічна компетентність особистості — сукупність спеціальних комунікативних, перцептивних та інтерактивних знань, які дають змогу орієнтуватися у соціальних ситуаціях, міжособистісних відносинах (взаємодія, відображення соціальних оцінок, регуляція

поведінки тощо), приймати правильні рішення та досягати визначених цілей.

Розвиток соціально-психологічних властивостей відбувається в єдності внутрішньої психічної та зовнішньої практичної діяльності: з одного боку, соціально-психологічні властивості особистості виявляються, формуються і розвиваються в соціумі, з другого — соціальне середовище, володіючи багатьма рівнями свободи, значною мірою визначається особистісними комунікативними якостями та перцептивно-інтерактивними можливостями людини.

Особистість не тільки цілеспрямована, але й самоорганізуюча система. Об'єктом її уваги і діяльності є не лише зовнішній світ, а й вона сама, що виявляється у почутті «Я», яке є уявленнями про себе, самооцінкою, програмою самовдосконалення, здатністю до самостереження, самоаналізу і саморегуляції. (В. Москаленко, 2008). Особистість — це відкрита, незастигла цілісність, що постійно змінюється, самовизначаючись у соціокультурному просторі та індивідуально-психологічному часі. Вона є інструментом оволодіння власною поведінкою та життям, власним майбутнім. Існування особистості полягає в постійному перетворюванні засвоюваної культури в живу індивідуальну життєтворчість. Бути особистістю — значить мати активну життєву позицію, здійснювати вибір, оцінювати наслідки прийнятого

рішення і відповідати за них перед собою і суспільством, в якому живеш. (Слюсаревський, 2018)

Таким чином, особистість як предмет дослідження необхідно розглядати як цілісне утворення, унікальну систему, результат взаємодії сукупності зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на людину в процесі її становлення і розвитку в соціумі.

2.2 (СОЦІАЛЬНА УСТАНОВКА ОСОБИСТОСТІ

Особливості реагування людини на оточуюче середовище та різноманітні події і ситуації, пов'язані з дією соціальних установок, які є одними з основних соціально-психологічних характеристик особистості.

Соціальна установка — стійке, фіксоване утворення особистості, що надає стабільності та спрямованості її діяльності, поведінці, уявленням про світ і саму себе. Установка свідчить про готовність людини діяти певним чином, що зумовлює швидкість її реагування на ситуацію та деякі ілюзії сприймання.

У західній соціальній психології для позначення соціальних установок використовується термін «атитюд», який в 1918 р. запропонували У. Томас і Ф. Знанецкий. *Атитюд* визначається як «психологічне переживання індивідом цінності,

значення, сенсу соціального об'єкта». В якості соціального об'єкту можуть виступати особи, групи, соціальні норми, соціальні явища, організації, соціальні інститути (економіка, шлюб, політика), країни тощо. Атитюд також розумівся, як певний стан свідомості та нервової системи, що виражає готовність до реакції на основі попереднього досвіду. Атитюд є латентним (прихованим) ставленням до соціальних ситуацій та об'єктів і характеризується модальністю.

Значний внесок в розробку *теорії установки* здійснив грузинський психолог Д. Узнадзе. Він визначив її, як цілісний динамічний стан готовності людини до певної активності. Важливими ознаками установки є інтенсивність позитивного чи негативного афекту, тобто ставлення до певного психологічного об'єкта та її латентність, або недоступність для прямого спостереження.

Структуру соціальної установки, або атитюду утворюють такі компоненти:

- 1) *когнітивний* компонент включає знання, думки, твердження стосовно об'єкта установки;
- 2) *афективний* компонент характеризує ставлення до об'єкта, виражене в емоціях (почуттях, переживаннях), які він викликає;
- 3) *конативний* компонент характеризує готовність до певної поведінки.

Проте, ряд науковців наголошують на суперечності між зазначеними компонентами

структури, доводячи, що когнітивний компонент включає певну оцінку об'єкта як позитивного чи негативного, а конативний — містить оцінку дії стосовно предмета установки. В реальному житті дуже важко відокремити когнітивний та конативний компоненти від афективного. Окрім того, установки людини не завжди збігаються з її реальними вчинками.

Таким чином, в структурі соціальної установки, зазначені компоненти можуть бути як *узгодженими* (мають однакову спрямованість), так і *неузгодженими* (суперечать один одному). Узгоджена соціальна установка викликає послідовні, позитивні чи негативні дії. Неузгоджена, навпаки, породжує амбівалентні почуття і непослідовні дії. Яскравим прикладом неузгодженої соціальної установки є експеримент, присвячений проблемі дискримінації в американському суспільстві та етнічним і расовим стереотипам, проведений Річардом Лап'єром в США в 30-х роках 20-го ст.

У результаті дослідження було виявлено соціально-психологічний феномен невідповідності між реальною поведінкою людини та висловленими нею настановами, намірами та цінностями, які вона визнає як властиві їй. Даний феномен отримав назву «парадокс Лап'єра». Висловлені людиною настанови, що їх вона, як сама заявляє, дотримуватиметься, не збігаються з її

реальною поведінкою в ситуаціях, в яких ці настанови мали б реалізуватись. Ці настанови не дають змоги прогнозувати реальну поведінку цієї особи.

Важливо наголосити, що психологи того часу вважали, що заявлені людиною позиції реалізуються в поведінці і, виходячи з цього, активно розробляли опитувальники, щоб визначити соціальні установки. При цьому, цілком очевидно, очікували, що в реальних ситуаціях люди поводитимуться так, як висловились. Лап'єр звернув увагу на те, що висловлену суб'єктом установку слід розуміти лише як «символічну відповідь на гіпотетичну ситуацію». Він досить переконливо продемонстрував, що відповіді людини щодо того, як вона поводитиметься в тій чи іншій гіпотетичній ситуації, не є прогностичними і що абсолютної відповідності між «символічною» та реальною поведінкою не слід очікувати. «Люди говорять одне, а роблять зовсім інше», — показав Лап'єр в своєму експерименті. Висловлені вербальні соціальні установки не пов'язані або ж надто слабо пов'язані з реальною поведінкою.

Водночас, варто зазначити, що соціальна установка виконує ряд функцій. Так, у функціональній теорії Д. Катца здійснено спробу інтегрувати уявлення про установку з різних теоретичних напрямків, таких як біхевіоризм, психоаналіз, гуманістична психологія та когнітивізм.

Функціями установки є:

- інструментальна (приспосувальна, адаптивна);
- Его-захисна;
- вираження цінностей;
- організація знань.

Так, інструментальна функція виявляється через адаптивні тенденції поведінки людини, допомагає збільшити винагороди та зменшити втрати. Атитюд направляє суб'єкта до тих об'єктів, які служать досягненню його цілей, а також допомагає людині заслужити схвалення і бути прийнятим іншими людьми, оскільки інші люди більш позитивно налаштовані до людей з подібними установками.

Его-захисна функція — атитюд сприяє вирішенню внутрішніх конфліктів особистості, захищає людей від отримання неприємної інформації про самого себе і про значущі для нього соціальні об'єкти. Люди часто діють і думають таким чином, щоб захистити себе від неприємної інформації. Так, наприклад, щоб підвищити свою власну значущість або ж значущість своєї групи, людина часто вдається до формування негативного атитуду по відношенню до членів аутгрупи.

Функція вираження цінностей (функція цінності, самореалізації) — атитюди дають людині можливість висловити те, що важливо для неї й організувати свою поведінку відповідним чином.

Здійснюючи певні дії відповідно до свого ати-тюдю, людина реалізує себе у відношенні до соціальних об'єктів. Ця функція допомагає людині самовизначитися.

Функція організації знань — полягає в прагненні людини до впорядкування навколишнього світу. Атитюди допомагають людині осмислити дійсність, «пояснюють» події, які відбуваються, або дії інших людей. Атитюд дозволяє уникнути почуття невизначеності та незрозумілості, допомагає впорядкувати та інтерпретувати події. (Шахова О., 2019)

Значний вплив на розвиток теорії соціальної установки, здійснив В. Ядов — автор установчопозиційного (диспозиційного) підходу до структури особистості. У його концепції, *диспозиція* — це комплекс зафіксованих у соціальному досвіді схильностей, готовності до певного сприйняття та оцінки умов діяльності, власної активності і дій інших, а також готовність до певної поведінки за цих умов. Тобто, диспозиція значною мірою зближується з поняттям установки (атитюдом).

Диспозиційна концепція розглядає диспозиції особистості як ієрархічно організовану систему з кількома рівнями:

— перший (нижчий) — *елементарні фіксовані установки* без модальності (переживання «за» чи «проти») та когнітивних компонентів

формуються на основі вітальних потреб в найпростіших ситуаціях;

— другий — *соціальні фіксовані установки*, або атитюди — складніші диспозиції, які формуються на основі потреби людини у спілкуванні, що здійснюється в малій групі;

— третій — *базові соціальні установки*, або загальна спрямованість інтересів особистості на конкретну сферу соціальної активності, мають трьохкомпонентну структуру і виражають ставлення не стільки до певного об'єкта, скільки до певних більш значущих соціальних сфер;

— четвертий (вищий) — *система ціннісних орієнтацій особистості* щодо цілей життєдіяльності та засобів досягнення цих цілей формується на основі вищих соціальних потреб особистості і детермінована загальними соціальними умовами, типом суспільства, системою її економічних, політичних, ідеологічних і культурних принципів.

Головна функція диспозиційної системи — психічна регуляція діяльності та поведінки суб'єкта в соціальному середовищі.

Кожен з рівнів диспозиції відповідає за регуляцію певного рівня поведінки. Перший рівень регулює «поведінкові акти», тобто безпосередні реакції суб'єкта на актуальну предметну ситуацію. Другий — регулює вчинки особистості. Вчинок є елементарною соціально значущою «одиницею» поведінки. Доцільність вчинку

виражається у встановленні відповідності між простою соціальною ситуацією і соціальними потребами суб'єкта. Третій рівень регулює деякі системи вчинків, що утворюють поведінку в різних сферах життєдіяльності, де людина переслідує більш віддалені цілі, досягнення яких забезпечується системою вчинків. Четвертий — регулює цілісність поведінки, або власне діяльність особистості. Цілепокладання на цьому рівні являють собою «життєвий план», важливим елементом якого є віддалені цілі, пов'язані з головними соціальними сферами діяльності людини. Така ієрархічна система є результатом попереднього досвіду і впливу соціальних умов. Вищі рівні здійснюють загальну саморегуляцію поведінки, нижчі є відносно самостійними — вони забезпечують адаптацію особистості до конкретних мінливих умов.

Отже, залежно від того на який об'єктивний чинник діяльності спрямована установка, виокремлюють три рівні регуляції поведінки *сміслові*, *цільові* та *операційні* атитюди. *Сміслові* атитюди містять інформаційний (світогляд людини), емоційний (симпатії, антипатії щодо іншого об'єкта), регулятивний (готовність діяти) компоненти. Вони допомагають сприймати систему норм і цінностей у групі, зберігати цілісність поведінки особистості у ситуаціях конфлікту, визначати лінію поведінки індивіда тощо. *Цільові* атитюди

зумовлені цілями і визначають стійкість перебігу певної дії людини. *Операційні* атитюди виявляються у процесі розв'язання конкретних завдань на підставі врахування умов ситуації та прогнозування їх розвитку. Виражаються в стереотипності мислення, конформній поведінці особистості тощо.

Таким чином, соціальна установка це особистісне утворення, що на основі досвіду виявляється в готовності людини до певної поведінки стосовно конкретних об'єктів, до вироблення суб'єктивних орієнтацій як члена групи суспільства щодо соціальних цінностей, об'єктів тощо. Соціальні установки допомагають людині встановлювати і підтримувати свою ідентичність, адаптуватися до умов навколишнього світу, оскільки вини активно використовуються в процесі соціального пізнання та регуляції соціальної поведінки.

2.3 «Я-КОНЦЕПЦІЯ» ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФЕНОМЕН

Свідомість людини спрямована на зовнішній світ, навколишню дійсність і на внутрішній світ, на саму особистість. Об'єктом свідомості є довкілля, а об'єктом самосвідомості — власне особистість. Самосвідомість як особлива, вища форма свідомості є здатністю безпосередньо

відтворювати себе, сприймати себе збоку, рефлексувати з приводу своїх можливостей.

Самосвідомість — складна інтегративна властивість, яка забезпечує усвідомлення своїх схильностей, потенцій, обдарувань, інтересів, ідеалів, стосунків, мотивів поведінки. Це цілісна оцінка самого себе як індивіда, що переживає, сприймає, мислить, ухвалює рішення, діє. Завдяки самосвідомості людина знаходить для себе діяльність, у якій може максимально самореалізуватись, коло спілкування, яке стає референтною групою. Із самосвідомістю пов'язане формування індивідуального стилю життя. (Слюсаревський М., 2018)

Уявлення про себе, або суб'єктивний образ свого «Я», виникає під впливом оцінного ставлення інших людей при співвіднесенні мотивів, мети і результатів своїх вчинків та дій з соціальними нормами поведінки, які прийняті в конкретному суспільстві.

Існує ряд припущень щодо появи самосвідомості онтогенезі. Так, В.Бехтерев, зазначав, що нечітке відчуття власного існування фіксується вже з перших тижнів життя дитини, П. Чамата вважав, що свідомість і самосвідомість постають одночасно в процесі оволодіння дитиною власним тілом наприкінці першого року життя. Л. Виготський та С. Рубінштейн наполягали, що самосвідомість розвивається приблизно в 2–3 роки, коли формується мовлення та ускладнюється система

стосунків з оточенням. Інші науковці, наприклад Е. Шпрангер вважає самосвідомість головним новоутворенням підліткового віку — періодом розвитку рефлексії, образу Я.

Отже, самосвідомість або образ «Я», не виникає у людини відразу, а складається поступово протягом усього життя під впливом численних соціальних впливів. В сучасній психології розповсюдженою є думка про те, що самосвідомість складається з чотирьох основних компонентів, які розглядають також як фази розвитку:

1. *свідомість тотожності* — дитина починає відрізняти власні тілесні відчуття від відчуттів, що викликаються зовнішніми предметами (початкові форми виникають вже в 11 місяців);

2. *свідомість «Я» як активного початку, як суб'єкта діяльності* — виражається формулою «Я сам...» (з'являється в 2–3 роки);

3. *усвідомлення своїх психічних властивостей* як результат узагальнення даних самоспостереження на основі досить розвиненого абстрактного мислення;

4. *соціально-моральна самооцінка* — формується в підлітковому і юнацькому віці на основі накопиченого досвіду спілкування і діяльності.

Виділяють п'ять груп факторів, що впливають на уявлення людини про саму себе:

— ступінь узгодженості «зовнішньої» (соціальної) оцінки та самооцінки;

- суб'єктивна значимість Я-уявлень, які зачіпає «зовнішня» оцінка;
- ступінь довіри людини до суб'єкта оціночної по відношенню до нього інформації;
- суб'єктивно оцінювана модальність «зовнішньої» оцінки;
- повторюваність тієї чи іншої модальності «зовнішньої» оцінки. (Шахова О., 2019)

В результаті взаємодії різних факторів розвивається самосвідомість особистості формується її Я-концепція.

Автором ідеї «Я-концепції» є американський психолог Вільям Джеймс. Він вважав, що «Я» як об'єкт складається з чотирьох аспектів: духовне Я, матеріальне Я, соціальне Я та тілесне Я. В поєднанні ці аспекти утворюють для кожної людини унікальний образ або сукупність уявлень про себе як особистості. Згодом, ідею «Я-концепції» розвинули у своїх роботах Р. Бернс, А. Маслоу, К. Роджерс.

«Я-концепція» — це динамічна система уявлень людини про себе, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних, психологічних, моральних особливостей; самооцінку та суб'єктивне сприймання зовнішніх чинників, що впливають на особистість.

Розглянемо більш детально *стадії формування «Я-концепції»*:

Перша стадія — *відчуття свого тіла*. Протягом першого року життя дитина починає

розуміти що її тіло існує незалежно від зовнішнього світу і належить тільки їй.

Друга стадія — *відчуття самоідентичності*, коли дитина усвідомлює себе як конкретну і важливу особу. Відправною точкою, для виникнення почуття цілісності і безперервності «Я» стає власне ім'я дитини. Вивчивши своє ім'я, дитина починає усвідомлювати, що незважаючи на всі зміни у зрості та взаємодії із зовнішнім світом, вона залишається однією і тією ж людиною.

Третя стадія — *формування самоповаги*. Спочатку, почуття самоповаги проявляється як почуття гордості, яке відчуває дитина, коли виконує щось самостійно. Таким чином, самоповага залежить від успішного виконання дитиною певного завдання. Пізніше, самоповага набуває відтінків змагальності. Визнання однолітків є важливим джерелом нових самооцінок протягом усього дитинства.

На четвертій стадії *відбувається розширення власних меж*. Дитина починає усвідомлювати, що їй належить не тільки власне тіло, а також й інші елементи навколишнього світу, включаючи людей. Протягом цього періоду діти навчаються осягати значення «мій».

На п'ятій стадії *починає формуватися образ «Я»*. Дитина починає дізнаватися чого від неї очікують батьки, родичі, вчителі та інші люди, яким вони хочуть її бачити. Саме в цей період дитина

починає розуміти різницю між «Я — хороша» і «Я — погана».

Шоста стадія (між 6 і 12 роками) характеризується *усвідомленим раціональним управлінням собою*. Індивід на цій стадії використовує абстрактну аргументацію і застосовує логіку для вирішення повсякденних проблем. Дитина ще не довіряє собі настільки, щоб бути морально незалежною, тому думки інших відіграють важливу роль. Ця стадія розвитку відображає сильний конформізм, моральну і соціальну слухняність.

На сьомій стадії в підлітково-юнацькому віці відбувається *оформлення «Я-концепції»*, цілісного почуття «Я» (постановка перспективних цілей, наполегливість в пошуку шляхів вирішення намічених завдань, відчуття того, що життя має сенс). Однак і в зрілому віці це прагнення розвивається, тому що розгортається новий етап пошуку самоідентичності, нової самосвідомості.

Восьма стадія у формуванні «Я-концепції» пов'язана з унікальною здатністю людини до самопізнання і самооцінки. Важливі події життя змушують особистість переглядати ставлення до себе. Якщо новий життєвий досвід узгоджується з існуючими уявленнями про себе, він легко асимілюється, входить всередину Я-концепції. Якщо новий досвід не вписується в існуючі уявлення, то «оболонка» Я-концепції спрацьовує як захисний екран.

У сучасній психологічній літературі прийнято виділяти такі структурні компоненти «Я-концепції»:

- *пізнавальний* (когнітивний);
- *емоційно-оцінний* (афективний);
- *поведінковий* (конативний).

Розглянемо детальніше кожен з зазначених компонентів

Пізнавальний компонент, або когнітивна схема Я-концепції характеризує зміст уявлень людини про себе, що формуються на основі самосприймання і містять у собі основні характеристики, що складають Яобраз. В ньому об'єднано дві підсистеми: особистісну ідентичність і соціальну ідентичність. Найбільш ґрунтовно проблему ідентичності особистості досліджував у своїх працях представник еґо-психології Ерік Еріксон.

Особистісна ідентичність характеризує цілі, цінності, здібності, ідеали, потреби та інші індивідуальні особливості людини. Визначити особистісну ідентичність особистості допоможе відповідь на питання «Хто Я?».

Соціальна ідентичність визначається як отожднення себе з іншими членами групи, прийняття на себе певних соціальних ролей, належність до різних соціальних категорій: раси, національності, класу, статі, прихильність груповим ідеалам і цілям. Поряд з особистісною

ідентичністю соціальна ідентичність є важливим регулятором самосвідомості і соціальної поведінки.

Варто пам'ятати, що Я-концепція, не зважаючи на комплексний характер є не статичним утворенням, а динамічним і зміна одного аспекту може повністю змінити природу цілого.

Відомий американський психолог, представник гуманістичної психології К. Роджерс відзначав, що Я-концепція — це складна структурована картина, яка існує в свідомості індивіда. В рамках структури Я-концепції він виділяє три основні модальності:

1) «реальне Я» — це уявлення людини про себе на даний момент (те, як людина сприймає свої здібності, статус, роль тощо). Ці уявлення можуть бути як істинними, так і помилковими;

2) «дзеркальне (соціальне) Я» — уявленнями людини про те, як її сприймають і думають про неї інші;

3) «ідеальне Я» («динамічне Я») — уявлення людини про те, якою б вона хотіла стати. «Ідеальне Я» містить цілі, пов'язані з майбутнім, образ того, якою людина прагне або сподівається стати для досягнення адекватності і досконалості.

Якщо «реальне Я» і «ідеальне Я» різко відрізняються, то їх низька конгруентність (збіг) породжує низьку самооцінку, високу тривожність, ознаки депресії. Такі розбіжності можуть

призводити до спотвореного сприйняття реальності, породжувати різні психологічні труднощі. Якщо виникає неузгодженість між реальним досвідом і «реальним Я», то може виникати психологічна дезадаптація, як результат спроб захистити сформовану Я-концепцію від загрози зіткнення з таким досвідом, що з нею не узгоджується. Це призводить до викривлення в сприйнятті досвіду або до ігнорування досвіду в формі невірної його інтерпретації.

Емоційно-оцінний компонент «Я-концепції» відображає ставлення до себе загалом, чи до окремих сторін своєї особистості, діяльності й проявляється в системі самооцінок. Самооцінка — це цінність, значущість, якої надає собі людина загалом (відображає рівень самоповаги, прийняття чи неприйняття себе) та окремим рисам своєї особистості, діяльності, поведінки. Самооцінка може мати різний рівень усвідомлення, тобто виявлятися у свідомих судженнях індивіда, за допомогою яких він намагається сформулювати свою значимість, або може бути прихованою у будь-якому самоописі, оскільки будь-яке уявлення про себе містить оцінний елемент.

Як наслідок, самооцінка породжує самоставлення (позитивне чи негативне), самоповага чи самозневага, почуття власної цінності чи комплекс неповноцінності тощо.

Самооцінка особистості визначається за такими параметрами:

1) *за рівнем* виділяють високу, середню та низьку самооцінку;

2) *за співвіднесенням з реальними успіхами* — адекватну та неадекватну (завищену та занижену);

3) *за особливостями будови* — конфліктну та безконфліктну.

Самооцінка безпосередньо впливає на поведінку людини. Так, людина з адекватною самооцінкою реалістично оцінює себе: знає як позитивні свої якості та чесноти так і негативні або слабкі сторони своєї особистості.

Людина із завищеною самооцінкою часто зазнає труднощів у спілкуванні, оскільки може поводитися зарозуміло та ставити себе вище за інших.

Для людини з низкою самооцінкою характерна невпевненість, та невіра у власні сили та можливості, вагання та сумніви, завищені вимоги до себе, схильність до впливу з боку оточуючих тощо.

Для розвитку особистості ефективною є досить висока загальна самооцінка, що співвідноситься з адекватними частковими самооцінками різного рівня. Стійка і, разом з тим, досить гнучка самооцінка, яка за необхідності може змінюватися під впливом нової інформації, набутого

досвіду, оцінок інших людей, є оптимальною як для особистісного зростання, так і для продуктивної діяльності. Негативно впливає на них надмірно стійка, ригідна самооцінка, а також надто нестійка, така що змінюється за найменших впливів.

Самооцінка формується на основі оцінок на-вколишніх, оцінки результатів власної діяльності, а також на основі співвіднесення реального та ідеального уявлення про себе.

Самооцінка виконує *регуляторну* і *захисну* функції, впливає на поведінку, діяльність і розвиток особистості, її стосунки з іншими людьми. Відображаючи рівень задоволення чи незадоволення собою, вона створює основу для сприймання власного успіху чи неуспіху в діяльності, досягнення мети певного рівня, тобто рівня домагань особистості.

Визначити самооцінку можна завдяки простій формулі, яку запропонував В. Джеймс, а саме:

$$\text{Самооцінка} = \text{Успіх} / \text{Рівень домагань},$$

де *успіх* — це результат, якого досягла людина, а *рівень домагань особистості* — це прагнення до досягнення мети тієї складності, на яку людина вважає себе здатною.

Відповідно, чим вище в індивіда домагання, тим більшого він повинен досягти, щоб мати високу самооцінку. Люди оцінюють себе,

співвідносячись із соціальними стандартами. І цілі, і розуміння успіху або неуспіху багато в чому визначаються соціальним оточенням індивідів. Для того щоб людині зрозуміти, наскільки вона успішна чи ні, їй необхідно порівняти свої досягнення з досягненнями інших людей.

Визначити самооцінку можна спираючись на «теорію соціального порівняння». Так, якщо об'єктивні стандарти для оцінки своїх особистісних якостей відсутні, то людина шукає інших людей, щоб через порівняння з ними оцінити себе. Існують три основні мотиви, що спонукують людей звертатися до соціального порівняння:

1. *Потреба в самооцінці.* Коли ціль порівняння — самооцінка, то люди зацікавлені в тому, щоб одержати як можна більш точне уявлення про себе. Тому в якості зразка для порівняння вибирають людину, чії характеристики приблизно відповідають нашим. Якщо, наприклад, ви прагнете об'єктивно оцінити свої математичні здібності, то, імовірно, не станете порівнювати себе з великими математиками, але не будете порівнювати себе й зі свідомо безталанними в цій сфері людьми. Швидше за все, ви зрівняєте себе з кимось, чий рівень здібностей трохи вище вашого. Коли люди порівнюють себе з іншими, то вибирають у якості зразка тих, хто однаковий з ними в істотних ознаках (наприклад, стать).

2. *Прагнення до самовдосконалення й самоствердження.* Люди цілеспрямовані або просто з підвищеним почуттям суперництва воліють порівнювати себе з тими, чиї здібності розвинені значно краще в якийсь одній певній сфері: інтелектуальній, спортивній, творчій і т.д. А у всіх інших відношеннях вони приблизно на одному рівні. Таке порівняння дає нам можливість поліпшити власні здібності. Усвідомлення, що хтось «такий же, як я» добився в цій сфері успіху, дає людині надію й на власний успіх, служить для неї джерелом упевненості у своїх силах.

3. *Потреба в штучному підвищенні самооцінки,* тобто спроба переконати себе, що ти краще, чим є насправді. В такому випадку люди вибирають свідомо занижений зразок для порівняння, тобто порівнюємо себе з тими, хто, як нам здається, гірше нас. Причому, якщо в людини немає під рукою реального того, хто «гірше неї самої», тоді він просто видумується. Для цієї ж мети, якщо немає достовірних відомостей про дурну вдачу або вчинки іншої людини, люди охоче користуються чутками. Наприклад, чутка про те, що хтось зробив негожий вчинок, може підняти людину в її власних очах: адже я такого, що про нього розповідають, не робив!

Оскільки люди, як правило, прагнуть до підвищення самооцінки, вони використовують для цього різні прийоми й стратегії:

— *порівняння себе зі свідомо заниженим зразком*. Наприклад, вигляд жебрака в людей з низькою або нестійкою самооцінкою може викликати приплив радості й взагалі гарний настрій: «Адже я — слава Богові, до такого ще не дійшов!»;

— *прагнення погрітися в променях чужої слави* (*to bask in reflected glory*) (Роберт Чалдіні). Суть її в тому, що люди прагнуть «прив'язатися» до чужого успіху, чужої слави, чужих досягнень, щоб підняти себе як у своїх власних очах, так і в очах оточуючих. Найбільш яскраво це проявляється в поведінці «фанатів» — спортивних, театральних, естрадних. Так, вболівальники скандують «Ми перемогли!», «Ми — номер один!», тобто ототожнюють себе з переможцем, але ніколи не скандують «Ми програли!», «Ми — на останньому місці!». Говорячи про програш своєї команди, вболівальники зазвичай вживають займенник «вони»: «Вони програли», «Вони загубили наш шанс на виграш у чемпіонаті». Таким чином, бажання погрітися в променях чужої слави співіснує поряд із прагненням відмежуватися від чужих невдач;

— *демонстрація своїх зв'язків з тими, хто багато чого досяг*. Саме низька самооцінка змушує таких людей самостверджуватися не за допомогою власних досягнень, а поза власним Я. Найпоширенішим є тип людини, що постійно повідомляє про свої зв'язки із впливовими людьми;

— *ідентифікація із «щасливим невдахою»*. Люди ідентифікуються з героями-невдахами, яких за сюжетом фільму або книги неминуче, фатально чекає заслужена удача. Найбільш показові щодо цього «мильні опери». Їхня величезна популярність свідчить про те, наскільки поширена в суспільстві низька самооцінка;

— *самоінвалідизація* полягає в тому, що через побоювання зазнати невдачі і, в той же час, підвищити свою самооцінку, людина представляє себе жертвою певних обставин (погане самопочуття, складні погодні умови, нерегулярна робота громадського транспорту, важке дитинство тощо). Тобто, самоінвалідизація — це прагнення пояснювати зовнішніми обставинами або умовами можливий неуспіх, а у випадку успіху пояснювати його винятково власними зусиллями, стараннями. (Козлова О., 2017).

Як було зазначено раніше, всі три складові Я-концепції перебувають в тісному взаємозв'язку. Когнітивний та емоційно-оцінний компоненти викликають відповідні поведінкові реакції (*поведінковий компонент*). Його підструктурними елементами є: саморегуляція і самоконтроль.

Самооцінка виступає необхідною внутрішньою умовою регуляції поведінки і діяльності. За допомогою включення самооцінки до структури мотивації діяльності, особистість здійснює безперервне співвідношення своїх можливостей,

внутрішніх психологічних резервів з метою і засобами діяльності. Саморегуляцію поведінки здійснює самосвідомість, постійно порівнюючи реальну поведінку з «Я-концепцією».

Саморегуляція — це процес організації особистістю своєї поведінки з використанням результатів самопізнання та емоційно-ціннісного самоствавлення на всіх етапах процесу поведінки, розпочинаючи з мотивації і завершуючи оцінкою результатів. Можна виділити два рівні саморегулювання. На першому рівні саморегулювання відбувається управління особистістю протіканням процесу поведінки, безпосередньо, від мотивуючих детермінант до кінцевого результату та його оцінки. На другому рівні саморегулювання розпочинається складна дія самоконтролю, а саме, простеження особистістю всіх ланок регуляції поведінки, зв'язків між ними, внутрішньої логіки, постійний «звіт» особистості перед собою про співвідношення мети, мотиву дії та ходу самої дії; а також планування дії у відповідності до певної мети поведінкового акту.

Самоконтроль — це усвідомлення та оцінка індивідом власних дій, психічних процесів і станів. Самоконтроль передбачає наявність еталону і можливості отримання інформації про дії та стани, що контролюються.

Результативність самоконтролю в поведінковій діяльності залежить від різноманітних

зовнішніх і внутрішніх умов. Саме в процесі саморегуляції поведінки індивідом в системі «Я та інші» відбувається самоконтроль дій, вчинків, що опираються на власну оцінку зовнішніх проявів цих дій, їх внутрішню мотивацію і суспільну оцінку результату дій. У системі «Я і Я» саморегулювання переходить в самовиховання як специфічну вищу форму саморегуляції особистістю своєї поведінки і діяльності, що невіддільна від відповідного високого рівня зрілості процесів самопізнання та емоційнооціннісного ставлення до себе, від адекватної і відносно стійкої самооцінки (Співак Л., 2011).

Таким чином, «Я-концепція» — це складне утворення, що складається з уявлень людини про себе, «образів Я». Її важливою функцією є забезпечення внутрішньої узгодженості, гармонізації психічного світу особистості, відносної сталості поведінки.

2.4 (СОЦІАЛІЗАЦІЯ ОСОБИСТОСТІ: ТЕОРІЇ, УМОВИ, МЕХАНІЗМИ, СТАДІЇ

Соціалізація (від лат. *socialis* — суспільний) в широкому розумінні означає розвиток людини як соціальної істоти, становлення її як особистості.

Значного поширення поняття «соціалізація» набуло наприкінці 40-х — на початку 50-х років

минулого століття у працях американських учених (Дж. Доллард, Дж. Кульман, А. Парк та ін.). Воно використовувалося для позначення інтеграції особистості в соціальну систему, пристосування до неї. Такі представники американської соціології, як Т. Парсонс і Р. Мертон, зводили соціалізацію до соціальної і психічної адаптації людини до соціуму, результат якої вбачали в адаптованості її до різних соціальних ситуацій, мікро- та макрогруп.

За допомогою соціалізації суспільство відтворює соціальну систему, зберігає соціальні структури, формує групові, етнічні, професійні еталони, стереотипи, стандарти. Зовнішні обставини, що створюють умови для соціалізації, сприяючи чи заважаючи їй, розглядають як її фактори. Можна виділити 1) макрофактори (космос, земля, весь навколишній світ, країна, держава); 2) мезофактори (етнос, регіон проживання, засоби масової комунікації); 3) мікрофактори (сім'я, референтна група, професійна спільнота, суспільна організація). (Слюсаревський, 2018).

Соціалізація — це двосторонній процес, що включає в себе, з одного боку, засвоєння людиною соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей шляхом входження в систему зв'язків соціального середовища, а з іншого боку — активне відтворення і перетворення цієї системи в діяльності людини.

У процесі соціалізації в людини формуються соціальні якості, знання, вміння, навички, що дає їй змогу стати дієздатним учасником соціальних відносин. Людина приєднується до групи, намагаючись стати її частиною, досягнути почуття «Ми» і почуття «Я» серед «Ми», що позбавляє самотності, дає відчуття сили і впевненості, спонукає до впливу на соціальне життя у групі в процесі міжособистісних контактів, сприяє набуттю індивідуального досвіду (Л. Орбан-Лембрик, 2003).

Соціалізацію особистості важливо розглядати як багатоаспектне явище. Кращому розумінню сутності даного процесу сприятиме короткий аналітичний огляд основних теорій, що виникали протягом становлення соціально-психологічної науки. Основними теоретичними підходами, що розкривають особливості соціалізації є: біогенетичні теорії розвитку та соціалізації, психоаналітичні теорії, соціогенетичні теорії, теорія соціального навчання, когнітивні теорії, теорії інтеракціонізму, теорія соціалізації Боббі Харрота ін. (Шахова О., 2019).

В основі *біогенетичних теорій* (еволюційна теорія Ч. Дарвіна і біогенетична концепція Е. Геккеля) лежить ряд загальних положень про те, що:

- розвиток особистості, в тому числі і соціальний розвиток, визначається біогенетичними факторами;

- відповідно, багато типів соціальної поведінки, наприклад агресія, обумовлені генетично;
- для реалізації біогенетичної програми розвитку необхідні певні соціокультурні умови, наявність яких задає темп розкриття вроджених задатків і здібностей, але не впливає на саму їх наявність;
- розвиток є дозрівання відповідно до внутрішнього плану;
- розвиток особистості являє собою послідовність певних фаз, проходження яких необоротно, тобто повернення на попередню стадію оцінюється як еволюційний регрес;
- перехід зі стадії на стадію є «стрибок» у розвитку, тобто його характерними особливостями є уривчастість і раптовість змін.

Яскравим представником даного напрямку був американський дослідник Стенлі Холл. Згідно з теорією рекапітуляції С.Холла, кожна людина в своєму розвитку проходить ті ж стадії, що пройшло людство в ході еволюції. Він виділив 4 основні етапи соціального розвитку: *немовля* (дитина подібна тварині), *дитинство* (дитина відтворює той історичний період, коли люди займалися полюванням і збиральництвом), *отроцтво* (цей період у розвитку дитини відповідає початку цивілізації, так як вона здатна до навчання і підпорядковується дисципліні) і *юність* (відображає перехідну епоху, період «бурі і натиску»,

зародження сучасної цивілізації — людина відрізняється поганою адаптацією і емоційною невірноваженістю).

Отже, представники біогенетичних теорій розглядають соціальну поведінку людини як результат існування її вроджених механізмів, що сформувалися протягом тривалої еволюції.

В основі *психоаналітичних теорій* лежить концепція З. Фрейда, згідно з якою соціальний розвиток — це процес послідовного оволодіння особистістю своєї енергією лібідо, відкритий прояв якої суперечить нормам культури. Приборкання лібідозної енергії відбувається за допомогою різноманітних захисних механізмів психіки (витіснення, проекція, раціоналізація, регресія, сублімація тощо), які особистість використовує переважно несвідомо.

Послідовник З. Фрейда, автор індивідуальної психології Альфред Адлер, вважав, що провідним мотивом діяльності людини є вроджене прагнення до зверхності, до влади. Джерелом цього прагнення є почуття неповноцінності, притаманне кожній людині, і намагання компенсувати свої слабкості та розвивати неповноцінні функції. Для подолання почуття неповноцінності, людина прагне піднести себе в очах оточуючих і у власному уявленні про себе.

Структура особистості, за А. Адлером, формується до 5 років і переживається як прототип,

своєрідний зародок «стиль життя», що визначає весь наступний психічний розвиток. Цілі життя складаються з усвідомленого почуття неповноцінності, спроб його подолання і самоствердження. Якщо в особистості є реалістична мета — її життя нормальне, а якщо навпаки — особистість стає невротичною і асоціальною. Ці стани активізують механізми компенсації і гіперкомпенсації. Активність людини спрямовується на досягнення особистої влади над іншими, зверхності і супроводжується відхиленнями поведінки від соціальних цінностей і норм. (С. Максименко, 2015).

У більш пізніх неофрейдських концепціях соціалізації основна увага приділялася аналізу «Его», як основній «інстанції, яка адаптує» в процесі соціального розвитку особистості. Так, в концепції індивідуалізації Пітера Блоса значна увага приділяється аналізу процесів соціальної взаємодії підлітка і формуванню Я-концепції. Основними психологічними складовими підліткового етапу соціалізації він вважає схильність до регресії (повторне переживання конфліктів, властивих більш раннім віковим етапам) і нон-конформізм, причому обидві вони необхідні для подальшого розвитку. Так, регресія необхідна для подолання дитячих поведінкових стереотипів і благополучного звільнення від дитячих уподобань: підліток поклоняється кумирам, щоб

відреагувати дитячі ідеалізації батьків, прагне до відчуття спільності з групою однолітків, яка є символічною заміною сім'ї, і т.п. Як певна «противага» регресивним тенденціям підліткового віку виступає нонконформна поведінка. Вона сприяє індивідуалізації, в ході якої відбувається диференціація поведінки, почуттів і думок індивіда, а також усвідомленої побудови Я-концепції, які завершують перехід у дорослий стан.

Важливу роль у теоретичному вивченні соціалізації в межах даного напрямку є концепція психосоціального розвитку Е. Еріксона. Він розглядав соціальне оточення як один з провідних факторів розвитку ідентичності та формування Я-концепції особистості. (Шахова О., 2019).

Соціогенетичні теорії представлені, загалом, концепціями «національного характеру», в яких розкривається питання тісного взаємозв'язку культури і типу особистості яка в ній формується.

Світової популярності набули роботи Маргарет Мід (американська вчена-антрополог, представниця етнопсихологічної школи). Відмінними рисами культурантропологічного аналізу процесу соціалізації є культурний детермінізм (розвиток особистості визначається соціокультурними умовами) і культурний релятивізм (оскільки елементи культури — традиції, звичаї, вірування, спосіб життя — в різних суспільствах різні, то культура є поняттям відносним).

Даний підхід об'єднує значну кількість етнопсихологічних, соціальнопсихологічних теорій та емпіричних досліджень і ґрунтується таких основних положеннях:

— різні типи особистості є продуктами різних культур. Тим самим культура виконує функцію стандартизації: інтегровані в особистості соціокультурні елементи стають для людини нормою (стандартом) відчуття, мислення і дії;

— соціалізація має і інтегруючу функцію: на основі сформованих стандартів соціального мислення і дії у людини формується почуття «Ми» — почуття приналежності до даної соціокультурної спільності;

— соціокультурні умови визначають напрям розвитку дитини і сильно впливають на те, наскільки доброзичливо її приймає співтовариство дорослих;

— основним «досягненням» соціалізації є адаптація людини до культури, в якій вона живе;

— культури розрізняються за ступенем безперервності / дискретності (переривчастості) процесів соціалізації, що змушує засумніватися в універсальності вікових етапів розвитку для всіх культур. (Шахова О., 2019).

Таким чином, представники даної теорії наголошували на провідній ролі культури та

особливостях соціальних норм певного суспільства, в якому розвивається та соціалізується конкретна особистість.

Роль навколишнього середовища в процесі формування особистості досліджувалась також в рамках *теорії соціального навчання*. Представники даного напрямку Н. Міллер, Дж. Доллард, Р. Сірс, Б.Ф.Скіннер, А.Бандура та ін. дотримувалися думки про те, що:

— особистість є накопиченим набором вивчених моделей поведінки. Так, Б. Ф. Скіннер вважав, що своєрідність кожної окремої людини полягає в тому, що вона має свій унікальний минулий досвід і, відповідно, її поведінка відрізняється від поведінки інших;

— навчання людини соціальним діям відбувається переважно в результаті спостереження за поведінкою інших людей і в результаті наслідування за значущими моделями. А. Бандура, стверджував, що діти наслідують різним прикладам, які є в їх соціальному оточенні, і процес соціалізації є, по суті, процесом моделювання;

— необхідним елементом процесу навчання є підкріплення, тобто реакції інших людей на поведінку індивіда; до позитивного підкріплення відносять впливи, що підсилюють імовірність реакції, яка їм передувала, а до негативних — впливи, при усуненні яких зростає ймовірність повторення реакції, яка їм передувала;

— навчання особистості можливе через спостереження позитивних чи негативних наслідків поведінки інших людей. (Шахова О., 2019).

Таким чином, процес соціалізації особистості безпосередньо залежить від моделей поведінки соціального оточення та особливостей навчання через наслідування та спостереження.

Представники *когнітивних теорій* Дж. Келлі, Ж. Піаже, Л. Колберг та ін. розкрили особливості розвитку когнітивних процесів дитини та взаємозв'язок з їх соціальними діями. Дж. Келлі зазначав, що основним джерелом розвитку особистості є соціальне оточення. Головним поняттям його теорії особистості є конструкт, який об'єднує в собі особливості пізнавальних процесів індивіда, таких як сприйняття, пам'ять, мислення, мовлення та встановлює завдяки їм між-особистісні відносини і пізнає світ.

Концепція Л. Колберга спирається на такі положення: процес соціального розвитку індивіда є, насамперед, процесом освоєння їм сукупності різних норм і правил соціальної взаємодії та підпорядкування своєї поведінки соціальним вимогам; розуміння людиною системи соціальних вимог і рольових приписів, які їй пропонує суспільство, залежить від рівня її когнітивного розвитку; основний вектор соціального розвитку індивіда полягає в русі від пасивного і конформного прийняття соціальних приписів

до розуміння соціальних вимог і, відповідно, до навичок соціальної взаємодії поза рамками ролевих приписів з опорою на систему універсальних моральних принципів; стадії морального розвитку особистості (6 стадій) по суті є стадіями її соціального розвитку і послідовно змінюють одна одну аналогічно стадіями когнітивного розвитку за Ж. Піаже; перехід від однієї стадії до наступної визначається по-перше, розвитком когнітивних процесів і, по-друге, формуванням здатності до співпереживання (емпатії); стадії жорстко не пов'язані з певним віком і останньої стадії досягають далеко не усі. Так, перші дві — стадії пасивного прийняття соціальної ролі та підпорядкування соціальним приписам, основою соціальних дій є прагнення уникнути покарання і заслужити заохочення, другі дві — це стадії конформної соціалізованості, тобто, дитина усвідомлює думки інших про себе і прагне діяти так, щоб заслужити їх схвалення, у неї починають формуватися власні уявлення про добро і зло на основі усвідомлення загальних правил соціальної поведінки. Останні дві стадії характеризуються усвідомленням можливих протиріч між різними моральними переконаннями і формуванням власної етичної системи з опорою на універсальні моральні принципи.

У теоріях інтеракціонізму (від англ. interaction — взаємодія) увага акцентована на особливостях

взаємодії людини зі своїм соціальним оточенням. Представниками даного напрямку є Ч. Кулі, У. Томас, Дж. Г. Мід, Г. Блумер, Е. Гофман, Х. Данкен та ін. Моделі соціалізації особистості розглядаються з опорою на процес формування та розвиток «Я», а також становлення рольової поведінки.

Основними положеннями, що характеризують даний напрямок є наступні:

— Людина освоює світ через символічні значення; вони набуваються людиною в ході соціалізації в результаті участі у множинних інтеракціях. Одним з основних результатів соціалізації є розвиток самосвідомості («self»), яка має соціальну природу і формується в процесі взаємодії з іншими.

— У соціальному розвитку людина проходить дві фази: на першій з них (game) вона завоює ролі значущих інших, а на другій (play) — вчиться «володіти» ролями. Соціальний розвиток полягає у формуванні певного рольового репертуару, причому дитина здатна стати об'єктом у власних очах настільки, наскільки вона здатна грати роль іншого. В результаті створюється образ «узагальненого іншого», в якому втілюються соціальні норми.

В концепції Дж. Міда відправним пунктом є не окремий індивід, а процес соціальної взаємодії, в ході якого тільки і формуються індивідуальні

якості. Символічний інтеракціонізм розглядає соціалізацію як процес засвоєння індивідом певної системи соціальних ролей, з якою пов'язані соціально-культурні значення і символи. Самосвідомість особистості, її «Я» також є похідною від спілкування. За допомогою символів дитина починає керувати власною і чужою поведінкою і здатна набувати нових значень не тільки за допомогою особистого досвіду, а через комбінації існуючих значень і аналогій з ними. Головним агентом соціалізації є первинна група. «Прийняття ролі іншого» — головний механізм соціалізації. Спочатку дитина орієнтується на очікування «значущих інших» (батька, матері), але в міру розширення контактів відбувається генералізація, і об'єктом орієнтації стає «генералізований інший», що отожднюється Дж. Мідом з узагальненою соціальною групою. (Шахова О., 2019).

Теорія соціалізації Боббі Харро — одна з найбільш прогресивних сучасних теорій. На прикладі американського суспільства автор описує процес соціалізації як цикл функціонування системи соціальної нерівності, який самовідтворюється. Починається процес соціалізації в сім'ї. У кожній родині вже існує специфічна конфігурація ідентичностей (стать, раса, національність, релігія, економічний клас і т. ін.).

Процес соціалізації дитини починається негайно. Вихователі формують самосприйняття

дітей, Я-концепцію, норми і правила, яких потрібно дотримуватися, ролі, які вони будуть грати, очікування від майбутнього і мрії. Батьки і близькі є для дітей рольовими моделями. Соціалізація відбувається одночасно інтерперсонально (як ми ставимося до себе) та інтраперсонально (як ми ставимося до оточуючих).

Культура, релігія, заклади освіти тощо є інститутами соціалізації, які допомагають сформуванню поглядів і вірування та вселяти упередження або прийняття. Школи, медичні установи, спортивні секції, магазини — є множинними джерелами соціалізації, які вчать людей певним правилам, які ролі грати, у що вірити і що думати. Щось з цих послань буде закріплювати те, чого вчили вдома, а щось буде суперечити. Якщо люди входять в групу, яка отримує вигоду з існуючих правил, вони можуть не помітити, що правила можуть бути не справедливими. Якщо люди є членами групи, яку правила ставлять у не вигідне становище, вони можуть жити з постійним відчуттям дискомфорту. (Нарго В., 2000).

Соціалізація — безперервний процес, що триває протягом усього життя. На початкових стадіях головними її агентами, що транслюють соціокультурні цінності дитині, зазвичай є батьки, сімейне оточення. Пізніше особливо значення набувають стосунки дитини, підлітка, юнака з однолітками. Підлітково-юнацька

субкультура має власні норми взаємодії, цінності, специфічні інтереси, естетичні смаки, особливу мову. У зрілому віці провідним агентом соціалізації стає професійна спільнота. У похилому віці людина намагається підбити підсумки, завершити життєву програму якомога повніше, передаючи своїм рідним і близьким набутий досвід.

Особистість не існує поза соціальним контекстом. Соціально детермінована із самого початку, вона постійно самоконструюється в соціумі. Культура, суспільство, безумовно, у чомусь стандартизують людину, але засвоєні, інтеріоризовані, трансформовані соціокультурні елементи стають компонентами індивідуальної внутрішньої структури, набуваючи неповторності і своєрідності.

Соціалізація — лише одна із сторін взаємодії особистості і суспільства. Іншою, не менш важливою, є індивідуалізація. Щоб нормально розвиватися, особистість має не лише наслідувати, залежати, а й набувати автономності, зберігати свободу, формувати власну самостійну позицію. Індивідуалізація спонукає людину не зупинятися на засвоєнні готового, усталеного, звичного, схиляє апробувати нові форми взаємодії, виробляти нові норми, пропонувати несподівані взірці рольової поведінки, творчо збагачуючи цим свій досвід, а інколи і досвід соціальний.

Соціалізація та індивідуалізація як єдиний процес — це не просте засвоєння соціальних вимог та правил чи розгортання внутрішніх потенцій людини, а радше рівноправна взаємодія людини із суспільством, процес взаємного збагачування, що відбувається на шляху пристосування особистості до умов соціального середовища та адаптації середовища до потреб особистості (Слюсаревський М., 2018)

Соціалізація починається з перших хвилин життя людини і реалізується в трьох основних сферах діяльності, спілкування та самосвідомість. Характерною особливістю кожної з цих сфер є розширення, примноження соціальних зв'язків індивіда із зовнішнім світом. Так, у сфері діяльності соціалізація пов'язана із засвоєнням нових видів активності, людина як суспільний індивід, проявляє особистісні смисли, виявляє самостійність, ініціативу, творчість та професіоналізм. У сфері спілкування відбувається розширення кола спілкування за рахунок розуміння себе та інших учасників комунікативного процесу, відбувається збагачення змісту взаємодії та розвиток комунікативних навичок. У сфері самосвідомості відбувається становлення «Я-концепції» індивіда, осмислення свого соціального статусу, засвоєння соціальних ролей, формування соціальної позиції, самооцінки, моральних орієнтирів тощо.

Процес соціалізації реалізується через соціальну адаптацію та інтеріоризацію. *Соціальна адаптація* (лат. *adaptatio* — пристосовувати) — вид взаємодії особи із соціальним середовищем, у процесі якої відбувається узгодження вимог та сподівань обох сторін. Цей процес вказує на пристосування індивіда до рольових функцій, соціальних норм, спільностей, до умов функціонування різних сфер суспільства.

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

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

Соціалізація здійснюється через ряд умов, які після їхнього групування можна назвати «факторами». Такими факторами соціалізації є: цілеспрямоване виховання, навчання і випадкові соціальні впливи в діяльності та спілкуванні.

Соціалізуючись, дитина не пасивно приймає різні впливи (зокрема виховні), а поступово переходить від позиції об'єкта соціального впливу до позиції активного суб'єкта. У процесі соціалізації індивід бере участь у соціальних відносинах, змінюється його психіка.

В сучасній соціально-психологічній літературі виділяють зовнішні та внутрішні чинники процесу соціалізації, взаємодія яких визначає динамічну спрямованість розвитку. Так, однією з найбільш впливовіших на сьогодні є теорія екологічних систем Урі Бронфенбренера. Автор зазначає, що екологічне середовище розвитку дитини складається з 4 систем, які ніби вкладені одна в одну, а саме : мікросистема — найближче оточення, сім'я дитини, мезосистема — дитячий садок, школа, двір, квартал проживання; екзосистема — дорослі соціальні організації; макросистема — культурні звичаї країни, цінності, звичаї та ресурси. Бронфенбренер зазначає, що екологічні системи рухливі і з часом змінюються, а діти є як продуктами, так і творцями навколишнього середовища. Ситуації в житті можуть бути як нав'язаними дитині, так і бути результатом активності самої дитини. Коли діти дорослішають, вони змінюють своє оточення і переосмислюють отриманий досвід. Але і тут продовжують працювати взаємозалежності, оскільки те, що роблять діти, залежить не тільки

від їх фізичних, інтелектуальних та особистих рис, але і від того, як їх виховали, що вони встигли увібрати з оточення.

В процесі соціалізації людина реконструює своє багаторівневе життєве середовище, відчуючи вплив всіх його елементів і зв'язків між ними.

Основними формами соціалізації, які визнані сучасною соціальнопсихологічною наукою є стихійна і цілеспрямована.

Стихійна соціалізація відбувається, ніби то, «автоматично» в результаті перебування індивіда в певному соціальному оточенні. Сукупність різноманітних груп, що оточують індивіда, їх особливості, неоднаковість рівня соціального розвитку, відмінності рівня домагань, поглядів, практики соціальних зв'язків і відношень, висувають різні вимоги до особистості.

Цілеспрямована соціалізації — являє собою спеціально розроблену певним суспільством систему засобів впливу на людину, з метою формування її особистості відповідно до інтересів цього суспільства. Сутність цілеспрямованої соціалізації значною мірою переплітається з поняттям «виховання», в якому акцентується увага на ролі зовнішнього впливу у розвитку особистості, тобто односторонній дії. Поняття ж «соціалізації» передбачає взаємодію індивіда і соціальних умов життя людини і суспільства, внаслідок

чого відбувається розвиток як індивіда, так і людства в цілому, тобто соціалізація є процесом двостороннім.

Дослідники, що вивчають питання форм соціалізації, наголошують на їх взаємозв'язку та взаємозумовленості, підкреслюючи, що кожна з форм залежить від різних факторів та розрізняється за способами засвоєння соціального досвіду. Проблема полягає в тому, що співвідношення цілеспрямованих і стихійних форм буває різним в залежності від соціального простору, в якому відбувається даний процес. (В. Москаленко, 2013).

Важливу роль в процесі соціалізації відіграють соціальні інститути, тобто системи спеціально створених або таких, що природно склалися, установ і органів, функціонування яких спрямоване на розвиток індивідів, насамперед, шляхом освіти і виховання. Розрізняють формальні, тобто офіційні установи суспільства (держави), призначення яких полягає у вихованні і навчанні кожного нового покоління (дошкільні установи, школи, вузи, культурні установи тощо) і неформальні соціальні інститути, тобто такі, що мають соціально-психологічне підґрунтя — малі і великі групи, в які включений певний індивід (сім'я, клас, однолітки студентська група, трудовий колектив, етнічна спільнота, референтна група тощо). Ефективність соціалізації зумовлюється їх моральним, культурним та економічним станом.

Інститути соціалізації — це відносно стійкі типи і форми соціальної практики, завдяки яким організується процес соціалізації особистості в рамках соціальної системи суспільства. Функціонування цих інститутів визначається:

1) системою норм, які регулюють певну поведінку індивіда;

2) наявністю засобів і умов, що забезпечують успішне виконання нормативних наказів і здійснення соціального контролю;

3) інтеграцією інституту в соціально-політичні, ідеологічні і ціннісні структури суспільства, що дозволяє узаконити формально-правову основу функціонування того чи іншого інституту.

Отже, соціалізація є результатом взаємодії ряду обставин, сукупний вплив яких вимагає від людини певної поведінки і активності (В. Москаленко, 2008).

Залежно від ряду обставин, таких як вік людини, соціальний прошарок тощо соціалізація здійснюється за допомогою широкого набору засобів. Наприклад, методи заохочення і покарання дітей в сім'ї, в групах ровесників, в навчальних і професійних групах; різноманітні види і типи відносин в навчанні, спілкуванні, грі, спорті, та ін.

Виокремлюють наступні групи способів соціалізації:

1. Традиційний — через сім'ю, найближче оточення. Відбувається на ранніх етапах

соціалізації (від народження до 5–6 років) і називається «просоціалізацією» або «усною ідентифікацією». Дитина набуває перших навичок взаємодії, осягнення соціальних ролей (у тому числі формування рис маскулінності та фемінінності), осмислює норми і цінності. Саме тип поведінки батьків значною мірою впливає на формування образу «Я» дитини.

2. Інституційний — через певні інститути: дитячий садок, школа, засоби масової інформації — преса, радіо, телебачення, Інтернет тощо. У процесі взаємодії людини з різними інститутами соціалізації, під час накопичення досвіду відбувається формування соціально прийнятної поведінки.

3. Міжособистісний — у процесі спілкування з суб'єктивно значущими особами. Реалізується через механізми імітації та ідентифікації.

4. Рефлексивний — спосіб, подібний до внутрішнього діалогу, в якому людина розглядає, оцінює, приймає або не приймає ті чи інші цінності, включаючи їх до своєї поведінки як результат перетворення суспільних відносин. Він реалізується через такий механізм як почуття сорому і провини.

5. Стилізований — діє в рамках певної субкультури. Субкультуру прийнято розглядати як комплекс морально-психологічних рис і поведінкових проявів, які типові для людей

певного віку, професійного або культурного прошарку, що загалом створює певний стиль життя.

Кожному способу соціалізації властивий певний механізм.

Механізми соціалізації – це соціально-психологічні впливи середовища, що безпосередньо сприяють інтеріоризації зовнішніх групових норм і цінностей.

Усі механізми соціалізації сучасні науковці поділяють на три групи:

- 1) неусвідомлювані — навіювання, зараження, наслідування, ідентифікація;
- 2) усвідомлювані — референтна група, авторитет, популярність;
- 3) група механізмів, до якої належать санкції заохочення і покарання, що застосовуються в суспільстві.

Основними механізмами соціалізації є:

- *ідентифікація* — ототожнення індивіда з іншою людиною або групою, що відбувається на основі засвоєння характерних їм властивостей, стандартів, цінностей, соціальних установок і ролей;
- *імітація* («imitation» — наслідування) розуміється як усвідомлюване прагнення дитини копіювати певну модель поведінки;
- *навіювання* — процес неусвідомлюваного відтворення індивідом внутрішнього досвіду,

думок, почуттів і психічних станів тих людей, з якими він спілкується;

- *соціальна фасилітація* («facilitate» — полегшувати) виявляється у підвищенні активності суб'єкта, внаслідок присутності інших людей (нааявність соціального оточення).

Соціалізація є тривалим процесом, у своєму розвитку вона долає кілька стадій. Стадійність процесу пояснюється співвідношенням розвитку людини і специфікою соціальної ситуації, в яку вона потрапляє в різні періоди життя. Варто зазначити, що соціалізація дітей відрізняється від соціалізації дорослих. Основними відмінностями є те, що:

- 1) соціалізація дорослих виявляється головним чином у зміні внутрішньої поведінки, тоді як дитяча соціалізація коригує базові ціннісні орієнтації;

- 2) дорослі можуть оцінювати норми, а діти здатні тільки засвоювати їх;

- 3) соціалізація дорослих передбачає неоднозначне розуміння добра і зла, водночас як соціалізація в дитинстві будується на повному підкоренні дорослим і суворому дотриманні правил;

- 4) соціалізація дорослих спрямована на те, щоб допомогти людині оволодіти певними навичками, а соціалізація дітей формує головним чином мотивацію їхньої поведінки.

Виокремлено ознаки, за допомогою яких визначають стадії соціалізації, а саме:

- залучення індивіда до діяльності (міра засвоєння знань, умінь і навичок та способи їх відтворення);

- рівень розвитку самосвідомості людини;

- провідні інститути соціалізації, що здійснюють домінуючий вплив на процес становлення та розвитку індивіда на певній стадії;

- способи соціалізації (опосередковані провідною діяльністю стосунки з іншими людьми, котрі визначають соціальний розвиток особистості на відповідному віковому етапі);

- соціально-психологічні механізми соціалізації.

Стадії соціалізації — це періоди становлення особистості, засвоєння людиною соціального досвіду.

За участю у трудовій діяльності виокремлюють *дотрудову, трудову і післятрудову* стадії.

Дотрудова стадія охоплює дитячий, підлітковий та юнацький вік, включаючи два самостійні етапи, 1) рання соціалізація, де провідною є ігрова діяльність, а її засвоєння відбувається шляхом імітації дій дорослих; 2) навчання.

Трудова стадія соціалізації пов'язана із зрілістю особистості, реалізацією та поглибленням нею соціального досвіду.

Післятрудова стадія пов'язана з реалізацією потенціалу осіб пенсійного віку. Процес соціалізації людини невід'ємний від засвоєння нею соціальних ролей. Коли людина реалізує свої права та обов'язки відповідно до соціальних сподівань, то вона виконує певну соціальну роль. Роль означає соціальну функцію конкретної людини, певну модель поведінки. Вона залежить від певних соціальних норм, очікувань, стосунків і взаємозв'язків між людьми в процесі спільної діяльності. Індивідуальне виконання ролі має певну особистісну ознаку, зумовлену передусім знаннями та уміннями перебувати в певній ролі.

Окрім стадій, в психологічній літературі виділяють також етапи соціалізації, такі як:

- первинна соціалізація, що стосується безпосереднього оточення людини та найбільш інтенсивна в першій половині життя; переважно представлена сферою міжособистісних відносин;

- вторинна соціалізація — сфера соціальних відносин; безпосередньо чи опосередковано на становлення особистості впливають соціальні інститути, зокрема ЗМІ, керівники установ, викладачі ВНЗ, подружжя, політичні інститути тощо; роль вторинної соціалізації значна на пізніх етапах життя.

Таким чином, процес соціалізації є тривалим і багатоаспектним явищем. Основним критерієм її успішного перебігу є ефективна адаптація

особистості до суспільства з одночасною здатністю до саморозвитку, вияву ініціативи, самостійності і незалежності.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Чому дослідження особистості повинно здійснюватися нерозривно від суспільства, в якому вона існує?
2. Розкрийте поняття «Я-концепція» особистості та назвіть її структурні компоненти.
3. Яку роль відіграє самооцінка в процесі розвитку самосвідомості особистості?
4. Надайте характеристику поняття «установка», назвіть її функції.
5. Розкрийте сутність поняття «соціалізація» та визначте її основні етапи.

ЛІТЕРАТУРА

1. Коваленко А. Б., Корнєв М. Н. Соціальна психологія : підручник. К., 2006. 400 с.
2. Козлова О. А. Соціальна психологія особистості та спілкування : практикум для студентів спеціальності 6.030101 «Соціологія». Харків : НТУ «ХПІ», 2017. 172 с.

3. Максименко С. Д., Максименко К. С., Папуча М. В. Психологія особистості : підручник для студентів вищих навчальних закладів. К. : Видавництво ТОВ «КММ», 2007. 296 с.

4. Максименко С. (2019). Психоаналітичні теорії розвитку особистості та психіки. Зб. наукових праць «Проблеми сучасної психології», (28). <https://doi.org/10.32626/2227-6246.2015-28.%p>

5. Москаленко В. В. Соціальна психологія. Підручник. Вид. 2-ге, виправ. та доп. К. : Центр учбової літератури, 2008. 688 с.

6. Москаленко В. В. Соціалізація особистості: монографія. К. : Фенікс, 2013. 540 с. <https://core.ac.uk/download/pdf/32305796.pdf>

7. Москаленко В. В. Теоретико-методологічні засади дослідження динаміки ідентичності особистості у змінній ситуації (структурнофункціональний аналіз) : препринт. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2023. 42 с.

8. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія [Текст] : посібник. К. : Академвидав, 2003. 448 с.

9. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін.; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с.

10. Скрипченко О. В., Долинська Л. В., Огороднійчук З. В. Загальна психологія. Підручник. Київ : Либідь, 2005. 464 с.

11. Співак Л. М. Діагностика і корекція «Я-концепції» молодших школярів з низьким рівнем навчальних досягнень : навч. посібн. 2-ге вид. К. : Каравела, 2011, 224 с.

12. Шахова О. Г. Соціальна психологія особистості : навчальний посібник. Харків : «Контраст», 2019. 116 с.

13. Rogers Carl. On Becoming A Person: A Therapist's View of Psychotherapy. <http://dspace.vnbrims.org:13000/jspui/bitstream/123456789/4397/1/On%20Becoming%20a%20Person%20A%20Therapist%E2%80%99s%20View%20of%20Psychotherapy.pdf>

14. Smith M.B. Attitude // International Encyclopedia of the Social Sciences / Ed. by D. L. Sills. Crowell, 1968.

15. Harro B. The cycle of socialization. In M. Adams, W. J. Blumenfeld, R. Castañeda, H. W. Hackman, M. L. Peters, & X. Zuñiga (Eds.), Readings for diversity and social justice: An anthology on racism, antisemitism, sexism, heterosexism, ableism, and classism. — New York : Routledge, 2000. Pp. 15–21.

ГЛОСАРІЙ

Індивідуальність — сукупність особливостей і певних властивостей людини, які характеризують її неповторність і виражаються у рисах характеру, у специфіці інтересів та якостей.

Інститути соціалізації — це відносно стійкі типи і форми соціальної практики, завдяки яким організується процес соціалізації особистості в рамках соціальної системи суспільства.

Інтеріоризація (лат. interior — внутрішній) — процес формування внутрішньої структури людської психіки за допомогою засвоєння соціальних норм,

цінностей, ідеалів, процес переведення елементів зовнішнього середовища у внутрішнє «Я».

Механізми соціалізації – це соціально-психологічні впливи середовища, що безпосередньо сприяють інтеріоризації зовнішніх групових норм і цінностей.

Особистість — соціальна істота, суб'єкт пізнання, активний діяч суспільного розвитку. Поняття «особистість» розкриває соціальнопсихологічну сутність людини, яка формується в результаті засвоєння індивідом суспільних форм свідомості і поведінки, суспільно-історичного досвіду людства, в процесі виховання, навчання, спілкування.

Соціалізація (від *лат. socialis* — суспільний) в широкому розумінні означає розвиток людини як соціальної істоти, становлення її як особистості. Соціалізація — це двосторонній процес, що включає в себе, з одного боку, засвоєння людиною соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей шляхом входження в систему зв'язків соціального середовища, а з іншого боку — активне відтворення і перетворення цієї системи в діяльності людини.

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

Соціальна установка — стійке, фіксоване утворення особистості, що надає стабільності та спрямованості її діяльності, поведінці, уявленням про світ і саму себе. Структуру соціальної установки

утворюють когнітивний, афективний та конативний компоненти.

Стадії соціалізації — це періоди становлення особистості, засвоєння людиною соціального досвіду. За участю у трудовій діяльності виокремлюють дотрудову, трудову і післятрудову стадії.

«Я-концепція» — це динамічна система уявлень людини про себе, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних, психологічних, моральних особливостей; самооцінку та суб'єктивне сприймання зовнішніх чинників, що впливають на особистість. У рамках структури Я-концепції виділяють три основні модальності: «реальне Я» — це уявлення людини про себе на даний момент (те, як людина сприймає свої здібності, статус, роль тощо). Ці уявлення можуть бути як істинними, так і помилковими; «дзеркальне (соціальне) Я» — уявленнями людини про те, як її сприймають і думають про неї інші; «ідеальне Я» («динамічне Я») — уявлення людини про те, якою б вона хотіла стати. «Ідеальне Я» містить цілі, пов'язані з майбутнім, образ того, якою людина прагне або сподівається стати для досягнення адекватності і досконалості.

Розділ 3

НАПРЯМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ

Ольга Сербова

Визначення низки *функцій* соціалізації, які детерміновані певними *чинниками* та *механізмами* є важливою основою для розуміння її окремих аспектів.

Найбільш «сталими» можна назвати *функції інкультурації та трансляції культури* й засвоєння (*інтеріоризації*). Культурне середовище, з одного боку, акумулює соціально значущі результати діяльності людей, а з іншого — їх взаємодію з предметами культури, що призводять до формування соціальної свідомості особистості. *Функція засвоєння (інтеріоризації)* соціальних знань, досвіду та моделей поведінки залежить від їх суб'єктивної й об'єктивної значущості та від узгодженості індивідуальних і групових очікувань. Це багаторівневий процес, який має незворотний характер та протікає в процесі усвідомленої та добровільної поведінки.

Виділяють зовнішні та внутрішні чинники соціалізації. *Зовнішні чинники*: макрочинники (весь навколишній світ, держава, країна); мезочинники (етнос, регіон проживання, засоби масової інформації, заклад); мікрочинники (сім'я, референтна група, найближче оточення). Оскільки соціалізація — це процес тривалістю у все життя, то варто обговорити роль різних *агентів соціалізації* на різних її *етапах*: рання або первісна (від народження до вступу до школи); вторинна (період навчання); соціальна зрілість (період трудової діяльності); завершення життєвого циклу (від припинення трудової діяльності в межах офіційної організації до смерті) (В. Скомаровський).

Найбільш продуктивним *внутрішнім чинником* соціалізації особистості вважається здатність до самоконструювання. Тут на перше місце виходить власна творча активність, самосвідомість та процеси самореалізації особистості. Під конструюванням розуміємо впорядкування соціальної інформації в систему для усвідомлення її сенсу, а основним пояснювальним принципом стає інтерпретаційна парадигма. Реальний внутрішній світ особистості є самотвореним, оскільки постійно вдосконалюється, осмислюється та інтерпретується, тобто ідентифікується в нових соціальних умовах.

Суттєвим *механізмом* соціалізації є *ідентифікація*; сукупність ідентифікацій формує поняття

ідентичності. *Ідентичність* — це одна з найсуттєвіших характеристик людини, яка обов'язково має соціальну природу і водночас зумовлює уявлення людини про себе як про неповторну індивідуальність, в якій певні якості, риси, характеристики й атрибути унікально поєднані. Людина, насамперед як соціальна істота, відзначається не лише індивідуальною, а й *груповою ідентичністю*, яка пов'язана з ототожненням конкретно взятої людини з певною групою осіб чи спільнотою. Поряд із термінами ідентичність, групова ідентичність у сучасній соціальній психології використовують поняття «соціальна ідентичність» та «рольова ідентичність».

Зазначена систематизація дозволяє визначити психологічні механізми соціалізації особистості як процесу, який перетворює активність чинника соціалізації (соціальні умови, рушійні сили, якості особистості) в її результат. У подальшому ці положення загальної теорії соціалізації будуть використані для побудови концептів *етнічної, гендерної, економічної та політичної соціалізації*.

3.1 ЕТНІЧНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ

Етнічна соціалізація (етнізація) — це процес становлення людини як представника певної етнічної групи шляхом інтеріоризації

тих культурних і соціальних цінностей і відносин, які становлять основу соціального існування етносу. Цей процес передбачає оволодіння цінностями, орієнтирами, моделями поведінки, властивими певному етносу, відтворення соціальних зв'язків і соціального досвіду етносу, перетворення цих переживань в особисту власність. Феномен етнічної соціалізації індивіда досліджували Ф. Гіддінгс, Е. Дюркгейм, Е. Еріксон, Л. Кольберг, Ч. Кулі, С. Максименко, А. Маслоу, Дж. Мід, Дж. Піаже, В. Семіченко, Н. Смелцер, Г. Тард та інші.

Динамічний і безперервний процес етнічної соціалізації має структурні рівні та охоплює практично всі етапи життєвого шляху людини, протягом якого вона опановує етнокультурні цінності, набуваючи нових якісних характеристик. А оскільки в процесі даної соціалізації відбувається включення індивіда в те чи інше етнокультурне середовище, завжди існує й міра цього включення. Цей момент має важливе значення і повинен обов'язково братися до уваги, оскільки він пов'язаний зі ступенем культурної укоріненості людини.

Етнокультурна інформація, що передається в процесі соціалізації, потребує певного впорядкування. На виконання цієї функції зорієнтований механізм стереотипізації, за допомогою якого досвід може передаватися в часі. Спочатку

в основі етнічної соціалізації лежать примітивні, загальні, зовнішні характеристики: мова, одяг, символіка. На вищих рівнях розвитку особистість вже може сприймати глибші групові характеристики: релігію, історичний досвід, характерні особистісні особливості нації (О. Рафальський, 2020). Утім, й етнічна своєрідність культури найвиразніше проступає саме в стереотипізованій поведінці, тим більше що набір стереотипних форм поведінки, притаманний певному етносу, не обмежується лише сферою обрядів і звичаїв. Стандарти поведінки властиві також спілкуванню, соціалізації, і в першу чергу це стосується традиційних способів виховання й навчання дітей. При цьому, як правило, фіксуються два основні типи прояву етнічної специфіки в стереотипах поведінки: коли одним і тим самим діям надається неоднаковий зміст у різних етнічних культурах і коли один і той самий зміст знаходить неоднакове вираження в тих чи інших вчинках. По суті, йдеться про співвідношення конкретно-етнічного і загальнокультурного моментів у процесі соціалізації.

До зовнішніх чинників етнічної соціалізації відносять традиції в житті людини:

1) родинне середовище, типи стосунків дитини з батьками, сестрами, братами. Найважливішим інститутом первинної етнічної соціалізації є сім'я та безпосереднє соціальне оточення,

а не країна чи етнічна спільнота, причому установки й стиль сімейного виховання тісно пов'язані з наявністю в етнічній культурі тих чи інших мотиваційних синдромів, що має певні етносоціальні та етнопсихологічні джерела й наслідки. На ранньому етапі розвитку дитина отримує перші фрагментарні несистематизовані уявлення щодо власної етнічної приналежності, які ґрунтуються на розрізненні антропологічних ознак (кольору шкіри, волосся). Поступово, в міру накопичення знань про навколишню дійсність, долучаються уявлення про мову, традиції, релігійність, історичне походження власного етносу. У 8–9 років дитина вже чітко ідентифікує себе з власною етнічною групою, спираючись при цьому на етнічну приналежність батьків, рідну мову, місце народження та проживання. Важливою умовою привласнення духовних цінностей в цьому випадку є характер взаємодії між матір'ю або батьком та дитиною. Ці взаємини повинні характеризуватися теплом, динамічним стимулюванням (заохочувати до виконання дій або гальмувати, якщо дії не бажані);

2) форми і зміст взаємодії з референтною групою. Важливою умовою національної культури є можливість реалізувати у референтній групі свої прагнення, розкрити свою індивідуальність отримати підтримку, уявлення про реальне життя і своє місце в ньому. Вже у молодшому

підлітковому віці (10–11 років) дитина відмічає унікальність історії свого народу, традицій побутової культури.

3) форми і зміст взаємодії з первинним контактним колективом. Умовою привласнення національно-культурних цінностей контактного колективу є позитивний неофіційний статус індивіда в системі неформальних стосунків;

4) форми і зміст взаємодії з педагогічним колективом освітнього закладу в особі вихователя, вчителя, психолога, соціального працівника; у привласненні цінностей навчального закладу важливу роль відіграють форма та стиль керівництва виховним процесом;

5) форми і зміст взаємодії індивіда із засобами масової комунікації; ефективна взаємодія і успішне привласнення забезпечуються за умови, що засоби масової інформації надають можливість сприйняття чогось нового. Культурний вплив на формування особистості охоплює в цілому вплив актуальної та потенційної культури соціуму. Реалізується цей вплив переважно через довготривалі процеси соціалізації й інкультурації, тому його не можна зводити тільки до короткотривалих впливів. Суттєвого значення в цьому відношенні набувають контакти людей із самим змістом культури: художніми творами, науковими досягненнями, віруваннями, традиціями тощо.

Специфіку процесу інкультурації становить те, що в його рамках культура певної спільноти передається саме з покоління в покоління. Особливістю цього процесу є те, що він може бути вільним від безпосередніх соціальних зв'язків і здійснюватися переважно за рахунок добровільних і довготривалих контактів індивідів із самим змістом культурних артефактів. Акультурація передбачає не опанування цінностей рідної культури, а переважно вплив цінностей чужої культури, які теж можуть вивчатися, засвоюватися, ставати «своїми».

До внутрішніх чинників етнічної соціалізації відносять наступні:

1) філогенетична спадковість — вона проявляється у формі природженої інтровертованості вищих психічних формацій у сприйнятті навколишньої дійсності, анархічному індивідуалізмі, кордоцентричності і в тенденції переважання емоційно-почуттєвого над волею й інтелектом;

2) обсяг і глибина життєвого досвіду, індивідуальна культура, підготовленість, що є результатами навчання;

3) рівень самоактуалізації як прагнення людини до повного виявлення та розвитку своїх індивідуальних можливостей;

4) особливості розвитку окремих психічних процесів і психічної функції, що інтегруються

у фізичному, інтелектуальному, соціальному та духовному потенціалі особистості;

5) суб'єктна активність індивіда.

Тобто, розглядаючи процес етнічної соціалізації, завжди чітко окреслюються два її аспекти: опанування етнокультурних цінностей і перерозподіл їх у систему особистісних установок та орієнтацій; причому останнє здійснюється не пасивно, а шляхом відтворення попереднього досвіду і надання йому нової визначеності. За такої умови водночас відбувається розвиток особистості, вияв її активної позиції, зумовлений поширенням та ускладненням інформаційних зв'язків.

Одним із найважливіших механізмів етнічної соціалізації є етнічна ідентифікація. Усвідомлення належності до певної етнічної спільноти є одним із проявів соціальності людини. Етнічна ідентичність — це невід'ємна частина соціальної ідентичності людини, психологічна категорія, яка пов'язана з усвідомленням належності до певної етнічної спільноти. Вона є результатом когнітивно-емоційного процесу самопізнання як приналежності до етносу, певної ідентифікації з ним та відокремлення від інших етносів.

Соціалізація та етнічна ідентичність є взаємозалежними явищами. Критерієм соціалізації особистості є сформованість етнічної самосвідомості, тих уявлень, позицій, цінностей, світоглядів,

норм поведінки, які притаманні її суспільству. При цьому для успішного формування етнічної самосвідомості людина має засвоїти основні життєві реалії. Етнічна ідентичність виникає внаслідок взаємодії особистості та суспільства і є рушійним, пусковим механізмом подальшої орієнтації в просторі, взаємодії та міжособистісного взаєморозуміння.

Етнічна самоідентифікація — процес отожднення, уподібнення себе з певною етнічною групою. Він відбувається як переживання особою укоріненості в цю спільноту, як відчуття себе її частиною, переживання своєї відданості їй (М. Шульга). Етнічна самоідентифікація має зовнішню і внутрішню спрямованість: перший напрям пов'язаний з відповіддю на запитання «Хто я є?», із з'ясуванням, фіксацією свого місця в системі суспільних, соціально-психологічних, моральних відносин, осмисленням ставлення до минулого, сучасного і майбутнього; другий змістовний аспект цього явища має внутрішню спрямованість. Він пов'язаний з ідентифікацією із власною психологічною цілісністю.

Раціонально-пізнавальний аспект ідентифікації представляє усвідомлення себе членом етнічної спільноти, з'ясування свого місця серед етнічних груп, позиції в системі міжетнічних відносин. У цьому когнітивному процесі особою усвідомлюються деякі її власні риси, властивості

та якості, які повторюються в людях відповідної групи. Це може бути мова, особливості поведінки, риси способу життя, традиції та звичаї, антропологічний тип, іноді релігійні вірування та ін.

Крім того, детермінантою етнічної самоідентифікації може бути спільність позицій у ставленні до подій минулого, території. Проблема етнічної самоідентифікації постає перед людиною не тільки і не стільки як пізнавальна, скільки як життєво-практична. Тому й перебіг процесу етнічної самоідентифікації на особистісному рівні має не чистий вигляд, не є самостійним, автономним, а сполучений з іншими процесами: трудової, громадської, політичної діяльності, спілкування, побутової поведінки тощо. Людина постійно співвідносить свою поведінку, дії з нормами, зразками відповідної етнічної спільноти. Ці норми слугують певними еталонами, критеріями поведінки, саморефлексії.

Важливою детермінантою етнічної самоідентифікації є події минулого в пам'яті психосоціального свідомого та психосоціального не-свідомого, яке зберігає арсенал архетипічного минулого. К. Юнг вказував на існування кодів історичної пам'яті людства. На думку О. Шпенглера типи епох, ситуацій та особистостей постійно повторюються, а історія змушує людину ставати на шлях саморефлексії, пошуку сенсу, сили, ресурсу через глибинну внутрішню достовірність,

яка спрямовує міфологічне, релігійне і художнє мислення.

Доцільно розглядати процес етнічної соціалізації та його результат — етнічну ідентифікацію на двох рівнях аналізу: груповому й індивідуальному. Процес етнічної соціалізації може розгортатися на макрорівні етносу і сприяти його самосвідомості та відмежуванню від інших етнічних спільнот та на рівні окремого індивіда, у якого в процесі особистої соціалізації формується етнічна ідентичність (М. Дідух, 2016).

Психіка особистості та соціальної групи має в своїй структурі трансперсональні конструкти, які є глибинними мотиваційними орієнтаціями самої особистості та соціальної групи. Сьогодні наука впевнено промовляє про психічне не тільки як про породження мозку особистості, а й про психічне, що створюється життям багатьох поколінь та успадковується. На думку К. Юнга, людина народжується не тільки з біологічною, а й з психологічною спадщиною, яка визначає нашу поведінку і досвід. Більша частина цієї психологічної спадщини закладена у структурах соцієтальної психіки.

За визначенням О. Донченко (2001), соцієтальна (від *лат. societas* — спільність) психіка — позаперсональна система, яка містить інформацію не тільки відображуваного характеру, а й наслідувально-відтворювального,

регулятивного, від покоління до покоління. Це своєрідна психокультура соціуму, яка втілена як у предметах, речах, текстах, архітектурі, живописи, літературі, музиці, так і в різноманітних ритмах, міміці, жестах, кольорах тощо. То навіть — історико-культурний словник окремого соціуму, в якому хоча і не всі знаки-ознаки дешифровані, але в якому народжується індивід, котрий через мікросередовище свого спілкування осягає «внутрішню мову» свого суспільства.

В останні роки символічне і метафоричне мислення та мова стали об'єктом уваги не тільки засновників різних напрямів психології (З. Фройд, К. Юнг, Ф. Перлз, М. Еріксон, Н. Пезешкіан та ін.), але і провідних вчених світу в галузі розуміння нейробіології символів. Символічна мова привнесла величезну еволюційну перевагу, думати символами — це надзвичайно важлива унікальність людини, символи мають величезну владу над людьми, з їхньою допомогою ми проживаємо сильні емоції, «ми вбиваємо заради символів і вмираємо за них» (Р. Сапольські, 2022).

Феномен соцієтальної психіки здебільшого стосується неусвідомлених форм життя соціуму, який має свою історію, в якій формується те, що потім у зашифрованому вигляді передають людині батьки, рідні, близькі люди. Так, стратегії і тактики поведінки оточення, особливості побуту, харчування, пристосування, захисту

від ворогів обумовлені утворенням комплексів специфічного реагування історичної спільноти на внутрішні і зовнішні подразники і виклики. Колективне несвідоме містить в собі психологічний матеріал, який не виникає у власному досвіді, він забарюється в міфах, легендах, казках, соціальній енергії. За К. Юнгом, колективне несвідоме — наче повітря, яким дихають усі, але яке нікому не належить. Вміст колективного несвідомого — архетипи — надособистісні патерни (матриці) формування різноманітних форм матеріальної і духовної діяльності в окремому соціумі.

Ніяку адаптацію до зовнішніх обставин та впливів не можна вважати цілісною, доки людина не стане собою, тобто не ідентифікується із власною психічною цілісністю. Теж і з соціумом, якщо він забув, втратив чи знехтував себе глибинного та істинного. Тож, жодна людина, як і суспільство неспроможні знайти дієві нові, тобто такі, яких би не було в архетипі, форми вирішення проблем і конфліктів, самовладання та зцілення. Так Дж. Хоманс, наприклад, стверджував, що чим частіше певний тип поведінки винагороджувався в тому чи іншому соціумі, тим він стає поширенішим, створюючи відповідне соціетальне поле. Кожен соціум у своєму функціонуванні так чи інакше підпорядковується якійсь з архетипових форм, які виявляються в житті

спільноти, диктує схильність суспільної поведінки і свідомості до певного типу (G. Homans).

Зміст колективного несвідомого потребує постійного інформаційного обміну із свідомим соціальним життям, це умова збереження та відновлення психосоціального здоров'я окремої людини і соціуму. Корінним захистом психіки у скрутні часи виступає базова адаптивна енергія, яка проявляється в звичаях, традиціях, вірі у надприродне й чудодійне. Доки психіка людини має доступ до системи впорядкованих часом цінностей роду, зв'язок з ними через особистісно значущі для людини контакти в своєму середовищі, своїй культурі, доти вона відчуває себе у безпеці на базовому рівні. Духовна атмосфера та соціетальне поле як соціальні феномени закладені в індивідуальній та колективній психіці людини, існують як психогенетичні патерни й впливають на її життя.

На значущість етнічної приналежності впливають об'єктивна соціальна реальність (етнічні конфлікти, соціальні кризи, міграційні процеси) та особливості самого індивіда (рівень його соціальної адаптованості, досвід перебування в мультикультурному середовищі тощо). Результат етнічної соціалізації можна розглядати у вигляді індивідуальної етнічної свідомості (О. Нельга). Індивідуальна етнічна самосвідомість як духовний феномен являє собою

здатність ідентифікувати себе з певним етносом, відокремлюючись водночас від усіх інших етносів, усвідомлювати своє етнічне Я як неповторне, унікальне явище. У сучасній етнології серед ознак етнічної приналежності (до яких відносять також знання етнічної мови, фольклору, звичаїв, символіки, історії етносу, його літературних, мистецьких пам'яток тощо) етнічна самосвідомість вважається найвагомішою.

Етнічна самосвідомість може мати досить високий рівень (тверда, непохитна самоідентифікація людини зі своїм етносом), бути перехідного типу (невпевненість, коливання індивіда в питанні прихильності до свого етносу, зазвичай властива етномаргіналам) і, нарешті, нульовою внаслідок повної асиміляції (за походженням індивід належить до певного етносу, але не вважає себе його представником). Етнічна самосвідомість може бути подвійною або й потрійною (коли, скажімо, індивід походить від різноетнічного шлюбу, а живе, як і його батьки, у третьому етнічному середовищі). Послаблення ідентичності призводить до спустошення особистості, її псевдоіснування. Г. Гарфінкель зазначав, що втрата ідентичності породжує тривогу, неврози, почуття невизначеності та психосоматичні синдроми; поведінка людини перестає відповідати нормативним вимогам соціального оточення.

Окремим феноменом у межах даної проблематики є наявність етнічних маргіналів. Етнічні маргінали — це суб'єкти, які не засвоїли цінності жодної з етнічних груп, вони часто є агентами, які активно структурують соціальні й етнічні групи. Одним із чинників етнічної маргіальності виступає міжетнічна родина, у якій дитина вже в ранньому віці є об'єктивно включеною в ситуацію міжетнічного спілкування. З народження її оточують культурні артефакти, що становлять цінність для різних етнічних груп, і ставлення батьків до цих артефактів може відрізнятися. Тож дитина опиняється в умовах вільного вибору власного ставлення до цінності того чи іншого культурного артефакту. І саме маргіальність дозволяє цій дитині раніше та глибше усвідомити своє місце щодо етнічної приналежності. Інколи дитина з міжетнічної родини не може обрати власну етнічну приналежність або ж обирає відмінну від батьківської, подвійну чи взагалі ніяку.

Етнічна ідентичність перебуває у взаємозв'язку з етнічною компетентністю. Етнокомпетентна особистість чітко усвідомлює правила, звичаї, норми та цінності як своєї групи, так і володіє знаннями щодо особливостей представників інших етнічних груп. Лише усвідомлюючи ким ми є і що притаманно нам, ми можемо зрозуміти, що нам не властиво і чим ми

відрізняємося від інших. Етнокомпетентна особистість легко усвідомлює і вирізняє свої коди, знаки, символи і кордони від чужих, проявляє свою етнічну ідентичність на глибинному, усвідомленому рівні.

Основою етносамовизначення (Ю. Михальчук) є певний рівень фізичного, психічного, інтелектуального та духовного розвитку суб'єкта. Етносамовизначення передбачає формування позитивної етнічної ідентичності, досягнення високого рівня етносамовизначення виступає результатом дії внутрішнього психологічного механізму формування стійкої етнопозиції — готовності представника етнічної спільноти до захисту фундаментальних інтересів свого етносу (таких як збереження мови, культури, довкілля).

Колективна етнічна самосвідомість, або сукупне Я етносу, у своїх суттєвих рисах найадекватніше віддзеркалюється і найповніше охоплюється терміном «етнічна ментальність», яка визначається як цілісна система образів, уявлень, цілісносміслових утворень, правил життя, які стимулюють і регулюють найдоцільніші в даних природних і культурних умовах типи поведінки. Така ментальність створює своєрідне «етнічне поле». Виявом ментальності народу є його національна ідея. Вона згуртовує народ у єдине ціле. Про національну ідею говорять тоді, коли народ помічає свою єдність, свій внутрішній

зв'язок, свій історичний характер, свої традиції, свою долю, призначення та робить їх предметом власної свідомості.

3.2 ГЕНДЕРНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ

Гендерна соціалізація (засвоєння людиною гендерних норм, зразків і ролей, формування її гендерного репертуару) є результатом складної взаємодії біологічних, психологічних, культурних і соціальних факторів. У ній задіяно багато внутрішньоособистісних і соціальних механізмів.

Соціальне і особистісне проектується у смисловому конструкті «гендер», яке визначається, принаймні, двома сферами детермінант: соціальними (сукупністю соціальних очікувань щодо гендерних ролей, норм і стереотипів) та особистісними (уявлення людини про те, ким вона є). Дане положення чітко ілюструє взаємозв'язок гендеру з поняттями ідентичності та соціалізації.

Усвідомлення і переживання людиною своєї позиції «Я» по відношенню до певних еталонів статі називається гендерною ідентичністю. Гендерна ідентичність є однією з найістотніших із усіх соціально-рольових ідентичностей особистості, пов'язаних із загальним психологічним розвитком особистості, показником

психічного здоров'я, умовою єдності особистісних проявів. Вона суттєво впливає на формування та структурування самовизначення в особистісному й соціально-психологічному розумінні та є невід'ємною й ваговою складовою Я-концепції особистості. Гендерна ідентичність являє собою один з аспектів самосвідомості особистості, описує переживання людиною себе як представника певної статі і носія специфічних характеристик і особливостей поведінки, що співвідносяться з уявленнями про гендерну приналежність.

Гендерну ідентичність визначають як гетерогенне утворення, що є похідним трьох компонентів: психофізіологічного (біологічна стать), психологічного (психологічна стать як компонент особистісної ідентичності) та соціального (соціальна стать як складова частини соціальної ідентичності).

Відповідно сучасному рівню розуміння біологічної статі природничими науками більш коректно сьогодні говорити про «умовність» статі, а всі можливі варіанти статевої організації людини розуміти як континуум значень між умовними полюсами «ж» та «ч». Вчені виділяють кілька рівнів сексуальної організації людини: генетична стать (визначений набір генів); гонадна стать (наявність і функціонування залоз внутрішньої секреції); морфологічна стать (наявність

зовнішніх і внутрішніх статевих органів); церебральна стаття (диференціація мозку під впливом тестостерону). Тобто, саме поєднання різних характеристик кожного рівня сексуальної організації людини (а не лише морфологічних показників), визначає різноманітність конституціональних особливостей кожної особи. Під впливом статевих гормонів у перинатальному періоді диференціюються статеві центри в гіпоталамусі людини, які визначають характер її статеводеморфічної поведінки.

Статева ідентичність, з погляду науковців, — це внутрішня динамічна структура, що інтегрує окремі сторони особистості, пов'язані з усвідомленням і відчуттям себе як представника певної статі. Отже, кожна людина ідентифікує себе за своєю біологічною статтю, виняток становлять випадки інтерсексуальності. Слід зауважити, що статева ідентичність є продуктом соціального конструювання, оскільки формується в процесі статевої соціалізації. І більша кількість населення несе себе в соціумі в рамках гетеросексуальної ідентичності, засвоєної в дитинстві — ще до пробудження усвідомлення сексуального бажання.

Соціалізація статі — це своєрідний проект соціальної активності дитини як статевої істоти, гендерний сценарій її життя в майбутньому. Процес соціалізації статі починається з народження, коли на основі будови зовнішніх статевих органів

дитини визначається її паспортна стать, відповідно до якої дитину цілеспрямовано виховують таким чином, аби вона відповідала суспільним уявленням про «чоловіче» або «жіноче».

Гендерна ідентичність є більш широким поняттям, оскільки гендер містить у собі не тільки рольовий аспект. У глибокому розумінні свого змісту, гендер не ототожнюється із статтю. Ці поняття часто співпадають, але у деяких випадках, можуть розрізнятися, або ж співпадати лише частково. У зв'язку із цим вводиться поняття «гендерна ідентичність» — гендер, по відношенню до якого людина відчуває себе та ідентифікує. Тобто ми розуміємо стать з гендера, а не гендер зі статі. Гендерна ідентифікація проходить паралельно зі статевою. Гендерна ідентичність в онтогенезі формується першою, коли дитина отримує знання про гендерні маркери (2–3 роки). Наступною актуалізується статева ідентичність (у 6 років), коли у дитини виникає впевненість, що біологічна стать є постійною. Останньою формується сексуальна ідентичність — у підлітковому віці. На цей процес меншою мірою впливають батьки, а більшою — інші агенти соціалізації (однолітки, ЗМІ).

В структурі гендерної ідентичності особистості виділяють окремі компоненти: гендерні уявлення (когнітивний компонент), гендерна самооцінка (афективний компонент) і гендерні

плани, способи і структури поведінки (конативний компонент), які репрезентуються й реалізуються у трьох об'єктивних просторах гендерної буттєвості особистості (середовище, організм, діяльність) як гендерні стереотипи та еталони, гендерна тілесність, гендерні ролі й норми (Ткалич 2020).

Підліткова гендерна ідентичність стає центральним компонентом самосвідомості. З віком її структура ускладнюється, до неї залучаються гендерні стереотипи та схеми. У дорослому віці гендерна ідентичність — це складно структуроване утворення, що включає: усвідомлення власної статевої приналежності; сексуальну орієнтацію; «сексуальні сценарії»; гендерні стереотипи і гендерні переваги. Усе, що не вписується в патріархальний гетеронормативний порядок окреслюється через «квір» (від англ. queer — загальний термін позначення ЛГБТК+, тобто людей, які не є гетеросексуальними або цисгендерними). Оскільки з гендерною дихотомією пов'язаний феномен гендерної ідентичності, то за допомогою терміна «квір» стали акцентувати увагу на умовності і хиткості меж будь-яких чітких визначень гендерних ідентичностей, які знаходять вираження у найрізноманітніших поведінкових практиках. Упереджене ставлення до ЛГБТК+ людей називається гетеросексизм та проявляється через гомофобію. Її основу

складають стереотипні уявлення про ЛГБТК+ людей та норму гетеросексуальності.

Гендерні стереотипи виражають сприйняття, оцінку людини як представника певної статі через поширення характеристик певної статевої групи на всіх її представників без критичного усвідомлення можливих індивідуальних відмінностей. Функціонують гендерні стереотипи як стандартизовані уявлення про моделі поведінки і риси характеру, які відповідають поняттям «чоловіче» та «жіноче». Гендерні стереотипи (*грецьк. stereos — твердий і typos — відбиток*) — спрощені, стандартизовані, стійкі, емоційно насичені, ціннісно означені полярні за знаком оцінки, жорстко фіксовані образи чоловіка і жінки, які спонукають до певного ставлення. Поведінку, яка узгоджується з прийнятим в суспільстві розподілом гендерних ролей, називають статевотипізованою. Така поведінка відповідає генералізованому, узагальненому уявленню про «типово» жіночу (фемінну) і «типово» чоловічу (маскулінну) поведінку.

Еволюція уявлень про зміст поняття гендерної ідентичності в психології застосовується у двох напрямках: зміна уявлень про маскулінність і фемінність та ускладнення структури гендерної ідентичності (перехід від однофакторних моделей до багатфакторних).

Серед науковців, які першими розпочали дослідження цього феномену були П. Філен та

П. Стернс, Д. Бел, Е. Ротундо, М. Кімел, К. Юнг та ін. Важливою складовою гендерних характеристик є маскулінні (які традиційно приписують чоловікам: незалежність, активність, допитливість, схильність до ризику, здатність до досягнень рішучість, жорстокість, твердість; негативні риси маскулінності: брутальність, авторитарність, агресивність, надмірний раціоналізм) та фемінні (емоційність, м'якість, чуйність, нормативність, здатність до емпатії, поступливість) риси особистості. Маскулінність є соціальною, а не біологічною категорією, що відображає стереотипні уявлення про особистісні характеристики (зовнішність, одяг, поведінку, інтереси, захоплення, професійні заняття, сексуальні та міжособистісні стосунки) — це набір характерних рис, ознак, способів поведінки та ролей, що широко визнаються притаманними чоловічому гендеру у межах певного суспільства у визначений історичний період. Фемінна жінка стереотипно вважається більш реалістичною, практичною, уразливою, безпосередньою і пасивною, ніж жінка з не такою однозначно домінуючою жіночністю

У сучасному світі найбільшого розповсюдження набула ортогональна модель співвідношення маскулінності і фемінінності, заснована на концепції психологічної андрогінії, розвиненій на поглядах С. Бем. Андрогінія — це поєднання

традиційно жіночих і чоловічих рис. Вона визначає здатність людини варіювати поведінку, залежно від ситуації; допомагає формуванню стійкості до стресів, сприяє досягненню успіхів у різних сферах життєдіяльності. Важливість концепції андрогінії полягає в тому, що вона дає можливість усвідомлення однакової привабливості якостей, які традиційно вважаються жіночими і чоловічими.

Дуже цікавим є трактування жіночої та чоловічої природи в аналітичній психології К. Юнга. В структурі особистості, за Юнгом, наявні два архетипи-близнюки: Аніма і Анімус, які відтворюють жіноче і чоловіче начало. Аніма (душа) і Анімус (дух) є продуктами колективного несвідомого і діють як колективні образи. У цих архетипах, К. Юнг визнає андрогінність людської природи. Ці архетипи ґрунтовані на біологічному факторі наявності у обох статей і чоловічих і жіночих гормонів. Юнг стверджував, що ці архетипи еволюціонували протягом віків у колективному несвідомому, як результат міжстатевих, чи то гендерних взаємовідносин. Вчений стверджував, що і Аніма, і Анімус повинні гармонійно виражатися у особистості, не порушуючи загального балансу. Тобто, чоловік повинен виражати свої «фемінні» властивості поряд із «маскулінними», а жінка навпаки. Лише при таких умовах можливим стане гармонійний, різносторонній

розвиток особистості. Процес індивідуації обов'язково передбачає примирення людини зі своїми тіньовими сторонами, а також інтеграцію чоловіка зі своїм фемінним елементом, жінки — з маскулінним. Ці процеси не такі вже й очевидні, адже чоловік, ідентифікуючись зі своєю маскулінністю, приховує свою фемінність, йому нелегко примиритися зі своєю Анімою. Так само жінці нелегко примиритися зі своїм Анімусом, вона витісняє природну маскулінність і не завжди перебуває в гармонії з нею. Маскулінність К. Юнг вважав відмовою від первинної фемінності, а фемінність у його трактуванні — це незрілість, принаймні у чоловіків.

С. Бем відокремила чотири типи гендерної ідентичності в залежності від співвідношення показників фемінінності та маскулінності: маскулінний (високі показники по маскулінних ознаках і низькі — по фемінінних); фемінінний (низькі показники по маскулінних ознаках і високі — по фемінінних); андрогенний (високі показники і по андрогенних, і по фемінінних ознаках); недиференційований (низькі показники і по маскулінних, і по фемінінних ознаках).

Процес гендерної соціалізації веде до становлення у свідомості людини гендерного образу «Я», тобто гендерної самосвідомості. Зміст гендерної компетентності особистості доцільно трактувати як: «сукупність знань, умінь,

навичок, які зумовлюють взаємодію із особами різної статі на засадах гендерної рівності та є опосередкованим через індивідуальнопсихологічні гендерні характеристики (маскулінність / фемінність, гендерна ідентичність, гендерна роль, гендерні установки та стереотипи), які проявляються у повсякденному житті, спілкуванні та поведінці з особами різної статі; через такі структурні компоненти гендерної компетентності: мотиваційно-ціннісний, тобто активне прагнення змінювати застарілі гендерні стереотипи та формувати нову гармонійну систему гендерної взаємодії; інформаційно-теоретичний — володіння системними знаннями про теоретичні та практичні аспекти гендерного підходу в різних сферах суспільного життя; організаційно-діяльнісний, що передбачає володіння системою професійно-практичних умінь побудови гармонійної гендерної взаємодії. (Н. Байдюк, Т. Голованова, О. Нежинська, 2017).

Саме егалітарна соціалізація на сьогодні визнається найбільш прогресивною та продуктивною — виховання гендерної обізнаності, чутливості — усвідомлення і розуміння поведінки, самовираження навколишніх людей незалежно від їх приналежності до певної статі (J. Cooper, J. Koch, B. Irby, G. Brown) та толерантності.

Способом просування як ідеалів гендерної рівності, так і трансляції застарілих гендерних

стереотипів є засоби масової комунікації. Досить легко вкорінюється у свідомість людей, сформований у медіа образ «справжнього чоловіка» та «справжньої жінки», прояви сексизму в рекламі, зокрема такі його різновиди, як еротизація, оречевлення, мачизм та фейсизм. Важливим є трансляція через ЗМІ права бути собою, робити вільний та свідомий вибір, теорії андрогінності як інтеграції «жіночого» і «чоловічого» в одній особі, максимуму можливостей для особистісного розвитку незалежно від гендеру, цінність партнерства.

Гендерна компетентність полягає не лише у формуванні розуміння сутності концепції гендеру або знань норм міжнародного і національного законодавства щодо гендерної рівності, але й потреби керуватися ними у своїй повсякденній діяльності. Знання механізмів формування гендерних ролей та стосунків в суспільстві, вміння розпізнавати гендерну нерівність, боротися із нею, сформована нульова толерантність до гендерно зумовленого насильства, як дискримінації за ознакою статі є складовими гендерної компетентності.

3.3 ЕКОНОМІЧНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ

Економічна соціалізація — це процес активного відтворювання та перетворення індивідом соціального досвіду в економічній сфері, заснований на інтеріоризації норм, правил і цінностей того суспільства, до якого належить індивід.

У цьому визначенні економічної соціалізації особистості відображено суб'єктно-рольовий підхід до економічної соціалізації. Тут суб'єкт є діячем в економічних ролях, а особистість і свідомість накопичує зміни, пов'язані із соціалізацією. Як зовнішній критерій економічної соціалізації особистості постає соціально-економічний статус суб'єкта, а не вік; суб'єктно-рольовий підхід дослідження економічної соціалізації особистості дозволяє розглядати її як міжпоколінний процес. (Г. Авер'янова, С. Максименко, В. Москаленко, В. Циба, Ю. Шайгородський та ін.). Такий підхід актуальний для суспільства, економіка якого динамічно перебудовується. В умовах трансформації різні покоління, що соціалізувалися в якісно різних економічних умовах, мають також суттєву різницю в економічних установах. Історична ситуація склалася так, що в безпосередній взаємодії опинились представники поколінь, які дотримуються протилежних економічних настанов. Процес економічної соціалізації тому відбувається

у важкій, кризовій формі та відбивається на функціонуванні свідомості кожної вікової категорії в сім'ї та їхній взаємодії. Отже, міжпоколінна взаємодія детермінується, з одного боку, спрямованістю соціально-економічної трансформації в суспільстві, а з іншого — місцем покоління в історії економічної соціалізації. У членів однієї сім'ї різні уявлення про життєві цінності, роль грошей у їхньому житті, різні оптимальні моделі діяльності та поведінки. (Г. Авер'янова). Отже, суб'єктнорольовий підхід до економічної соціалізації особистості акцентує відносну автономію та активність суб'єкта в процесі соціалізації в економічних ролях.

Суб'єктно-рольова парадигма економічної соціалізації дозволяє стверджувати, що остання реалізується на трьох рівнях соціалізації — економічна свідомість, суб'єкт діяльності, особистість. Початком процесу соціалізації є соціалізація свідомості, яка набуває економічну якість через формування економічного сенсу. У подальшому перебіг економічної соціалізації особистості відбувається на кількох рівнях взаємодії та інтеграції: «суб'єкт — особистість», де особистість постає як суб'єкт, а суб'єкт — як особистість; «особистість — економічне середовище», де особистість є суб'єктом економічних відносин і носієм економічно значущих якостей; «свідомість — діяльність», де суб'єкт постає як носій свідомості

та діяч в економічних ролях; «діяльність — соціалізація», де економічна роль слугує як одиниця аналізу діяльності та функціональна одиниця соціалізації особистості.

З точки зору структурно-системного підходу, економічну соціалізацію особистості слід розглядати як цілісну систему, до якої належать дві групи психологічних явищ: зовнішні (цінності економічної інституції суспільства) і внутрішні (потребово-мотиваційна система індивіда). Економічна соціалізація як формування певних економіко-психологічних характеристик особистості відбувається завдяки інтеріоризації нею зовнішніх економічних цінностей суспільства через її потребу систему (внутрішні психологічні виявлення). Засвоєння соціального досвіду, пристосування індивіда до соціально економічних реалій — це одна сторона процесу економічної соціалізації індивіда (Н. Дембицька).

Надзвичайно важлива й інша сторона — «внутрішній» аспект цього процесу, суть якого в тому, що в ході соціалізації формуються внутрішні чинники становлення особистості і поведінки людини. Підходи до такого розуміння процесу економічної соціалізації ми зустрічаємо у багатьох дослідників. Так, А. Трауб розглядає процес економічної соціалізації, з одного боку, як процес засвоєння економічних знань, з іншого — як формування певних моделей

поведінки, підкреслюючи тим самим значущість внутрішніх чинників даного процесу. В. Москаленко розглядає економічну соціалізацію не тільки як процес, але і як результат включеності індивіда в світ економічних відносин. Підкреслює, що економічна соціалізація перетворює особистість на економічний суб'єкт суспільства, характеризує економічну соціалізацію як процес розвитку економічного мислення і економічної культури.

Структура процесу економічної соціалізації може включати когнітивний (пізнавальний), ціннісний (ціннісно-нормативний) і поведінковий компоненти. Так, когнітивний компонент визначається через систему економічних уявлень, образів, понять як елементів економічної свідомості, що формуються за допомогою чинників різного рівня. Цей компонент включає в себе загальні економічні знання, економічні норми і цінності, які особистість засвоює в процесі соціалізації, тобто — становлення системи соціально-економічних уявлень. Він реалізується значною мірою в процесі навчання і виховання, включаючи засоби масової інформації, в спілкуванні, а виявляється перш за все в ситуаціях самоосвіти, коли людина шукає і засвоює інформацію за власною ініціативою та потребами, щоб розширити, поглибити, уточнити своє уявлення про економічний світ.

Ціннісний компонент включає ціннісні орієнтації, етичні і культурні норми особистості, регулюючі її відносини з об'єктами і суб'єктами економічного життя суспільства. Особистість, включаючись у життя суспільства, повинна не тільки правильно сприйняти предмети, соціальні явища і події, зрозуміти їх значення, але і «привласнити» їх, зробити особисто значущими, наповнити їх сенсом. Ще В. Франкл стверджував, що сенс людського життя не може бути даний «ззовні», але і не може бути «придуманний» людиною; він повинен бути «знайдений». Система проявів мотиваційно-потребової сфери особистості виражається в ціннісних орієнтаціях, які зумовлюють вибіркове ставлення людини до цінностей суспільства. Особливе значення для соціального розвитку людини має процес формування її ціннісних орієнтацій, які відображають внутрішню основу ставлення до різноманітних цінностей матеріального, морального і духовного порядку.

Гроші є важливим регулятором процесу економічної соціалізації людини. Соціальний статус людини та її можливості завжди пов'язані в людській свідомості з платоспроможністю. Гроші — це показник рівня доходів і якості життя. Саме гроші регулюють соціальні та міжособистісні відносини між людьми, зумовлюють вибір особистістю моделі економічної, політичної

та моральної поведінки. Проте, розуміння змісту цього феномену неоднозначне. Проаналізувавши соціально-психологічні аспекти грошей, ставлення людей до грошей, грошові установки, питання джерел доходів і витрат та фактори, що впливають на «грошову» поведінку людей, можна дійти висновку, що гроші як економічне, так і соціальнопсихологічне явище можуть накопичувати негативні емоції й водночас бути вирішенням багатьох питань.

Виявлено, що успішність інтеріоризації економічних цінностей індивідом залежить від усвідомлення ним цих цінностей як своїх потреб, а також здатності інтеріоризувати такі цінності, а з іншого боку — від тих вимог, які висуває суспільство до цих індивідів (економічних експектацій).

Цінності як «умови життя» репрезентуються у свідомості індивіда через його потребу систему. Економічні і соціальні цінності, а також етичні цінності і цінності вольового контролю, які безпосередньо пов'язані з економікою, поступово засвоюються і стають внутрішніми регуляторами економічної поведінки людини.

У поведінковому компоненті виділяється — готовність до різноманітних видів економічної поведінки (заощаджувальної, виробничої, споживчої, інвестиційної, обмінної та ін.). А також — переваги, інтенції, типові стратегії, стереотипи

такої поведінки. В процесі економічної соціалізації відбувається привласнення норм, правил, звичаїв, табу і ролей економічної поведінки і формування на їх основі відповідних психологічних якостей, особливостей особистості, які дозволяють їй функціонувати як економічному суб'єкту.

Економічна соціалізація — це процес, який не можна вважати завершеним на якомусь етапі життєдіяльності людини, він охоплює все її життя. Для розуміння безперервності економічного розвитку особистості, на думку В. Москаленко, важливим є розрізнення понять «економічна соціалізація» і «економічна соціалізованість», які доцільно співвідносити як процес та його результат в кожен конкретний момент економічного розвитку особистості.

Доцільно говорити про особливості та відмінності соціалізації дітей від соціалізації дорослих. Дослідник Г. Брим одним з перших виокремив відмінності соціалізації дітей від соціалізації дорослих: соціалізація дорослих виявляється головним чином у зміні внутрішньої поведінки, тоді як дитяча соціалізація коригує базові ціннісні орієнтації; дорослі можуть оцінювати норми, а діти здатні тільки засвоювати їх; соціалізація дорослих передбачає неоднозначне розуміння добра і зла, водночас як соціалізація в дитинстві будується на повному підкоренні дорослим і строгому дотриманні правил; соціалізація

дорослих спрямована на те, щоб допомогти людині оволодіти певними навичками, а соціалізація дітей формує головним чином мотивацію їхньої поведінки.

В процесі економічної соціалізації дитина засвоює і активно відтворює суспільний соціально-економічний досвід, який здобуває у повсякденному житті та під впливом загальних соціально-економічних проблем. Провідна роль в цьому процесі належить реальній включеності дитини в ті сфери життя, в яких здійснюється засвоєння економічних знань і досвіду економічної поведінки. Зрозуміло, що на етапі дитинства економічна поведінка не проявляється в повному розумінні цього поняття, з причини того, що діти не приймають участі у виробничій діяльності, вони виконують тільки споживацьку роль, яка теж обмежена її можливостями і потребами. Наприклад, когнітивний компонент економічних репрезентацій дітей молодшого віку визнається мінімальним розумінням економічних об'єктів, але на подальших вікових етапах економічна реальність починає усвідомлюватися спочатку як взаємодія окремих подій в економічній системі, а згодом економічна взаємодія починає розглядатися як система. Якщо у дітей молодшого віку емоційний компонент виявляється через панування позитивного сприйняття економічної реальності, то згодом в судженнях про

економічну реальність у власному досвіді починають з'являтися негативні оцінки. В конфігурації когнітивного, афективного і конативного компонентів економічної соціалізації підлітків домінуюче місце починає посідати конативний компонент з інтенціями, що визначають їх прагнення бути включеними до економічної сфери суспільства в якості суб'єкта економічної діяльності.

Що ж є результатом економічної соціалізації дитини — знання, настанови або моделі поведінки? Результатом економічної соціалізації дітей є сформованість адекватних і гармонійних економічних уявлень, навичок економічної поведінки, вміння орієнтуватися в системах соціально-економічних норм і правил, здатність взаємодіяти в соціально-економічному просторі. Тобто, сприймаючи і розуміючи (а, отже, і приймаючи, тобто включаючи в свою, систему, яка вже склалася) економічні уявлення, образи і поняття, а також установки на економічну поведінку дитина досягає деякої відповідності з навколишнім світом економічних об'єктів і відносин, тобто соціалізується. Здатність адекватно оцінювати економічну ситуацію та діяти в новому економічному просторі пов'язують із особливостями економічної свідомості особистості, основи якої формуються з дитинства. Економічна свідомість особистості як соціально-психологічний феномен є результатом взаємодії з одного боку,

особистості з її численними індивідуальнопсихологічними характеристиками, а з іншого боку — соціальноекономічного середовища з не менш численними його особливостями (Г. Ложкін).

Особливість соціально-економічного середовища сьогодення вбачається в умовах змінюваного суспільства, то й наукова проблема економічної соціалізації особистості в цих умовах виявляє себе в нових психологічних чинниках і механізмах економічної соціалізації особистості. Акценти соціально-психологічної детермінації діяльності та соціалізації зміщуються в бік суб'єкта діяльності: економічна спрямованість постає як провідний чинник економічної соціалізації особистості, конфлікт ринкових і етичних цінностей слугує новим чинником та механізмом економічної соціалізації особистості, а стратегія економічної соціалізації особистості спрямована на формування психологічної готовності до економічної діяльності.

Розгляд питання щодо детермінацій економічної соціалізації з погляду на стан сучасного соціуму слід розглядати в площині соціології змінюваного суспільства, гострих соціально-економічних криз (Г. Авер'янова, Р. Дорнбуш, В. Москаленко, С. Фішер, В. Циба, Ю. Шайгородський).

Специфічною умовою постає трансформація сучасного суспільства, для якого характерно поєднання швидкості та радикалізму реформ, що

визначається як соціальна нестабільність. Вона сприймається людиною, передусім, як абсолютна невизначеність ситуації та неспроможність навіть найближчого прогнозування власного життєвого шляху. Найважливішою характеристикою сучасних соціально-економічних змін є перехід економікосоціальних функцій від капіталу до інформації — не власність, а рівень знань та доступ до інформації стає провідним чинником соціальної диференціації. Це змінює зміст тези про те, що соціальна відповідність є і джерелом, і чинником соціалізації: ефективну соціалізацію індивіда супроводжує не його відповідність певній соціальній групі, а його інтерактивність на рівні психологічних механізмів добудовування та конструювання (М. Кастельє, Д. Ласло, Ю. Габермас, Т. Postmes, S. Turkle). У кризові періоди образ соціального змінюваного світу неминуче викликає зміни уявлень людини щодо самої себе та особистісних детермінант, які стають основними чинниками соціалізації, тобто загалом акцент зміщується на активність особистості в процесі соціалізації (D. Abrams, M. Banaji, D. Prentice, M. Hogg).

Системоутворювальною детермінацією є економічна свідомість; макросферами — економічні цінності, де економічна свідомість та економічні цінності знаходять свій прояв і втілення в економічній поведінці. Зв'язок економічної свідомості,

економічних цінностей, економічної поведінки багатоаспектний: те, що за одних умов і за одних обставин постає як причина, в інших виявляється наслідком. З погляду на системний підхід, детермінанти економічної соціалізації розглядають як єдину систему, оскільки в процесі розподілу системи на частини втрачається справжня сутність та специфіка всіх її процесів. Економічна свідомість — не просто образ економічної дійсності, а особлива форма психічної діяльності, що зорієнтована на відображення та перетворення економічної дійсності (В. Комаровська, Г. Ложкін, В. Спасенніков).

Культура як макросередовище детермінації становить «проекцію» загальної культури на сферу соціально-психологічних відносин, оскільки у сфері економіки працюють різноманітні складники культури. Саме культура пропонує суспільству економічні цінності, що впливають на образ «економічного життя» та економічної поведінки, які випробовують, насамперед, вплив соціокультурної й соціально-економічної ситуації та створюють нові соціальні-економічні практики. Як складна система, специфічне середовище культура забезпечує становлення особистості на підставі економічного досвіду та традицій, формування специфічної мотивації діяльності. Ключовим елементом у такій системі є цінності, які превалюють у суспільстві. У цих цінностях

відображено уявлення, які поділяють усі члени суспільства, щодо цієї культури, її культурних ідеалів.

Поруч із процесом засвоєння людиною елементів економічної культури відбувається економічна соціалізація. Якщо соціалізація – це набуття соціального досвіду, то інкультурація — це процес освоєння індивідом загальнолюдської культури та історично сформованих способів дій, у яких відбито духовні та матеріальні результати функціонування людини у різних епохах. Зауважимо, що економічна соціалізація — це багатофункціональний процес, а інкультурація — культурно самобутній процес. Отже, між цими поняттями немає тотожності. Нерідко ми спостерігаємо відставання одного процесу від іншого. Так, успішна економічна соціалізація не завжди свідчить про необхідний рівень інкультурації, а благополучне засвоєння людиною економічної культури не означає наявності неї певного соціального досвіду (В. Москаленко).

За особливостями цінностей, їх структурою та динамікою можна судити про напрям економічної соціалізації суб'єкта в економічному середовищі. Динаміка соціальних і економічних цінностей визначається як критерій економічної соціалізованості та як передумова чи умова існування Я-економічної особистості. Отже, ціннісні орієнтації — один з основних змістових

елементів економічної соціалізації — є ключовим чинником економічної активності особистості, що динамічно відображають поточну соціально-економічну ситуацію та виконують функцію стимулювання економічної активності.

Виокремлюють такі чинники економічної соціалізації:

— економічна спрямованість, високий рівень якої відповідає ефективній соціалізації, що виявляється в більш високому соціально-економічному статусі суб'єкта. Під економічною спрямованістю тут розуміється найвища, стійка, системно-утворювальна підструктура особистості, яка задає цілісний образ бажаного економічного майбутнього, що сформувався на ґрунті економічного досвіду. Економічна спрямованість включає: 1) сенсо-утворення економічних інтересів, цілей і суб'єктивних відносин; 2) динамічні тенденції економічної мотивації; 3) ринкові настанови та слідування економічним законам життя. Економічна спрямованість відображає загальний зв'язок із пізнавальною сферою особистості (насамперед із такими її проявами, як «потреба в пізнанні», «креативність» і «здатність до пізнання»);

— «Я-концепція» особистості — система ринково-етичних уявлень і самооцінок, у якій рівень самооцінки та дисонанс ринково-етичних уявлень детермінують економічну соціалізацію

особистості (підвищений рівень самооцінки і знижений дисонанс ринково-етичних уявлень призводять до більш ефективної соціалізації та більш високого соціально-економічного статусу суб'єкта);

— суб'єктна економічна раціональність: чим вище рівень суб'єктної економічної раціональності, тим вище ефективність соціалізації та соціальноекономічний статус суб'єкта;

— особистісне конструювання економічних «ролей»: чим значніша зазначена здібність, тим ефективніше економічна соціалізація особистості, що виявляється в більш високому соціально-економічному статусі суб'єкта.

Для того, щоб зрозуміти систему детермінацій економічної соціалізації, самостворювальний чинник «економічна свідомість» потрібно розглядати у зв'язку з економічною поведінкою та через призму економічної поведінки. Зміни в економічній поведінці обов'язково свідчать про зміни економічних цінностей: ці зміни можуть бути пов'язані з трансформацією внутрішніх (прихованої від спостереження) та зовнішніх (відкритої для спостереження) економічних цінностей людини. Економічні цінності пропонують людині адекватні способи економічної поведінки в заданій ситуації, які впливають на її результат, тим самим відтворюють новий, більш результативний рівень економічної соціалізованості.

Економічна свідомість — це внутрішньо-суперечливе, багаторівневе утворення, яке відображає ступінь знайомства суб'єкта з економікою та раціональне ставлення до неї. Економічна свідомість полягає в емоційній оцінці дійсності, забезпеченні економічної діяльності — у попередній побудові дій та передбаченні їх наслідків, у контролюванні економічної поведінки та керуванні нею, у здатності особистості давати собі раду в оточуючому матеріальному світі, у власному економічному житті.

Відображаючи соціально-економічне середовище, економічна свідомість передусім регулює економічну поведінку людини як суб'єкта в цьому середовищі у всій різноманітності її форм: від спрощеного пристосування до радикальної зміни соціально-економічного середовища життєдіяльності особистості й соціальної групи.

Економічна соціалізація як процес фактично реалізується через здійснення психологічних операцій і дій з феноменами економічної свідомості і особливо самосвідомості. Йдеться про такі феномени: ставлення до економічних благ і різних видів економічної активності, стосунки між людьми з приводу виробництва, обміну, розподілу і споживання економічних благ; задоволеність різними сторонами економічної життєдіяльності; суб'єктивна якість життя; суб'єктивний економічний статус; економічна ідентичність і багато

інших. «Якість життя» — інтегральне поняття, яке включає суб'єктивну оцінку благополуччя, в західній психології часто ототожнюється з поняттям щастя. Суб'єктивне відчуття благополуччя А. Фернхем визначає як функцію, що залежить від рівня радості або страху, яких зазнає людина. Ще одним компонентом суб'єктивного відчуття благополуччя є задоволеність життям, що визначається як когнітивний процес оцінки власного життя в цілому. «Якість життя» містить у собі й оцінку здоров'я, політичного, соціального та інших аспектів, але економічне благополуччя визнається основною її підструктурою. Порівнюючи різні підходи до оцінки якості життя, можна виокремити основні тенденції, що впливають на суб'єктивне відчуття загального й економічного благополуччя — це свобода вибору, незалежність від зовнішніх обставин і контроль над ситуацією. Отже, до детермінант, що впливають на ефективність адаптації до нових соціально-економічних умов можна віднести: почуття контролю над ситуацією, свободу та відчуття себе активним суб'єктом економічних відносин. Водночас втрата контролю над ситуацією, сприйняття себе пасивним об'єктом обставин провокує свідомий або неусвідомлений перелом життєвих стереотипів і призводить до соціальної та економічної дезадаптації. Дослідження А. Фернхема показали, що із суб'єктивним відчуттям благополуччя пов'язані

певні особистісні фактори: позитивна самооцінка, внутрішній локус-контроль. Відчуття щастя виявилось тісно пов'язаним з екстраверсією, соціальною сміливістю і динамізмом. Негативний ефект пов'язаний зі сприйнятливістю до чужого впливу, схильністю відчувати почуття вини й напруженості. Ці феномени конституують процес економічної соціалізації, змістовно наповнюючи його компонентами (або елементами) економічної свідомості.

Особливу увагу феномену економічної самосвідомості приділяють Г. Ложкін та В. Комаровська, трактуючи її як усвідомлення людиною себе в економічній системі як самостійного суб'єкта, своєї позиції в ній, своїх економічних почуттів, думок, мотивів економічної поведінки.

Самосвідомість включає самовизначення та самооцінку особистості, яка формується під впливом різних чинників. Це і порівняння «Я-реального» з «Я-ідеальним», це і реальна та уявна оцінка успішності власної економічної поведінки. Зміст знань людини про себе та ставлення до себе як до суб'єкта економічної діяльності знаходить «свій вихід» у процесах саморегулювання та самоорганізації особистістю своєї економічної поведінки. Цей процес характеризується економічною активністю особистості, завдяки котрій людина знаходить своє місце в економічній сфері життєдіяльності. Саме коли людина усвідомлює

себе діючою особистістю в економіці, можна вести мову про економічну самосвідомість.

Економічна ідентичність особистості аналізується як феномен економічної самосвідомості. Згідно даним теоретичним передумовам економічна ідентичність вивчається в рамках формування соціальної ідентичності особистості. Відповідно, економічна ідентичність виражає усвідомлення людиною своєї приналежності до конкретної соціальної спільноти, яка визначається економічними ознаками. Відмінність економічної ідентичності полягає в тому, що це «частина економічного Я особистості» — продукту економічної самосвідомості, що представляє економіко-психологічну категорію, яка відноситься до результату визначення людиною свого положення в системі економічних відносин. Економічна ідентичність регулює економічну поведінку особистості, міжособистісні та міжгрупові стосунки, внаслідок чого виступає чинником соціальнопсихологічної, соціальної і матеріальної стабільності особистості.

3.4 ПОЛІТИЧНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ

Політична соціалізація — сукупність процесів становлення політичної свідомості й поведінки особистості, прийняття й виконання

політичних ролей, вияви політичної активності. Політична соціалізація дає змогу особистості орієнтуватися в політичному просторі, брати участь у політичній взаємодії. Процес політичної соціалізації передбачає не лише засвоєння індивідом інформації та формування лояльності до режиму, але має включати ще й самостійну оцінку особистістю традицій і переконань, усвідомлений вибір моделей поведінки. Політична соціалізація здійснює також ідеологічний зв'язок минулого з майбутнім та є засобом забезпечення історичного минулого в політичній сфері.

Сучасні розробки теорії політичної соціалізації найбільше здійснюються в руслі таких підходів: 1) психоаналітичний підхід базується на ідеї про те, що політична свідомість і діяльність людей є результатом трансформованої дії несвідомих інстинктів, що опосередковуються різними захисними механізмами (Г. Лассуелл); 2) біхевіористський підхід, розглядаючи особистість з боку поведінкових навичок, зміст і направленість політичної поведінки розуміє як результат дії факторів заохочення і покарання або «комплексів підкріплення» (Б. Скіннер); 3) гуманістичний підхід ґрунтується на концепції ієрархії потреб і теорії самоактуалізації А. Маслоу. У руслі цього підходу політична соціалізація розглядається як такий процес, що підпорядковується загальним закономірностям процесу

самоактуалізації, який розвивається під дією «внутрішньої природи» людини, яка полягає в тому, що потреби участі в політичному житті суспільства можуть виникати лише після задоволення нижчих потреб, тобто на вищому етапі процесу самоактуалізації; 4) когнітивний підхід розглядає процес політичної соціалізації з боку аналізу таких когнітивних факторів як інтелектуальний розвиток, уявлення, емоційна сфера та ін.; 5) у дослідженні політичної соціалізації поширеним також є підхід, який розглядає цей процес у зв'язку з політичною культурою суспільства, яка розуміється як сукупність зразків індивідуальних позицій і орієнтацій стосовно політичних предметів і подій (Г. Алмонд).

Розглянемо політичну соціалізацію за аналогією із загальним процесом соціалізації як двосторонній процес включення людини в політичну систему:

1) одна сторона політичної соціалізації — консервативна та передбачає передачу індивіду політичної інформації, політичних знань, його залучення до існуючих політичних цінностей та орієнтирів, засвоєння ним соціально-політичного досвіду, політичних норм, ролей, навичок та умінь за допомогою входження в систему сформованих відносин. Тут політична соціалізація з'являється у вигляді жорсткого залучення людини до вже сформованої системи політичних

відносин та відповідних їм форм діяльності і сприяє фактичному обмеженню політичного життя людини участю лише в цих готових формах і видах політичної діяльності;

2) інша сторона політичної соціалізації — творча діяльність особистості, спрямована на вдосконалення політичних відносин. Засвоївши характер існуючих політичних відносин, накопичений досвід політичного життя, його особливості, політичні норми, цінності, традиції, зразки та ролі, людина перетворює їх у свої власні орієнтації та настанови, у результаті чого здобуває соціально-політичну зрілість і здатність брати участь в житті відповідних соціальних груп і суспільства у цілому. Засвоєні політичні норми, цінності, сформовані у людини настанови до здійснення певних політичних ролей, вироблені стереотипи та звичні реакції дозволяють їй виробити власні скореговані моделі можливої поведінки у сфері політики. Така політична соціалізація забезпечує новаторство й активність особистості в політичному житті суспільства. Вона обумовлена тим, що індивід, який виступає в якості об'єкта політичної соціалізації, є в той же час суб'єктом, творцем політичних відносин. Не тільки суспільство створює для себе відповідну політично активну особистість, але й людина створює відповідне суспільство, саму себе і таке політичне середовище, яке

задовольняє її соціальні потреби, розширює її творчі можливості.

На соціалізацію особистості впливають багато політичних чинників (держава, політичні партії та рухи) та неполітичних (сім'я, дошкільні заклади, школа, армія, церква, трудові колективи, неформальні групи, ЗМІ), які, включаючи молоду людину в систему суспільно-політичних відносин, готують її до засвоєння існуючих у суспільстві норм, цінностей політичної культури, вироблення на їх основі власної політичної і громадянської позиції, спрямовують її політичну поведінку. Зазначені чинники виступають агентами або інститутами політичної соціалізації. В розвиненому, стабільному суспільстві інститути соціалізації залишаються стійкими, взаємопов'язаними, підтримують усталені традиційні соціальні зв'язки. Сучасні вітчизняні вчені стверджують, що процес політичної соціалізації є сукупністю стихійних і цілеспрямованих дій, об'єктом яких виступають політичні явища, люди, засоби, які, у кінцевому підсумку, визначають рівень політичної культури, політичної свідомості, політичної обізнаності й політичної активності людини (Жабінець Н, 2002).

Політична соціалізація охоплює весь процес становлення людини як суб'єкта політичних відносин і політичної діяльності. Усі етапи соціалізації взаємопов'язані, залежать від успішності

попередніх етапів, мають свої завдання, які реалізуються у відповідний проміжок часу, формуючи систему знань, навичок особистості.

Первісний етап ставить за мету ідентифікацію особистості з певною політичною спільнотою (державою, нацією). Центральним інститутом на цьому етапі виступає сім'я; дорослі члени сім'ї завжди належать до певної соціальної групи, виражають її політичні інтереси, потреби, цінності та орієнтації. Природно, що вони впливають на формування в інших членів сім'ї відповідних цінностей, інтересів, орієнтацій. Важливу роль на цій стадії політичної соціалізації відіграють також дитячі дошкільні установи. Саме вони разом із сім'єю формують у дітей первинні соціально-політичні ціннісні орієнтації. Тут вони отримують елементарні політичні знання, в тому числі знання про ті чи інші політичні інститути й ролі. На думку американських вчених Д. Істона та Дж. Денніса, необхідно розрізняти чотири підетапи первісної соціалізації: 1) «політизування» — усвідомлення дітьми існування зовнішньої (по відношенню до сім'ї) влади; 2) «персоналізація» політики, вході якої ті або інші фігури, які належать до сфери влади (наприклад президент, поліцейський, яких дитина часто бачить по телевізору або біля свого будинку), стають для неї зразками контакту з політичною системою; 3) «ідеалізація» цих політичних образів, тобто утворення на їх

основі стійкого емоційного відношення до політики; 4) «інституціалізація» засвоєних властивостей, що свідчить про ускладнення політичної картини світу дитини і її перехід до самостійного, надособистісного бачення політики.

Морально-ціннісні орієнтації, сформовані в ранньому віці особистості не тільки системою виховання й відповідним політичним кліматом у державі, як правило, є визначальними у поведінці людини упродовж всього її свідомого життя (В. Скомаровський).

В період вторинної політичної соціалізації людина особливо активно засвоює специфічні політичні знання, уміння. На цьому етапі формується почуття патріотизму, засвоюються такі цінності, як відповідальність і справедливість. Велике значення мають засоби масової інформації, а також міжособистісні зв'язки в рамках формальних і неформальних груп. Саме в цей період політичного становлення й розвитку людина вирішує для себе питання про сенс життя, своє місце в ньому, примірює на себе прообрази різних соціально-політичних ролей, робить свій політичний вибір, який величезною мірою визначається попереднім вихованням та впливом соціального середовища. Вторинна політична соціалізація характеризує той етап діяльності людини, коли вона здатна протистояти груповому тиску і виразити свою здібність до індивідуального перегляду

ідеологічних позицій, переоцінки культурних норм і традицій. Таким чином, головну роль тут грає так звана зворотна соціалізація, що характеризує вплив самої людини на відбір і засвоєння знань, норм. Саме тому вторинна соціалізація виражає безперервну самокорекцію людиною своїх ціннісних уявлень, переважних способів політичної поведінки та ідеологічних позицій.

Періоду соціальної зрілості повинні відповідати активна участь індивіда в політичному житті країни, виконання різноманітних політичних ролей (виборця, політичного діяча, опозиціонера тощо). При цьому людина реалізує всі ті статусні й функціональні можливості, що були підготовлені на попередніх стадіях політичної соціалізації. Політично зрілу особистість характеризує широка інформованість, глибокі політичні знання, відносна стійкість ціннісних орієнтацій, установок, висока культура політичного мислення.

Припинення активної політичної діяльності, заміна її пасивними формами інтересу до політики є характерною для етапу завершення трудової діяльності.

Алгоритм реалізації політичної соціалізації особи можна представити таким чином: інтерес (до політичної інформації, що реалізовується в пошуку цієї інформації і сприйманні її); — звички (до політичних оцінок того, що відбувається у світі, країні, найближчому оточенні,

вимагаючи широти політичного кругозору); — потреба (у систематизованих політичних знаннях, що реалізуються в освіті і самоосвіті); — прагнення (проникнути в суть того, що відбувається у світі політичних процесів, сприйняття цього як власних пошуків сенсу життя, свого місця в реальному політичному різноманітті світу); — уміння (захищати свою політичну громадянську позицію). Можна казати, що формуються три складові політичної свідомості та культури: 1) нормативний елемент (накопичений політичний досвід); 2) ціннісний елемент (політична свідомість); 3) поведінковий елемент (моделі політичної поведінки).

Політичні якості не даються людині відразу. Будь-який індивід є потенційним суб'єктом політики, але не кожен стає таким реально. Щоб стати політичним суб'єктом, людина повинна віднайти в політиці свою сутність та існування. Іншими словами, вона повинна практично засвоїти політичний досвід, усвідомити себе як суб'єкта політичної дії, виробити свою позицію в політичному процесі і свідомо визначити своє відношення до світу політики, ступінь участі в ній.

Особистість завжди знаходиться в складно організованому середовищі суспільно-політичних груп, учасником яких вона є реально й номінально, прямо й опосередковано. Його значущі ідентифікації відіграють визначальну роль у тому,

з якими саме цінностями та нормами поведінки особа вважає за потрібне солідаризуватися. Результатом процесу політичної ідентифікації є становлення особистісної ідентичності як здатності особистості залишатися самою собою у мінливих суспільно-політичних контекстах, як її властивості. Політична ідентичність як результат, до якого особа дійшла у процесі суспільно-політичної ідентифікації є відчуттям, переживанням належності до конкретної спільноти, залученості до відповідної соціально-політичної спільноти, субкультури і т. ін., є результатом розвиненості/нерозвиненості політичного мислення особистості.

Проміжним і кінцевим результатом політичної соціалізації є формування певної політичної культури як якісної характеристики політично активної особистості. Політичні цінності, традиції, взірці поведінки та інші елементи політичної культури засвоюються людиною безперервно, етапами цього процесу стають уже не тільки певні вікові зміни, а й належність особи до тієї чи іншої соціальної групи, засвоєння відповідних соціальних і політичних ролей, досвід особистої участі в політичній діяльності. Треба відзначити, що політична соціалізація передбачає засвоєння політичного досвіду, перш за все, в ході політичної діяльності і практичної участі особистості в реформуванні та удосконаленні існуючих політичних відносин.

Американський політолог Г. Алмонд запропонував дві моделі політичної соціалізації, зважаючи на активність та мотиви людей: 1) «модель переконання», яка пов'язана з усвідомленим бажанням людини відповідати вимогам політичної системи згідно з внутрішніми переконаннями, через почуття обов'язку, що виникає на основі віри в ефективність і справедливість суспільно-політичного ладу; 2) «модель інтересу», яка розглядає людину як вільну особу, яка керується у своїй політичній діяльності передусім особистим інтересом. В обмін на підкорення людина має змогу отримувати певні блага, привілеї, вигоди.

Тобто потрібно усвідомлювати той факт, що люди самі становлять політичну систему, і саме від них залежить яким чином вона буде функціонувати. Адже якщо мотив людини бути в політиці є власним поштовхом душі стати обізнаним в даній сфері особливих людських стосунків, задля взаємовигідної діяльності на користь держави, то такий випадок можна класифікувати як конструктивний. Але якщо людина бажає стати частиною політичної системи задля особистого збагачення й задоволення особистих інтересів — такий випадок, однозначно, ідентифікується, як деструктивний. Також слід відмітити, що деструктивним процесом є нав'язування людині проти її особистої волі участь у політичній

соціалізації. Даний процес повинен бути свідомим вибором кожного громадянина, тільки в такому випадку він може стати корисним для системи з одної сторони, а для людини з іншої.

Політична соціалізація формує політичну свідомість і політичну поведінку індивіда, тобто відбувається становлення особи, громадянина тієї або іншої політичної системи, формування її політичної культури, яку можна визначити як показник, що відбиває якісну своєрідність та рівень політичної інформованості, компетентності, переконаності та політичної активності громадян і виражається в діяльності, спрямованій на реалізацію політичних відносин у рамках існуючої політичної системи.

Одним із важливих чинників формування політичної свідомості і культури є необхідність врахування бажання самої людини відповідати на запити політичного життя. Йдеться про вирішення проблеми мотивації, заохочення людини, зокрема молоді людини, до активної участі в політичному житті, тобто про запровадження системи ціннісних, а не примусових мотивів політичної соціалізації. Вони передбачають бажання молоді людини відповідати вимогам політичної системи, згідно з внутрішніми переконаннями, по совісті, через почуття обов'язку стосовно до держави та суспільства взагалі.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Охарактеризуйте соцієтальну психіку як своєрідну психокультуру соціуму.
2. Розкрийте специфіку процесу інкультурації.
3. Визначте умови привласнення національно-культурних цінностей особистістю.
4. Як співвідносяться поняття «соціалізація», «соціалізація статі» та «гендерна соціалізація»?
5. Розкрийте поняття гендерної ролі.
6. Як співвідносяться поняття «дискримінація», «гендерна нерівність», «гендерна дискримінація»?
7. Розкрийте зміст поняття «економічна культура».
8. Схарактеризуйте ціннісні орієнтації як один з основних змістових елементів економічної соціалізації.
9. Розкрийте зміст поняття «економічна спрямованість особистості».
10. Розкрийте поняття і сутність процесу політичної соціалізації.
11. На якому етапі соціалізації і завдяки чому відбувається ідентифікація особистості з певною політичною спільнотою (державою, нацією)?
12. Визначте роль політичної культури в житті суспільства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бутко М. П. Економічна психологія. текст навч. посіб. За заг. ред. Бутка М. П. М. П. Бутко, А. П. Неживенко, Т. В. Пепа . Київ : Центр учбової літератури, 2016. 232 с.
2. Власова Т., Грабовська І., Галицька Ю. Актуальний гендер: міжнародний та український контекст : монографія. Київ : Міленіум, 2018. 132 с.
3. Дідух М. Л. Феномен етнічної індивідуалізації. Київ ; Ніжин : Вид. Лисенко М. М., 2015. 304 с.
4. Економічна психологія: комплекс навчально-методичного забезпечення бакалаврів всіх спеціальностей, денної форми навчання / укл.: Стовбун О. А., Москаленко О. В. Київ : НТУУ «КПІ імені Ігоря Сікорського», 2017. 57с.
5. Етнополітичний контекст соціокультурних трансформацій у сучасній Україні / ред. кол. О. Рафальський, В. Войналович, Л. Нагорна. Київ : ІПіЕНД ім. І. Ф. Кураса НАН України, 2017. 512 с.
6. Євтух В. Б. Етнічність : енциклопедичний довідник / Нац. пед. ун-т імені М. П. Драгоманова, Центр етноглобалістики. Київ : Фенікс, 2012. 396 с.
7. Кельман М. С. Самоорганізація народу як фактор формування громадянського суспільства в Україні: монографія. Львів : Растр-7, 2018. 211 с.
8. Майборода О. М. Етнічність у міжнародній системі. Київ : ІПіЕНД ім. І.Ф. Кураса НАН України, 2017. 448 с.
9. Москаленко В. В. Соціалізація особистості : монографія. Київ : Фенікс, 2013. 540 с.

10. Нельга О. В. Теорія етносу. Курс лекцій : навч. посіб. Івано-Франківськ, 2004. 224 с.

11. Основи теорії гендеру: юридичні, політологічні, філософські, педагогічні, лінгвістичні та культурологічні засади: монографія / кол. авт. ; ред. Л. Р. Наливайко, І. О. Грицай. Київ : Хай-Тек Прес, 2018. 348 с.

12. Пірен М. І. Етнополітика в Україні: соціопсихологічний аналіз : навч. посіб. Київ : Ун-т «Україна», 2007. 407 с.

13. Політологія: навчально-методичний посібник (у схемах і таблицях) / за наук. ред. проф. В. С. Бліхара. Львів : ПП «Арал», 2018. 540 с.

14. Рафальський О. Етнополітичні чинники консолідації сучасного українського суспільства. Київ: ІПіЕНД ім. І. Ф. Кураса НАН України, 2020. 336 с.

15. Руденко Ю. Консолідаційна модель національної ідентичності: від теорії суверенітету до теорії політичної модернізації: монографія. Київ : «Видавництво Людмила», 2020. 364 с.

16. Сербова О. В., Саєнко С. В., Руденко О. В. Модель формування гендерної чутливості в профорієнтаційній роботі / Психологія та соціальна робота. Psychology and social work. Випуск 2 (54). Одеса : Астропринт, 2021. С. 214–227.

17. Ткалич М. Г., Зінченко Т. П., Касьян А. І. Гендерно-рольова диференціація та ідентичність особистості: зміст та структура. Психологічний часопис : науковий журнал. No 1. Вип. 6. Київ : Інститут психології імені Г. С. Костюка НАПН України, 2020. С. 321–333.

18. Ткач Р., Сербова О. Використання кодів історичної пам'яті українців у терапевтичних метафорах.

Вчені записки Університету «КРОК». 2022. № 3 (67). С. 161–166.

19. Шульга М. О. Метаморфози українського суспільства. Коментарі соціолога. Київ, 2003. 176 с.

20. Явір В. А. Етнополітична інтеграція та дезінтеграція у сучасному світі: політико-правовий концепт : монографія. Київ : Логос, 2018. 468 с.

21. Economic psychology / edited by Rob Ranyard. Hoboken : WileyBleckwell, The British Psychological Society, 2018. 483 p.

ГЛОСАРІЙ

Андрогінія — поєднання в індивіді відносно рівним чином, як маскулінних, так і фемінних рис. Андрогінна особистість характеризується тим, що однаково успішно, на досить високому рівні, інтегрує в собі традиційні чоловічі та традиційні жіночі якості, характерні для її соціокультурного середовища.

Детермінація — процес визначення, зумовлення, що характеризує залежність одних явищ, процесів і станів від інших.

Дискримінація — рішення, дії або бездіяльність, спрямовані на обмеження або привілеї стосовно особи та/або групи осіб за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, віку, інвалідності, етнічного та соціального походження, сімейного та майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками, якщо вони унеможливають визнання і реалізацію

на рівних підставах прав і свобод людини та громадянина.

Егалітаризм — (від *франц.* *egalite* — рівність) — теорія, що обстоює пріоритет рівності як принцип організації суспільства.

Кордоцентризм — філософська детермінанта українського менталітету. С. Ярмусь визначає його так: «поняття це означає, що в житті людини, в її світогляді, основну роль мотиваційну і рушійну відіграють не розумоворачіональні сили людини, а скоріш сили її емоційного почуття, або, образно кажучи, сили людського серця». У «Літературознавчому словнику-довіднику» під редакцією Р. Гром'яка та Ю. Коваліва поняття кордоцентризм розглядається як тотожне до «філософії серця» і трактується як елемент ментальної свідомості.

Менталітет — (від *франц.* *Mentalite*) — склад розуму, світосприйняття) — своєрідний стан, рівень розвитку і спрямованості індивідуальної та групової свідомості, здатність до засвоєння норм, принципів, життєвих орієнтацій, суспільних цінностей та адаптації до умов соціального середовища, можливостей впливу на нього, відтворення сукупного досвіду попередніх поколінь.

Монетарна культура — це монетарний аспект (складова) економічної культури, якщо економічна культура представляє собою рівень економічного розвитку, то монетарна культура сприяє цьому розвитку. Монетарна культура — це культура господарювання у фінансово-економічній сфері суспільства.

Політична культура — частина загальної культури, яка формується і виявляється в процесі політичного життя; історично і соціально зумовлений продукт політичної життєдіяльності людей, їх політичної творчості, який відбиває процес опанування суспільством, націями, класами, іншими соціальними спільнотами та індивідами політичних відносин, а також розвиток їх власної сутності і діяльнісних здатностей як суб'єктів політичного життя.

Особистісна ідентичність — (самоідентичність, Self-identity) — це єдність і спадкоємність життєдіяльності, цілей, мотивів і смисложиттєвих установок особистості, яка усвідомлює себе суб'єктом діяльності. Це не якась особлива риса чи сукупність рис, якими володіє індивід, а його самість, відрефлексована в термінах власної біографії. Вона виявляється не стільки в поведінці суб'єкта і реакціях на нього інших людей, скільки в його здатності підтримувати і продовжувати якийсь наратив, історію власного «Я», що зберігає свою цілісність, незважаючи на зміну окремих її компонентів.

Толерантність — (від *лат.* *tolerantis* — терплячий) — терпиме ставлення до інших, чужих думок, вірувань, політичних поглядів та позицій. поведінки, прийняття і правильне розуміння різноманітня культур нашого світу, форм самовираження людини і способів вияву людської індивідуальності. Є неодмінною умовою демократичного, правового, стабільного суспільнополітичного устрою.

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖОСОБИСТІСНОГО СПІЛКУВАННЯ

Олена Винославська

4.1 ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СПІЛКУВАННЯ

У широкому розумінні спілкування — це та сторона людської діяльності, що вказує на зв'язок, взаємодію та взаємовплив людей у процесі матеріального та духовного виробництва, способів реалізації соціальних відносин, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які особистості та групи вступають у процесі їхньої соціальної життєдіяльності. Саме через спілкування люди та групи вступають у матеріальні, політичні, релігійні та інші відносини один з одним.

Метою спілкування є зміна взаємовідносин між людьми, встановлення взаєморозуміння, вплив на знання, думки, відносини, почуття й інші прояви спрямованості особистості;

засобом — різні форми самовираження особистості. Контакти, між людьми в спілкуванні є необхідною умовою існування індивіда.

В останні десятиліття в науці поряд з поняттям «спілкування» використовується поняття «комунікація» (від *англ.* «Communication» — спілкування, зв'язок, комунікація). У наукових, публікаціях можна зустріти різне розуміння співвідношення понять «комунікація» і «спілкування» (А. Коваленко & М. Корнєв, 2006; В. Москаленко, 2008; М. Слюсаревський, 2018 та ін.).

Ми підтримуємо думку авторів, які вважають, що у психології більш правильно встановити таке співвідношення між цими поняттями. *Комунікація* — більш широке за обсягом поняття, комунікація — зв'язок, взаємодія двох систем, у процесі якого від однієї системи до іншої передається сигнал, що несе інформацію. Наприклад, два комп'ютери з'єднані через локальну або телекомунікаційну мережу. Кожний працює по закладеній у нього програмі. Якщо вони обмінюються інформацією, можна говорити, що між ними існує комунікація (згадайте поняття «інформаційнокомунікаційні технології», яке широко застосовується в технічних науках). У ситуаціях, коли людина здійснює управління певним об'єктом за допомогою регулювання приладів, має місце комунікація «людина — машина». Проте, у цих прикладах немає зв'язку

між людьми, впливу однієї особистості на іншу.

В силу цього в них не відображена специфіка спілкування.

Спілкування є обміном інформацією між людьми. Людина може спілкуватися з іншими людьми не тільки в безпосередньому контакті. Перегляд інформації в Інтернет, читання книги, сприймання творів науки, мистецтва — це також акти спілкування. Перебуваючи у головному храмі Національного заповідника «Софія Київська», збудованого у 1011–1018 рр. коштом київського князя Ярослава, відвідувачі мають можливість побачити унікальні мозаїки і фрески XI ст., а також написи і малюнки, залишені священниками й відвідувачами собору протягом XI–XVII ст. Але туристів приваблює не стільки перебування в храмі, скільки опосередкована зустріч з князями Київської Русі, митцями, що будували собор, простими жителями давнього Києва. Зустріч через століття. І зустріч ця завжди особиста.

Отже, поняття «спілкування» є більш вузьким порівняно з поняттям «комунікація». Водночас, у соціальній психології комунікацію часто розглядають як окремий випадок спілкування, пов'язаний з обміном інформацією. При цьому людину, яка передає інформацію, називають *комунікатором*, а того, хто її приймає, — *комунікантом* (М. Слюсаревський, 2018).

Міжособистісне спілкування — це процес інформаційної і предметної взаємодії між людьми, в якому формуються і реалізуються їхні міжособистісні стосунки. Виявляючись у безпосередніх контактах, ці стосунки визначаються і регулюються всією системою суспільних відносин, умовами суспільного виробництва, а також інтересами особистостей і груп під час здійснення ними своїх соціальних функцій.

Міжособистісне спілкування передбачає встановлення прямих контактів між двома людьми, які спілкуються віч-на-віч, що уможливляє безпосереднє реагування та вплив на дії й висловлювання іншого, сприймання один одного як конкретну особистість. Вихідною і головною одиницею міжособистісного спілкування є *діада* — *парний соціально-психологічний зв'язок* (у малій групі кожен спілкується з кожним, без посередників). Сукупність діад утворює систему міжособистісних зв'язків на рівнях групового й міжгрупового спілкування. Але людина не може одночасно перебувати у безпосередньому спілкуванні з великою кількістю людей і тому зв'язки між групами відбуваються через їх окремих представників (А. Коваленко & М. Корнєв, 2006).

Зміст спілкування. Спілкування передбачає передачу інформації. Змістом спілкування виступають наукові та життєві знання. На лекціях

викладачі повідомляють студентам наукові факти із загальнонаукових та спеціальних дисциплін. Участь студентів у міжнародній програмі «Work and Travel» дає їм можливість не тільки працювати у США і мандрувати країною, але й дізнаватися про звичаї і порядки країни від місцевих людей. Та взаємодія, яка при цьому виникає і здійснюється, і є змістом спілкування.

У спілкуванні можуть бути передані навички та вміння. На заняттях з інформатики викладач формує в студентів навички пошуку та використання інформаційних ресурсів, уміння застосовувати спеціальні програми для психологічної діагностики, проведення певних розрахунків тощо.

Змістом спілкування може виступати людина: її зовнішній вигляд, особливості характеру, манера поведінки тощо. Ми зустрічаємося з друзями, родичами, не зважаючи на наявність Інтернету та великі відстані. Нам дає радість бути разом, бачити один одного, «дихати одним повітрям».

Змістом спілкування є колективне (групове) вирішення завдання, діяльність. Бригада студентів виконує лабораторну роботу з електротехніки, метрології, хімії тощо. Група інженерів працює над створенням нової моделі літака, дрона. У таких випадках змістом спілкування є спільна справа, завдання, їх виконання і рішення.

Своєрідним змістом спілкування вважають відносини і взаємовідносини, що наповнюють спілкування, надають йому своєрідну забарвленість, диктують засоби, манеру спілкування. Від того, як складаються взаємовідносини, може залежати вся система спілкування даної людини.

Наведені приклади є лише окремими ознаки змісту спілкування. Конкретних тем для спілкування у кожної людини багато, і чим більше різноманітних тем спілкування, тим у більш широке коло спілкування вона включена, тим більш багатою і змістовною є її особистість.

Виходячи зі змісту й умов доцільно розглядати рівні спілкування.

Рівні спілкування. Психологи виділяють три рівні спілкування.

Перший рівень (макрорівень). В даному випадку спілкування розглядається як найважливіша сторона способу життя особистості, в якому чітко виділяються переважний зміст діяльності, коло людей, з якими вона переважно контактує, стиль спілкування, що склався, та інші параметри. Все це обумовлено суспільними відносинами, соціальними умовами життя особистості. Крім того, розглядаючи цей рівень, слід враховувати, яких правил, традицій, прийнятих норм дотримується особистість, спілкуючись з іншими. Інтервал часу для такого розгляду спілкування — все попереднє й майбутнє життя особистості.

Другий рівень (мезарівень). Спілкування цього рівня передбачає контакти на певну тему. Причому реалізація теми може здійснюватися з однією особою та групою, може закінчитися в одну зустріч або вимагатиме декількох зустрічей, актів спілкування. Як правило, у людини кілька тем, які вона реалізує послідовно або паралельно. І в тому і в іншому випадку партнерами по спілкуванню можуть бути окремі особистості і групи.

Спілкування в межах теми має початок, середину і закінчення, тобто воно є процесом. Залежно від теми, картина конкретної ситуації спілкування може бути вельми своєрідною за своєю формою, засобами.

Третій рівень (мікрорівень). Він передбачає акт спілкування, який виступає в ролі своєрідної елементарної одиниці. Таким актом спілкування можна вважати «запитання — відповідь», рукостискання, багатозначний погляд — мімічний рух у відповідь та ін. Через елементарні одиниці реалізуються теми, з яких складається вся система спілкування особистості в певний період її життя.

Отже, спілкування — це обмін інформацією між людьми, зумовлений потребами спільної діяльності.

Функції спілкування. Після ознайомлення із загальною характеристикою спілкування,

як психологічної категорії, зосередимося на виокремленні *функцій спілкування*.

Під функціями спілкування розуміють ті ролі або завдання, які виконує спілкування у процесі соціального буття людини (А. Коваленко & М. Корнєв, 2006). Багато дослідників виділяє три функції спілкування, що пов'язані з обміном інформацією, взаємодією й сприйманням людиною: *інформаційно-комунікативну*, *регуляційно-комунікативну* і *афективнокомунікативну*.

Перша функція — *інформаційно-комунікативна* — охоплює процеси формування, передачі й прийому інформації. Її реалізація має кілька рівнів: на першому здійснюється вирівнювання відмінностей у вихідній інформованості людей, які вступають в психологічний контакт; другий рівень передбачає передачу інформації й прийняття рішень; третій рівень пов'язаний із прагненням людини зрозуміти інших.

Друга функція — *регуляційно-комунікативна* — полягає в регуляції поведінки. Завдяки спілкуванню людина здійснює регуляцію не тільки власної поведінки, але й поведінки інших людей, а також реагує на їхні дії, тобто відбувається процес взаємного узгодження дій. За таких умов проявляються сумісність людей, їх компліментарність (вдале доповнення людини людиною), здійснюється взаємна стимуляція і корекція поведінки.

Третя функція — *афективно-комунікативна* — характеризує емоційну сферу людини, в якій виявляється ставлення індивіда до навколишнього середовища, в тому числі й соціального оточення.

У подальшому, уточнюючи назви і змістовне навантаження названих вище функцій спілкування, С. Максименко виокремлює такі основні функції: *комунікативну, інтерактивну та перцептивну* (С. Максименко & В. Соловієнко, 2000).

Комунікативна функція забезпечує обмін інформацією між людьми, що відбувається в усіх сферах життя суспільства в різних видах діяльності.

Комунікативна функція є необхідною умовою наступності розвитку генерацій, соціального та наукового прогресу людства, індивідуального розвитку особистості.

Інтерактивна функція спілкування передбачає здійснення певного впливу на інших людей, зміну або узгодження їхньої поведінки й діяльності. Так, інструкції, вимоги, поради іншій особі, виступають спонуканнями до дії та регуляторами її поведінки. На думку С. Максименка, спільна діяльність, її зміст та умови виконання вибудовують таку модель міжособистісної взаємодії, коли кожний з учасників послідовно впливає своїми вчинками на інших і, у свою чергу, змінює свої дії під їх впливом.

Перцептивна функція спілкування полягає у безпосередньому сприйманні людини людиною й уможливленні пізнання фізичних, психологічних та індивідуальних особливостей, що притаманні кожній стороні. С. Максименко зазначає, що адекватний психологічний портрет суб'єкта спілкування формується залежно від об'єктивних та суб'єктивних чинників, а також від особистісно-соціальної значущості предмета комунікації, характеру ситуації спілкування та тривалості контактів.

Ряд дослідників намагається розширити кількість функцій спілкування шляхом їх уточнення за допомогою використання різних критеріїв.

За критерієм «мета спілкування» виділяють вісім функцій спілкування (В. Семіченко, 2004):

- перша функція — *контактна* (встановлення контакту як стану взаємної готовності до прийому і передачі повідомлень і підтримки взаємозв'язку у вигляді постійної взаємної орієнтації);
- друга функція — *інформаційна* (обмін повідомленнями, думками, задумами, рішеннями);
- третя функція — *спонукальна* (стимуляція активності партнера для спрямування його на виконання певних дій);
- четверта функція — *координаційна* (взаємне орієнтування і узгодження дій при організації спільної діяльності);

- п'ята функція — *розуміння* (адекватне сприймання і розуміння смислу повідомлення і взаємне розуміння — намірів, установок, переживань, станів);

- шоста функція — *емотивна* (спонукання виникнення у партнера потрібних емоційних переживань і станів, зміна за його допомогою власних переживань і станів);

- сьома функція — *встановлення відносин* (усвідомлення і фіксація свого місця в системі рольових, статусних, ділових, міжособистісних та інших зв'язків співтовариства, в якому діє індивід;

- восьма функція — *здійснення впливу* (зміна стану, поведінки, особистісно-сміслових утворень партнера).

За критерієм «значущість спілкування» виділяються п'ять основних функцій спілкування:

1. *Поєднувальна* функція є найважливішою умовою об'єднання людей у процесі будь-якої діяльності.

2. *Формувальна* функція. Тут спілкування виступає найважливішою умовою формування й зміни психічного складу людини (особливо на ранніх стадіях онтогенезу).

3. *Підтверджувальна* функція. У процесі спілкування з іншими людьми індивід має можливість упевнитися в тім, що він існує. Ще У. Джеймс відзначав, що для людини не існує

більш жахливого покарання, аніж бути відданою в суспільстві самій собі й залишатися абсолютно непоміченою.

Відомий англійський психіатр Р. Д. Лейнг вважав, що непідтвердження є джерелом багатьох психічних захворювань. Можливо, саме тому, наше повсякденне спілкування насичене заходами (ритуали знайомства, вітання, надання різних знаків уваги тощо), що спрямовані, кажучи науковою мовою, на підтримку в людини певної *підтвердженості*.

4. Функція *встановлення відносин* полягає в організації й підтримці міжособистісних відносин на рівні певних емоційних контактів.

5. *Внутрішньоособистісна* функція спілкування полягає у спілкуванні людини із самою собою, що є універсальним способом її мислення.

За критерієм «самовираження у спілкуванні» розглядаються такі функції:

1) *інструментальна* функція — полягає в тому, щоб організувати діяльність шляхом передачі інформації, суттєвої для виконання дії;

2) *синдикативна* — функція об'єднання. Завдяки цій функції спілкування має на меті укріплення спільності між людьми в рамках певних груп. Об'єднання людей в цьому випадку виступає як передумова для вирішення різних задач;

3) функція *самовираження* — зорієнтована на контакт індивідів, на взаєморозуміння між ними;

4) *трансляційна* — функція передачі конкретних способів діяльності, оцінних критеріїв і програм. Ця функція лежить в основі як направленої соціалізації (через спілкування відбувається інституціональне навчання, організоване державою), так і стихійної (через спілкування відбувається включення індивідів в різні форми діяльності, в процесі контактів з людьми відбувається передача даному індивідові вмінь, способів діяльності).

Узагальнюючи викладені вище підходи, можна зробити висновок, що провідними функціями спілкування є такі:

- *комунікативна* — обмін інформацією між людьми, що відбувається в усіх сферах життя суспільства в різних видах діяльності;
- *інтерактивна* — здійснення певного впливу на інших людей з метою узгодження, зміни або коригування їхньої поведінки й діяльності;
- *перцептивна* — безпосереднє сприймання людини людиною, в процесі якого уможливується пізнання фізичних, психологічних та індивідуальних особливостей іншої сторони.

Саме у єдності цих трьох функцій спілкування виступає як спосіб організації спільної діяльності та взаємовідносин людей, які включені у неї.

4.2 (СПІЛЬНОТА, МОВА, МОВЛЕННЯ

Соціальна спільнота і спілкування.

У спілкуванні й через спілкування формується соціально-психологічна спільнота — МИ. У соціальній психології поняття «*спільнота*» означає сукупність людей, які здатні до спілкування один з одним і відчують потребу в спільних діях. Як реально існуюче об'єднання людей *соціальна спільнота* характеризується: а) будь-якими однаковими об'єктивними ознаками (мовою, працею, проживанням, формою прибутку тощо); б) спільністю психології, поглядів, ментальності; в) певною роллю в суспільстві.

Функції спільноти. Спільнота виконує такі основні функції: закріплювати групові особливості; відокремлювати одну групу від іншої; виражати й затверджувати специфічні групові інтереси й ціннісні орієнтації.

Умовою консолідації спільноти є збіг групових інтересів, цілей, цінностей, а також визнання факту приналежності до даної групи, відчуття своєї особистої причетності до діяльності групи. Ефект *спільності* залежить від того, якою мірою її інтереси співзвучні інтересам людей, що входять у цю спільноту. *Спільність* звичайно проявляється в: ідентифікації людей один з одним; узгодженості дій, думок, почуттів людей,

що входять у дану спільноту; взаєморозумінні; симпатії й емпатії; кооперації діяльності.

Отже, *спільність* — це характеристика стану соціальної спільноти як *сукупного суб'єкта спілкування*.

Мова — це система знаків, що функціонують як засіб спілкування між членами спільноти, засіб взаємного розуміння, обміну думками, знаннями.

Мовлення, або мовленнєва діяльність, — це процес користування мовою, тобто процес спілкування, обміну думками, взаємного розуміння. Тобто, мовленнєва діяльність є психічною діяльністю, яка проявляється як процес спілкування людей за допомогою мови.

Оскільки мова і мовлення виконують у соціальних спільнотах системоутворюючі функції, проаналізуємо ці унікальні явища існування людей більш докладно.

Мова — об'єктивно існуюче явище в духовному житті соціальної спільноти, зумовлене національними особливостями. Мова включає слова з їхніми *значеннями* (відношення слова до об'єкта, що позначається ним у реальній дійсності, незалежно від того, який образ представляє це слово у свідомості) й *синтаксис* (набір правил, за якими будуються речення). Засобами, з яких будується мовне повідомлення, є фонemi (усне мовлення) і графеми (письмова мова). Із цих

соціально відпрацьованих звуків і графічних знаків будуються слова й речення.

Граматичні категорії мови поєднуються з логічними. Логічні категорії є загальнолюдськими. Вираження логічних категорій через відповідні граматичні побудови є специфічним для кожної мови. При перекладі з однієї мови на іншу думка залишається інваріантною, а мовні засоби вираження змінюються. На відміну від *поняття* (логічної категорії), що має строго визначений зміст, *слово*, що виражає поняття, асоціюється в мові з різними значеннями і свою визначеність здобуває в контексті фрази (порівняйте «*корінь* квадратний» і «*корінь* дерева»). У словниковому запасі мови збережені знання про світ даної спільноти людей, які користуються ними.

Функції мови. Основними функціями мови є комунікативна і мислетворча. *Комунікативною* функцією мови є спілкування, яке включає не тільки звукове мовлення, а й написані чи надруковані тексти. *Мислетворча* функція мови полягає у формуванні й формулюванні думки.

Обидві ці функції дуже тісно пов'язані між собою: для того, щоб спілкуватися, потрібно мислити й уміти передавати свої думки за допомогою мовних засобів. Усі інші функції мови є похідними від головних, вони є ніби уточненням, детальнішою видовою класифікацією їх.

Зокрема, з комунікативною функцією пов'язані такі конкретні функції (Функції мови):

- фатична, або контактоустановлювальна;
- репрезентативна — функція позначення світу речей;
- емотивна — функція вираження почуттів, емоцій;
- експресивна — функція самовираження, створення образу комунікатора;
- волюнтативна — функція волевиявлення;
- прагматична — функція, що вказує на ставлення мовця до висловленого;
- естетична — функція вираження прекрасного, виховання естетичного смаку;
- метамовна — функція використання мови для опису іншої мови, тобто спеціальної наукової мови (метамова фізики, хімії, кібернетики, логіки тощо).

Похідними від *мислетворчої* функції є такі:

- когнітивна (від *лат.* «знання, пізнання»), або гносеологічна (від *гр.* «знання, пізнання»), тобто пізнавальна функція;
- акумулятивна (від *лат.* «нагромадження») функція. Мислячи за допомогою мови, людина пізнає навколишній світ, акумулює знання про нього.

Мова зберігає всі інтелектуальні здобутки попередніх поколінь, фіксує досвід предків, об'єднує націю. Нація (*лат.* *patio* — плем'я,

народ) — це етносоціальна спільнота, об'єднана певною самоназвою, *мовою*, символами, географічним та етносоціальним походженням, історичною пам'яттю, комплексом духовно-культурних і політичних цінностей, усвідомленням своєї ідентичності (національною самосвідомістю). Мову, яка є засобом писемного та усного спілкування нації, називають *національною*. Безсумнівно, що нація консолідується передусім через мову. У ст. 10 Конституції України засвідчено, що українська мова є державною мовою, й держава зобов'язується забезпечувати її всебічний розвиток і функціонування у всіх сферах суспільного життя.

Підкреслимо, що збереження і розвиток своєї національної мови виступає важливим завданням кожної нації, особливо малочисельної. Норвежці кажуть, що бути малою нацією дуже дорого, оскільки, наприклад, наклади дитячих книжок в Норвегії є значно меншими, аніж у Німеччині, Франції тощо, а отже й набагато дорожчими.

Якщо зникає спільнота, для якої певна мова була засобом спілкування, ця мова стає мертвою. Так сталося з латинською, давньогрецькою та рядом інших мов). За певних умов мертва мова може відродитися, наприклад, сьогодні іврит став офіційною мовою країни Ізраїль, хоча багато століть він використовувався лише у культових

обрядях іудаїзму, і не був розмовною мовою (С. Абрамович & М. Чікарькова, 2013).

Важливо зазначити, що в роз'єднаному різними мовами людстві споконвіку існують дві протилежні тенденції: *доцентрова* (прагнення встановити єдину, спільну для всіх мову) та *відцентрова* (прагнення вдосконалювати рідну мову, а не ту, до якої примушують).

Свого часу Александр Македонський прагнув зробити грецьку мову всесвітньою, щоб об'єднати народи у створеній ним імперії. Подібні спроби продовжуються. Наприклад, із створенням Інтернет роль мови міжнародного спілкування почала відігравати англійська мова. Вірячи в можливість майбутнього об'єднання людства, філософи Нового часу Р. Декарт і Г. Лейбніц висунули ідею створення штучної мови як допоміжного засобу міжнародного спілкування. Першим реалізував цю ідею Людвік Л. Заменгоф, який у 1887 році створив з матеріалу різних мов штучну мову — есперанто. І хоча есперанто стала найбільш розвиненою з будь-коли створених штучних мов, понад століття після її створення цією мовою розмовляє не більше двох мільйонів людей.

Дж. Толкін, автор відомої трилогії «Володар перснів», здійснив ще одну спробу створення штучної мови — *ельфійської*, яку можна почути в тому чи іншому фільмі. Насправді ельфійська

мова є одним з діалектів, придуманих Дж. Толкіном на основі норвезької, валлійської, староанглійської, латинської і фінської мов. А таких діалектів понад п'ятнадцять: ельдарин, телерин, лемберин, квенья, синдарин (сіроельфійський), голдогрин і багато інших. Для кожного автор придумав расу зі своєю історією і її змінами, в ході яких вдосконалювалася сама мова (Ельфійська мова, 2023).

Проте, штучні мови створюються не тільки в глобальному масштабі: вони вигадуються для спілкування у вузькому соціальному колі, зокрема в студентському середовищі. Прикладом є молодіжний сленг як характерне явище молодіжної субкультури («прикол», «типу», «норм» тощо). Зокрема, авторка цього матеріалу в процесі спілкування в месенджері Telegram зі студентами дізналась про те, що студента можна «закинути» до групи, а в кінці сесії студент може «офнутися».

Виходячи з потреб науки, створюються різні штучні (формалізовані) мови, призначені для вирішення різних завдань. Всі вони входять у мову науки, утворюючи потужний засіб наукового пізнання. Мова науки — це система понять, знаків, символів, що виробляється і застосовується в межах кожної наукової галузі для набуття, обробки, трансляції та розвитку знань. Мова кожної науки служить для комунікації між вченими у певній області та вираження наукових

результатів. Поняття конкретних наукових дисциплін в систематизованому вигляді подають у підручниках, в яких представляють всі основні досягнення тієї чи іншої дисципліни. Опановуючи підручник, майбутній фахівець засвоює методологію своєї науки, її методи і результати.

С. Абрамович і М. Чікарькова (2023) зазначають, що для розуміння основ мовленнєвої діяльності надзвичайно важливими є поняття *рідної й чужої мов*. Адже йдеться про можливість спілкування з різними народами планети. Тому ґрунтовне оволодіння іноземними мовами і вільне їх використання, зокрема у професійному спілкуванні, слід розглядати як невід’ємну ознаку сучасного фахівця.

Мовлення, або *мовленнєва діяльність*, є основою людського мислення й вираженням розумової діяльності особистості. Але, щоб відбулося мовне спілкування, необхідно є наявність загальних, однакових засобів і правил передачі думки. Цим загальним, системою правил і є мова. Разом з тим, мислення як узагальнене відображення дійсності, здійснюється за допомогою мови. Мислення — це узагальнене відображення реальності, опосередковане словом. У цьому полягає органічний зв’язок мислення і мови.

Мовлення — це загальнолюдське явище, разом з тим у кожному окремому випадку мовлення є строго індивідуальним. Це пояснюється

різним рівнем володіння мовою (словниковим запасом, граматиною, фонетикою).

Індивідуальність мовлення проявляється в її побудові, вимові.

Функції мовлення. В соціальній психології виділяють три основні функції мовлення.

Перша функція мовлення — *сигніфікативна* (для того, щоб слово могло щось повідомляти, воно має *позначати* предмет, дію тощо). У людини із словом пов'язане уявлення про предмет або явище, а взаєморозуміння в процесі спілкування базується на єдності сигніфікації.

Друга функція мовлення — функція *узагальнення*. Слово позначає не тільки окремий певний предмет, але й цілу групу подібних предметів і завжди є носієм їхніх суттєвих ознак.

Третьою функцією мовлення є функція *комунікації* — передача знань, відносин, почуттів. У комунікативній функції можна виділити три сторони: *інформаційну* (проявляється у передачі знань і є тісно пов'язаною з функціями позначення і узагальнення); *виразну* (пов'язана з передачею почуттів і відношення людини, що говорить, до предмету повідомлення); *волевиявлення* (спрямована на пряме підпорядкування дій слухача задуму того, хто говорить).

Фізіологічні основи мовлення. Фізіологічну основу мовлення становить діяльність другої сигнальної системи. Подразником цієї сигнальної

системи виступають не предмети й їхні властивості, а слова, які є продуктом другої сигнальної системи. Як подразник слово існує в трьох формах: чутне, видиме й вимовне.

Зазначимо, що у мовленнєвому процесі людини домінує діяльність *лівої півкулі мозку*, в різних ділянках якої розташовані такі центри:

- центр руху мовлення (відповідає за вимову та силу голосу);
- центр зору мовлення (відповідає за читання);
- центр слуху мовлення (регулює сприймання мови на слух та її розуміння);
- графічний центр (відповідає за писемне мовлення). Характерно, що при пошкодженні саме цієї ділянки головного мозку виникає афазія (мовленнєві дефекти) (С. Абрамович & М. Чікарькова, 2013).

Водночас, мовлення людини пов'язане також з чуттєво-образним сприйманням (область *правої півкулі мозку*). Відомим є вислів Леонардо да Вінчі: краще один раз побачити, аніж багато разів почути. Тут йдеться про сприйняття художника, для якого зорові враження найголовніші. А ось великий філософ Сократ казав навпаки: «Скажи щось, щоб я тебе побачив» (там само, с. 13). Отже, друга сигнальна система працює в єдності з першою, але усе ж таки провідна роль у здійсненні мовленнєвої діяльності належить

інтелектуальній активності людини. Порушення цього зв'язку веде до того, що мовлення перетворюється в беззмістовний потік слів.

Різновиди мовлення. Розрізняють дві основні форми мовлення: *зовнішнє* й *внутрішнє*. Зовнішнє мовлення включає кілька видів мовлення: *усне*, яке залежно від певних умов спілкування може бути *діалогічним* або *монологічним*, і *письмове* (С. Максименко & В. Соловієнко, 2000).

Діалогічне мовлення є найдревнішим видом спілкування між людьми. У процесі спільної праці й життя люди відчули й відчувають потребу в узгодженні спільних дій, обміні один з одним думками із приводу подій, що відбуваються, тощо. Діалог — безпосереднє спілкування двох або кількох людей. У звичайній розмові діалогічне мовлення не має спеціального довільного характеру й попереднього, заздалегідь підготовленого плану. Як правило, зміст, характер діалогічного мовлення визначається безпосередніми умовами розмови, її конкретним змістом. Діалог ведеться при емоційно-експресивному контакті співрозмовників в умовах їхнього взаємного сприймання один одного. Особи, що розмовляють впливають одна на одну жестами, мімікою, тембром і інтонацією голосу, часто спільно спостерігають за предметом, що обговорюється.

Монологічне мовлення — тривале, послідовне викладення системи думок, знань однією особою.

Монологічні виступи вимагають попереднього продумування й планування. Оскільки монолог є безперервним, особа, що говорить, здійснює на слухачів експресивно-мімічний вплив та вплив жестів, і по їхній реакції може судити, наскільки зрозумілим для них є мовлення.

Письмове мовлення, як у плані історичного розвитку, так і в житті конкретної людини виникає пізніше усного мовлення. Письмове мовлення не має ніяких додаткових засобів впливу на того, хто його сприймає, крім самого слова й організуючих речення розділових знаків. Сприймання письмового мовлення обов'язково передбачає роботу уяви. Специфічною рисою письмового мовлення є те, що воно спрямоване до відсутнього читача, що живе часом на десятки й сотні років пізніше того, хто пише. Завдяки письмовому мовленню людина пізнає історичний досвід розвитку людства, оскільки у ньому зафіксовані історичні досягнення в галузі науки, мистецтва, всієї культури людства.

Внутрішнє мовлення — діалог людини із самою собою. Цей вид мовлення дозволяє людям мислити, міркувати навіть тоді, коли вони не говорять вголос, коли вони думають. Часто внутрішнє мовлення передує такій же за змістом письмово або усно вираженій думці. Причому думка, недостатньо оформлена у внутрішньому мовленні, так само нечітко виражається

й у зовнішньому (письмовому або усному) мовленні.

Узагальнюючи інформацію про співвідношення понять «соціальна спільнота», «спілкування», «мовлення» і «мова», слід запам'ятати наступне:

- спілкування є необхідною умовою існування соціальної спільноти;
- засобом спілкування у соціальній спільноті є мова;
- мовлення — це процес спілкування за допомогою мови;
- предметом психологічного вивчення є мовлення, а не мова.

4.3 Види спілкування

Розподіл спілкування на види можливий за різними параметрами: контингенту учасників, тривалості стосунків, міри опосередкування, завершеності, використанню засобів спілкування, бажаності тощо (С. Максименко & В. Соловієнко, 2000; Л. Кайдалова & Л. Пляка, 2011; М. Філоненко, 2008 та ін.).

Залежно від контингенту учасників можна виділити **міжособистісне, особистісно-групове й міжгрупове спілкування**.

Міжособистісне спілкування є найбільш вираженим у первинних групах, де кожна людина безпосередньо спілкується з кожною. У процесі такого парного спілкування реалізуються як групові цілі й завдання, так і особисті. Якщо ж учасники спілкування є представниками груп, то вибір ними засобів комунікації буде обмежений, оскільки вони мають піклуватися про престиж спільнот, які представляють.

При *особистісно-груповому* спілкуванні одною стороною спілкування є особистість, іншою — група. Таким є спілкування між менеджером і групою працівників, викладачем і академічною групою.

Міжгрупове спілкування припускає участь у цьому процесі двох спільнот. Такими є контакти під час змагання спортивних команд й академічних груп, конкурсів наукових і творчих колективів та ін. В процесі міжгрупового спілкування кожна особистість виступає носієм колективного змісту, відстоює його, керується їм. Відповідно до цього, особистість обирає засоби спілкування, що найкраще виражають позицію групи.

Безпосереднє й опосередковане спілкування. *Безпосереднє спілкування* — це обмін інформацією «віч-на-віч», при якому кожна сторона сприймає іншу й здійснює контакт, використовуючи всі наявні в її розпорядженні засоби.

У безпосередньому спілкуванні існує більше каналів для постійного зворотного зв'язку, через які суб'єкти спілкування отримують інформацію про міру розуміння змісту розмови іншою стороною, а отже можуть здійснювати більший взаємовплив один на одного.

Опосередковане спілкування — комунікація, яка здійснюється через проміжну ланку — третю особу, технічний засіб або матеріальну річ. Опосередкованість може бути мінімальною й значною. Якщо, наприклад, дві людини розмовляють через Skype, то її можна вважати мінімальною: вони бачать, чують одна одну, але не можуть відчувати присутність співрозмовника іншими каналами сприймання. Коли ж одна людина надсилає іншій лист або передає інформацію через третіх осіб, опосередкованість є значною.

Короткочасне й довготривале спілкування. Час, протягом якого триває спілкування, впливає на його характер і є своєрідним каталізатором змісту й засобів спілкування. Короткочасне спілкування (у межах однієї теми й відрізка часу в кілька годин) з незнайомою людиною відрізняється від акту спілкування зі знайомою. Так, спілкування з незнайомою особою, з одного боку, спрямовано на вирішення поставленого завдання, а з іншого — на пізнання цієї особи. У короткочасному спілкуванні зі знайомими, друзями завдання на пізнання їхньої особистості

відходить на другий план порівняно із завданнями, які потрібно вирішувати спільно.

Довготривале спілкування в межах однієї або декількох тем, переривчасте або безперервне, припускає не тільки вирішення поставлених завдань, але й самовиявлення кожної зі сторін і краще пізнання одна одну. Досвід показує, що тривалий термін спілкування створює передумову або для виникнення й зміцнення позитивних ділових і дружніх взаємин, або для конфронтації, протиставлення.

Завершене й незавершене (перерване) спілкування. Показником *завершеності* спілкування є вичерпаність змісту теми, спільної дії.

У процесі *незавершеного* спілкування зміст теми або спільної дії виявляється не доведеним до кінця, до результату, що переслідувала кожна зі сторін. Незакінченість спілкування може бути обумовлена об'єктивними (роз'єднання у просторі, заборона, зникнення засобів спілкування тощо) й суб'єктивними (взаємне або одностороннє небажання продовжувати спілкування, розуміння необхідності припинення його та ін.) причинами. Незавершене спілкування приводить до збереження напруженості, що виникла на початку спілкування, і людина починає відчувати бажання продовжити його до вичерпаності теми. Це так званий «ефект незавершеної дії». Згадайте, як ефект незавершеної дії застосовують

створювачі комп'ютерних ігор і серіалів на телебаченні.

За **мотивацією** спілкування поділити на *бажане* і *небажане*. Бажаним є вид спілкування, якого ми бажаємо, до якого ми прагнемо, наприклад, заздалегідь заплановані регулярні зустрічі з друзями. Небажаним є вид спілкування, якого людина прагне уникнути, оскільки в такому акті спілкування існує перспектива негативних переживань через блокаду прагнень, бажань, пригнічення інтересів тощо (М. Філоненко, 2008).

За **змістом** спілкування поділяють на такі види: а) *когнітивне* — обмін знаннями (наприклад, в процесі науково-практичної конференції); б) *кондиційне* — обмін психічними та фізіологічними станами (наприклад, відчуттям небезпеки); в) *мотиваційне* — спрямоване на передачу співрозмовнику певних настановлень або готовності діяти певним чином; г) *діяльнісне* — обмін діями, вміннями тощо (Л. Кайдалова & Л. Пляка, 2011).

За **використанням засобів** види спілкування розрізняють на *вербальне* (мовленнєве) і *невербальне* (немовленнєве) спілкування, особливості яких через їхню значущість будуть проаналізовані далі у цьому параграфі.

Масова комунікація — ще один, особливий, вид спілкування. *Масова комунікація* є процесом поширення професійно підготовленої інформації (наукових знань, духовних цінностей,

моральних і правових норм тощо) за допомогою певних технічних засобів, або засобів масової комунікації (ЗМК): Інтернету, преси, радіо, телебачення та ін. на масову, розташовану в різних місцях, неоднорідну й анонімну аудиторію. Засоби масової комунікації (ЗМК) за радянських часів на пострадянському просторі називали засобами масової інформації (ЗМІ) (М. Слюсаревський, 2018).

Зворотній зв'язок у масових комунікаціях є відтермінованим — із затримкою в часі інформація може піти у зворотному напрямку у вигляді листів, sms-повідомлень, телефонних розмов. Метою масової комунікації є утвердження духовних цінностей та здійснення ідеологічного, політичного, економічного й організаційного впливу на оцінки, думки і поведінку людей. Під впливом масової комунікації відбуваються зрушення у свідомості людей і в їхній поведінці. При цьому проявляється така закономірність: *безперервний потік інформації як вираження її кількості в певний момент викликає якісне зрушення у свідомості людей*. Саме тому людині важливо вміти розпізнати маніпуляції свідомістю й захистити себе від них.

Здатність особистості до критичного мислення, її уміння протидіяти загрозам від неправдивої (фейкової) інформації О. Винославська (2023) розглядає, як особистісний фактор забезпечення

власної безпеки та підтримки психологічного благополуччя. Під фейковими новинами розуміють підробку чи імітацію новин шляхом маніпулятивного спотворення фактів, дезінформації. Для їхнього створення використовують змінені або вигадані історії, містифікації, сфабриковані фото та відео. Фейкові новини поширюються через канали масової комунікації, про них постійно згадують у пресі, соціальних медіа та аналітичних матеріалах (М. Лєхова, 2020). Вони є потужним інструментом впливу на думки людей, завдяки якому можна їх переконати в будь-якому неправдивому факті. Серед основних причин, чому люди вірять фейкам, М. Лєхова виділяє такі:

- Безперервний потік інформації. Новини оновлюються щосекунди. Не всі люди готові перевіряти кожную нову інформацію.
- Найбільшою є кількість фейків у соцмережах. Люди, навіть якщо підозрюють неправду, все одно репостять і так брехня розноситься по світу.
- Всі фейки, що викликають емоції, автоматично стають правдивими.
- Якщо фейкова інформація відповідає переконанням та цінностям людини (там само).

Отже, розвиток критичного мислення, формування умінь протидії фейковій інформації в населення, зокрема в студентської молоді слід

вважати фажливим фактором збереження психологічного благополуччя особистості.

Також слід зазначити, що спілкування завжди є *соціальним*. Воно відбувається між людьми й у присутності людей. Навіть тоді, коли дві людини спілкуються без свідків, вони спілкуються як носії соціального досвіду, як представники спільнот. Міра *соціальності спілкування* визначається кількістю людей, що беруть у ньому участь, або є обізнаними з його цілями, змістом, результатами. У випадках, коли контакти потрапляють в поле уваги десятків, сотень, мільйонів людей (наприклад, зустріч глав урядів) соціальна ситуація спілкування є *широкою*. Коли про зустріч двох студентів відомо тільки їм, тоді соціальна ситуація спілкування є *вузькою*.

Вербальне спілкування. Вербальне спілкування за допомогою слова є основною й найдосконалішою формою спілкування людей. Рівень володіння мовою, багатство і культура мовленнєвого висловлювання визначають можливості та ефективність спілкування кожної конкретної особистості (С. Максименко & В. Соловієнко, 2000).

Розглядаючи вербальне спілкування з точки зору його соціальної заданості (система суспільно-історичних, соціально-економічних і культурних особливостей середовища, в якому воно відбувається), виділяють такі його види як

міжособистісне і рольове. Дійсно, ступінь соціальної заданості спілкування є різним, він може коливатись від досить низького (міжособистісне спілкування) до дуже високого ступеня (рольове спілкування) і навіть до повного підпорядкування форм і змісту спілкування соціальним канонам (В. Москаленко, 2008).

Міжособистісне спілкування виникає на основі тих відносин, на які соціальні норми і правила здійснюють невиразний, опосередкований вплив. У терміні «міжособистісне» акцентується увага на емоційному характері спілкування. Вступаючи в міжособистісне спілкування, люди орієнтуються на свої внутрішні цілі й цінності. Відношення до партнера формується в процесі безпосереднього контакту, на основі поведінки, яку він демонструє. Міжособистісне спілкування надає своїм партнерам значну свободу у виборі «режиму» спілкування, у прийнятті рішення про його тривалість.

У *рольовому* спілкуванні людина обмежена у виборі стратегії своєї поведінки, в сприйманні партнера й самої себе. Усе це залежить від соціальної позиції, яку вона займає, виконуючи ту чи іншу соціальну роль. В поняттях «соціальна позиція» і «соціальна роль» відбивається вибіркове відношення людей один до одного в процесі спілкування. Рольове спілкування допомагає людям створювати і підтримувати стосунки, що

побудовані на ділових, формально-соціальних контактах, наприклад, воно забезпечує комунікацію в соціальних діадах «викладач-студент» й ін. При цьому саме роль, рольові очікування партнерів визначають, як людина буде сприймати партнера, розуміти його поведінку і будувати власну.

В соціальній психології існує класифікація видів вербального спілкування, згідно з якою виділяються *ритуальне, монологічне і діалогічне* спілкування.

Ритуальне спілкування, по суті, є рольовим, людина підтверджує в ньому свої соціальні ролі. Відмітною рисою ритуального спілкування є його безособистісність, оскільки партнери сприймають себе в ньому формально, як носія ролі, як елемент ритуалу (ритуали привітання, вибачення, ритуали, що пов'язані зі святом тощо). В міжособистісному спілкуванні ритуалам приділяється небагато місця, хоча вони є. Значення ритуалів стає очевидним, коли вони не виконуються (людина, з якою перестали вітатись).

Монологічне спілкування — передбачає позиційну нерівноправність партнерів. Виділяють два різновиди монологічного спілкування: *імператив і маніпуляцію*.

Імперативне спілкування — це авторитарна, директивна форма впливу на партнера по спілкуванню з метою досягнення контролю за його

поведінкою, примус його до певних дій. Особливість імперативу в тому, що кінцева мета спілкування — примус партнера — не є завуальованою. Для здійснення впливи використовують такі засоби як накази, вказівки, розпорядження й вимоги.

Існують соціальні види діяльності, в яких використання імперативного виду спілкування є цілком виправданим як з цільової, так і з етичної точок зору. До них відносяться військові уставні відносини, відносини «керівник-підлеглий», відносини у складних й екстремальних умовах.

При *імперативному спілкуванні* суб'єкт спілкування керується сукупністю установок, правил і конкретних прийомів реагування, спрямованих на надання прямого психологічного впливу на партнера для досягнення своїх цілей, зокрема:

- відкрите, пряме і ясне висловлення своїх позицій, намірів і цілей;
- відкрита, активна поведінка й дії з досягнення своїх цілей;
- ефективний і рішучий захист себе від агресивної поведінки партнера;
- досягнення своїх цілей з урахуванням інтересів і цілей партнера;
- пряма й відкрита відмова виконувати дії, що не служитимуть вашим інтересам.

Водночас, можна назвати й ті сфери міжособистісних відносин, де застосування імперативу

є недоречним й навіть неетичним. Насамперед мова йде про інтимно-особистісні, подружні й дитячо-батьківські відносини. Відомо, що за допомогою команд, наказів і безперечних заборон можна домогтися зовнішньої слухняності й виконання будь-яких вимог. Проте вони не стають частиною внутрішніх особистісних переконань людини.

Маніпуляція — це розповсюджена форма міжособистісного спілкування, що припускає вплив на партнера з метою досягнення своїх прихованих намірів. Як імператив так і маніпулятивне спілкування мають на меті вплив на партнера з метою досягнення своїх цілей. Основна ж відмінність між ними полягає в тому, що при маніпулятивному спілкуванні партнер не інформується про справжні цілі спілкування. Вони або приховуються від нього, або підмінюються іншими.

Сферою «дозволеної» маніпуляції є бізнес і ділові відносини взагалі. Символом такого типу відносин стала концепція спілкування Д. Карнегі. Маніпулятивний стиль спілкування широко розповсюджений і в області пропаганди. Разом з тим, володіння й використання засобів маніпулятивного впливу на інших людей у діловій сфері, як правило, закінчується для людини переносом таких навичок в інші сфери взаємовідносин. Сильніше за усе руйнуються від

маніпуляцій відносини, що побудовані на любові, дружбі й взаємній прихильності. При маніпулятивному спілкуванні партнер сприймається не як цілісна унікальна особистість, а як носій певних «відомих» маніпулятору властивостей і якостей.

Один із провідних опонентів «карнегіанського» підходу до спілкування Е. Шостром відзначає, що маніпулятора характеризує брехливість і примітивність почуттів, апатія до життя, стан нудьги, надмірний самоконтроль, цинізм і недовіра до себе й інших. Самого себе він теж починає сприймати фрагментарно, переходячи на стереотипні форми поведінки, керується помилковими мотивами й цілями.

Реальною альтернативою монологічному спілкуванню є *діалогічне спілкування*, яке дозволяє перейти до установки на співрозмовника, особистість якого сприймається як цінність, як унікальна індивідуальність.

Діалогічне спілкування впливає на виявлення і формування здібностей індивідів, посилюючи чи послаблюючи їх психічну і фізичну енергію. Окрім того, діалогічне спілкування є важливим джерелом творчості індивіда, оскільки в процесі нього виникає щось нове порівняно з дією кожного окремого індивіда, розкриваються психічні якості, внутрішній світ особистості, виявляються нові сторони предметів

культури, які є посередником спілкування (В. Москаленко, 2008).

Діалог будується на принципово інших за-
садах, аніж монологічне спілкування. Продук-
тивний діалог є можливим лише у випадку до-
тримання таких установок і правил взаємодії:
психологічне настроювання на актуальний пси-
хологічний стан співрозмовника й свій власний;
безоцінне сприймання партнера, апріорна до-
віра до його намірів; сприйняття партнера як
рівного, що має право на власну думку й власне
рішення; персоніфікація спілкування — розмо-
ва від свого імені, без посилання на авторитети,
презентація своїх щирих почуттів і бажань; узго-
дженість (конгруентність) власної поведінки при
взаємодії з партнером. В практичній психології
конгруентність — це узгодженість тих чи інших
елементів життя людини, перш за все відповід-
ність зовнішнього вираження внутрішньому
змісту.

Діалогічне спілкування — це спілкування,
що виводить індивіда на рівень єдності з родом,
групою, спільнотою. Взаємодія у ньому завжди
є діяльністю із залучення до загальних цілей
і цінностей. Отже важливою є практична орга-
нізація форм і засобів діалогічного спілкування,
завдяки яким передаються культурні цінності,
способи діяльності, моральні норми від покоління
до покоління.

Невербальне спілкування. Паралельно з мовленням всередині вербального спілкування широко використовуються невербальні засоби: жестикуляція, міміка, пантоміміка розташування партнерів у просторі, візуальний контакт, зображення та ін. Невербальні засоби спілкування діляться на 6 груп: *кінесичні; паралінгвістичні; екстралінгвістичні; проксемічні; тактильні; ольфакторні*.

Кінесикою називають науку, яка вивчає закономірності рухів людини, що застосовуються у процесі спілкування. До *кінесичних* засобів спілкування відносяться: жестикуляція, міміка, пантоміміка, напрямок погляду, візуальний контакт, почервоніння й збліднення шкіри, стереотипи моторики.

Жестикуляція є системою рухів тіла людини, що супроводжують або заміняють вербальне спілкування. За існуючою класифікацією жести, діляться на 4 групи: загальноприйняті жести; емоційні жести (залежать від культури країни); індивідуальні жести (властиві конкретній людині); ритуальні жести (наприклад, вітання). *Міміка* — виразні рухи м'язів обличчя, одна з форм прояву почуттів людини — радості, смутку, задоволення й ін. Розрізняють два типи міміки: — мимовільна (рефлекторна) міміка; довільна (свідома) міміка. *Пантоміміка* — сукупність виразних рухів голови, кінцівок і тулуба, що

супроводжують мовлення й емоції. Вірогідність пантоміміки ґрунтується на тому, що більшість її проявів є спонтанними й не контролюються нашою свідомістю. Знання пантоміміки дозволяє зрозуміти більше, ніж говорить співрозмовник.

Візуальний контакт — це засіб взаємної регуляції процесу спілкування. Коли ми дивимося на співрозмовника, нам легше зосередити увагу на тому, що він говорить. Погляд може бути діловий, соціальний, інтимний та ін.

Важливо зазначити, що використання кінесичних засобів спілкування досить жорстко обмежено національними, культурними й релігійними традиціями того чи іншого народу. Наприклад, широко відкриті очі для японця — ознака гніву, для європейця — привітності і подиву.

Т а б л и ц я 4.1 — *Трактування деяких невербальних сигналів*
(А. Піз, Б. Піз, 2021)

Сигнал	Трактування
ЖЕСТИ	
Руки зчеплені на грудях	Оборонна позиція
Легке постукування по столі	Нетерпіння
Молитовно складені долоні, пальці злегка розставлені	Почуття переваги, співрозмовник вважає, що він хитріший за вас

Сигнал	Трактування
Руки під столом	Не готовий до розмови, або боїться видати не впевненість, нервозність
Руки на столі (позиції різноманітні, але не зчеплені)	Готовність вступити в соціальний контакт
Посмішка, легкий нахил голови, ритмічне кивання головою	Розуміння, готовність до контакту
Легкий нахил голови вбік	Спокій, задоволення
ПОГЛЯД І СУПУТНІ РУХИ	
Підйом голови й погляд нагору або нахил голови із зосередженим виразом	Партнер не готовий до контакту, міркує
Довгий нерухливий погляд в очі співрозмовників	Хочу підкорити собі
Погляд убік	Зневага
Погляд у підлогу	Страх і бажання втекти

До *паралінгвістичних* засобів спілкування відносяться: інтенсивність; тембр; інтонація голосу; якість голосу; діапазон голосу; тональність голосу. Істотна зміна голосових характеристик характеризує ступінь внутрішнього хвилювання. Монотонне мовлення часто свідчить про скутість партнера по спілкуванню. Солодко-лілейний

голос означає нещирість що висловлюється, а «металеві нотки» говорять про енергію, твердість, рішучості співрозмовника.

Екстралінгвістичні засоби являють собою нетипові індивідуальні особливості вимови. До них відносяться: паузи; темп мовлення; зв'язність мовлення; сміх; покашлювання; заїкання.

Паузи під час розмови роблять для того, щоб надати партнерові можливість висловитися; надати сили словам, що слідують за паузою; перечекати відволікання партнера; виграти час партнера. Якщо людина не звертає уваги на те, що її переривають, виходить, вона більше орієнтується на себе, а якщо їй складно тримати паузи в розмові, вона більше орієнтується на міжособистісну взаємодію. Уміння тримати паузу часом є незамінним засобом ведення розмови.

До *проксемічних* засобів спілкування відносять дистанцію між партнерами, а також їхнє взаємне розташування у просторі. Вивчає цей напрям *проксеміка* — область соціальної психології, що займається дослідженням просторової й часової знакової системи спілкування. Одним з перших звернув увагу на комунікативне значення дистанції між співрозмовниками і розташування партнерів в успіху спілкування американський антрополог Е. Хол, який на початку 60-х років минулого століття ввів термін «проксеміка» (від *англ.* proximity — «близькість»).

До проксемічних засобів спілкування відносяться: фізична дистанція контакту; персональний простір; кут повороту до співрозмовника.

Виділено чотири дистанції між співрозмовниками: *інтимна* (до 45 см), *особиста* (45–120 см), *соціальна* (120–260 см), *публічна* (починається з 3.5 м). Перші дві дистанції свідчать про те, що спілкуються близькі друзі або родичі; соціальної дистанції дотримуються люди, що вступають в офіційні контакти; публічна має місце між чужими людьми. Змінюючи відстань, людина може здійснювати додатковий вплив на партнера, оскільки цим змінюється характер відносин між ними. Не менше значення в спілкуванні має розміщення партнерів. Наприклад, спілкування між людьми, що вступають в контакт вперше, проходить успішніше, якщо стільці, на яких вони сидять, розставлені вільно навколо невеликого столика.

Під *тактильними* засобами розуміють контакти співрозмовників, що здійснюються руками, головою, тулубом й іншими частинами тіла. Найбільший інтерес представляють контакти рук. До тактильних засобів відносяться: рукостискання; обійми; поцілунки; поплескування; поштовхи; погладження; торкання; ляпаси; удари.

Доведено, що динамічні дотики є біологічно необхідною формою стимуляції. Використання людиною в спілкуванні динамічних дотиків

визначається багатьма факторами: статусом партнерів, їхнім віком, статтю, ступенем знайомства. Неадекватне використання особистістю тактильних засобів може спричинити конфлікт у спілкуванні. Наприклад, обійми є можливими тільки за умови близьких відносин.

Ольфакторними засобами називають природні й штучні запахи людини, запахи навколишнього середовища, в якому відбувається спілкування.

До невербальних засобів спілкування відносять також обмін речами, *предметами*. Цей спосіб бере свій початок в далекому минулому, коли у спільноті обмін продуктами, знаряддями праці був чи не єдиним способом спілкування між людьми. Сучасну людину важко уявити поза матеріальною діяльністю, вона має здійснювати взаємодію, використовуючи предмети, речі. Наприклад, багато операцій на конвеєрі здійснюються без мовленнєвого супроводу (приймання-передавання деталей, інструментів). Святкування ювілеїв, вхідин тощо супроводжується врученням відповідних подарунків.

Це акт спілкування за допомогою речі.

Зображення — фотографії, реклама, блог — також є засобами спілкування, але це вже не прямі засоби контакту, а їхнє поширення здійснюється через розповсюдження друкованої продукції, Інтернет, Viber тощо.

Мистецькі елементи в урбаністичному середовищі, зокрема мурали і якісні графіті, також є засобами соціальних комунікацій. Наприклад, такі всесвітньо відомі стрит-артери як анонімний англійський художник Бенкси, американська художниця Колетт Міллер, французький художник Жульєн Маллан шляхом створення в Україні муралів невербально підтримали її громадянам в умовах повномасштабної російської агресії (О. Кудряков, 2023).

Інформація, що надходить по невербальних каналах, може, як підкріплювати, так і суперечити повідомленню, що передане за допомогою слів. Невербальні засоби спілкування менш контролюються свідомістю, аніж мовлення, і тому вони є більш достовірними.

Досягнення єдності вербальних і невербальних засобів комунікації — *конгруентності* — також є важливою умовою ефективності спілкування, оскільки її відсутність сприяє виникненню недовіри у співрозмовника. Термін конгруентності був введений Карлом Роджерсом. Прикладами неконгруентної поведінки можуть бути лестощі, брехня, ситуації, коли хтось із сумним виразом обличчя розповідає про радісну подію і навпаки. У більш загальному розумінні *конгруентність* розглядають як стан цілісності та повної щирості, коли всі прояви особистості зосереджуються на загальній меті. Це означає,

що особистість можна назвати «конгруентною», якщо вона відчуває, думає, говорить і робить у певний момент часу одне і те ж. Таку людину легко зрозуміти, оскільки вона залишається конгруентною не тільки під час виявлення доброзичливості, але й у процесі виявлення незадоволення, гніву тощо.

Ми продовжуємо спілкуватися один з одним, незважаючи на те, що в ХХІ столітті живе спілкування усе більше витісняють мобільні телефони й Інтернет. Але проблема невербального спілкування завжди буде актуальною, оскільки при одночасному сприйманні мовлення і невербальних проявів партнера ми можемо вірити або не вірити у його щирість, «вловлювати» його реальні інтереси і наміри, що робить спілкування більш продуктивним.

4.4 ПРАВИЛА І ТЕХНІКИ СПІЛКУВАННЯ

Техніка спілкування — це способи попереднього налаштування людини на спілкування з людьми, її поведінку в процесі спілкування, а її прийоми — бажані засоби спілкування, включаючи вербальні і невербальні. Розглядаючи технології, техніки і правила спілкування, психологи, як правило, виходять з ідеї конструктивного, тобто позитивного, спілкування.

Тому вважається, що засвоєння закономірностей і правил спілкування, відпрацювання технік і прийомів спілкування на практичному рівні (наприклад, в процесі соціальнопсихологічного тренінгу з розвитку навичок спілкування) має призвести до підвищення конструктивності та безконфліктності спілкування. (С. Абрамович, М. Чікарькова, 2013; С. Максименко, М. Забродський, 2005; Е. Мерманн, 2015; В. Москаленко, 2008 та ін).

Але не завжди зовні неконструктивне, конфліктне спілкування буває пов'язане лише з низьким рівнем комунікативної компетентності суб'єкта. В деяких випадках суб'єкт не хоче спілкуватись конструктивно, або агресивне спілкування у певній ситуації є необхідною для нього поведінкою. І це вже є не проблемою технік спілкування, а проблемою психології особистості. Суб'єкт можливо й знає технології позитивного спілкування, але не хоче тут і зараз пригадувати їх та конструктивно спілкуватися (наприклад, шляхом вербальної агресії такий суб'єкт досягає розрядки внутрішньої напруги). Окрім того, бувають ситуації, коли саме неконструктивне спілкування може привести до позитивного результату, який переслідував комунікатор. Проте, подібні випадки скоріше можна віднести до сфери *психологічної маніпуляції* — різновиду соціального

впливу, який використовують для прихованого впливу на психіку людини з метою створення в неї цілей, бажань, намірів або установок маніпулятора, які не відповідають її актуально-існуючим потребам.

Тому в подальшому, аналізуючи техніки конструктивного спілкування, будемо виходити з традиційної парадигми позитивного спілкування, не забуваючи при цьому, що в процесі спілкування співрозмовником можуть бути застосовані по відношенню до вас психологічні маніпуляції.

Розглянемо найбільш відомі й поширені *правила ефективного спілкування*.

Перше правило є дуже простим і закликає *говорити мовою партнера*, тобто мова повідомлення має бути зрозумілою всім суб'єктам спілкування. На жаль, незважаючи на простоту і очевидність цього правила, досить часто воно порушується. Часом студенти, готуючись до семінарів з психології, використовують наукові статті та монографії, які містять багато професійної термінології, не зовсім зрозумілої для інших студентів, а іноді й самого доповідача. В результаті увага до сприйняття такого матеріалу знижується, а викладачу доводиться робити додаткові пояснення.

Друге правило ефективного спілкування можна визначити як *підкреслення значущості партнера, виявлення поваги до нього*. Дане правило слід розглядати як один із найважливіших принципів

конструктивної міжособистісної взаємодії, оскільки, згідно прийнятої нами концепції А. Маслоу, потреба у повазі, визнанні та прийнятті відноситься до фундаментальних, базових потреб особистості. Конкретна реалізація цього правила може здійснюватися як на вербальному, так і на невербальному рівнях. Прикладом вербального виявлення поваги до партнера може бути фраза: «Ми вирішили порадитися саме з вами, тому що ваш професійний досвід у цьому питанні є дуже важливим». Зрозуміло, що конкретна форма вербалізації цього правила може мати безліч варіантів. Невербальне підкреслення значущості партнера та поваги до нього можуть продемонструвати підготовлені заздалегідь записи, креслення, робочий план тощо). Звичайно, існують й інші варіанти реалізації цього правила на невербальному рівні.

Третє правило конструктивного спілкування полягає в *підкресленні спільності*. Тут може біти безліч варіантів, а саме — спільність інтересів, цілей, завдань, позицій і навіть підкреслення спільності особистісних особливостей. Наприклад, людині, яка скаржитися на свою пам'ять, можна сказати у відповідь: «То ми в цьому дуже схожі — я також часто не можу щось пригадати!» Зрозуміло, що краще підкреслювати спільність певних позитивних особливостей. Зазначимо, що одним з ефективних різновидів

застосування цього правила конструктивного спілкування є анцент на професійній спільності. З правилом демонстрації спільності пов'язані такі феномени соціальної психології як *внутрішньогруповий фаворитизм* і *міжгрупова дискримінація*, які більш докладно будуть розглянуті в наступних розділах.

Четверте правило конструктивного спілкування — це виявлення *інтересу до проблем партнера*. У визначенні цього правила слід робити акцент на слові «виявлення», тобто наш інтерес до проблем партнера має бути явним, зрозумілим для нього. У випадку, коли один з співрозмовників зацікавлений у вирішенні проблеми партнера, але ніяк не виявляє свій інтерес, дане правило може не спрацювати, оскільки між співрозмовниками порушується зворотний зв'язок, а це несе в собі небезпеку виникнення бар'єру відчуженості, без подолання якого будь-яке конструктивне спілкування унеможлиблюється (В. Москаленко, 2008). Зазначимо, що протилежна поведінка — байдужість до проблем партнера, — вважається помилкою, якої достатньо, щоб конструктивне спілкування не відбулося.

Далі розглянемо групу правил, які відносяться до так званого «*активного слухання*», в процесі якого передбачається не просто пасивно слухати співрозмовника, а вербальним чином виявляти свою зацікавленість у розмові, доводити,

що ваші думки зосереджені на предметі розмови. Функція активного слухання також передбачає демонстрацію партнеру зі спілкування, що співрозмовник розуміє й вірно інтерпретує його думки. В психології спілкування виділяють три рівні активного слухання.

Рівень А. Це найпростіший рівень активного слухання, що передбачає просте вставлення співрозмовником певних ствердних вигуків (наприклад, «так»), демонструючи, що він стежить за розвитком думки партнера. Інший, трохи складніший прийом цього рівня активного слухання полягає у повторі промовляння сказаного партнером.

Рівень В. Даний рівень активного слухання є більш складним, оскільки передбачає перефразування й резюмування. Під час спілкування партнер не тільки вдається до повторів, але й робить підсумки щодо почутого, формулює резюме. Партнер може підтвердити, що ви правильно все зрозуміли, поглиблюючи тим самим вже встарований між вами контакт. До цього рівня відносять також формулювання уточнюючих питань-тверджень.

Рівень С. Цей рівень активного слухання пов'язаний з розвитком ідей, висловлених партнером, і тому його розглядають як творчий — співрозмовник не просто підтверджує та резюмує ідеї партнера, а й розвиває їх далі.

Враховуючи наведені вище правила ефективного спілкування, можна підсумувати, що перш ніж вступити в спілкування з іншою людиною, необхідно визначити свої інтереси, співвіднести їх з інтересами партнера по спілкуванню, оцінити його як особистість, вибрати найбільш до речні техніку і прийоми спілкування. Потім, вже в процесі спілкування, необхідно контролювати його процес і результати, вміти правильно завершити акт спілкування, залишивши у партнера сприятливе або несприятливе враження про себе і зробивши так, щоб в подальшому у нього виникло або не виникло (якщо цього бажання немає) прагнення продовжувати спілкування.

Техніки спілкування. На початковому етапі техніка спілкування включає такі елементи, як прийняття певного виразу обличчя, пози, вибір початкових слів, тону висловлювання, рухів і жестів, що принадають партнера, виконання дій, що спрямовані на його попереднє налаштування, на певне сприймання повідомлення (інформації, що передається). У процесі спілкування застосовуються техніки і прийоми розмови, засновані на використанні зворотного зв'язку.

Основними параметрами ефективності спілкування є вміння й навички людей у використанні двох технік спілкування: техніки спілкування, заснованого на розумінні, й техніки директивного спілкування.

До прийомів техніки спілкування, *засновано-го на розумінні*, у соціальній психології відносять такі:

- прості фрази, що підтверджують наявність контакту (прояв уваги й інтересу);
- перефразовування висловлень і почуттів партнера, що виражаються відкрито, (прояв уваги й перевірка правильності розуміння);
- з'ясування думок і почуттів партнера, що не проявляються відкрито;
- зондування не повністю усвідомлюваних емоційних станів співрозмовника («переведення» у поле свідомості партнера причин емоційних станів);
- усвідомлене використання мовчання в процесі бесіди;
- невербальні реакції (усвідомлене використання «мови тіла»);
- інтерпретація (варіант зондування переживань партнера, що не повністю усвідомлені);
- резюмування (варіант розширеного перефразовування логічно завершеного фрагмента розмови);
- підбадьорення й підтвердження того, що ви хочете зрозуміти й прийняти без оцінювання думки й почуття співрозмовника;
- питання, що прояснюють позицію співрозмовника.

Однак оволодіння цими прийомами до рівня професійних навичок вимагає систематичних зусиль.

Уміння й навички спілкування, заснованого на розумінні, безперечно є важливими професійними якостями ділової людини. Разом з тим професійна діяльність вимагає вмінь і навичок іншого роду, а саме — вмінь і навичок використання прийомів директивного спілкування в роботі з людьми.

Техніка *директивного спілкування* передбачає застосування таких прийомів:

- обговорення директивних питань (орієнтація партнера на проблему, яку, на вашу думку, доцільно обговорювати відповідно до ваших цілей);
- відкрите з'ясування протиріч у позиції партнера (орієнтація партнера на усвідомлення протиріч у міркуваннях й аргументах);
- висловлювання сумнівів, згоди або незгоди (схвалення, несхвалення) щодо повідомлень співрозмовника;
- порада, пропозиція, роз'яснення (рекомендації співрозмовникові щодо реалізації його цілей);
- переконання;
- примус (прихована або пряма погроза партнерові, якщо він відмовиться діяти відповідно до ваших намірів).

Розглянемо тепер групу технік, які називають техніками вирівнювання напруги. Напруга може створюватися поступово в процесі спілкування або існувати спочатку, а техніки вирівнювання напруги дозволяють її знизити.

До названої групи технік відносять *надання партнеру можливості висловитися, ведення розмови з позиції «рівних», вербалізацію емоційного стану, пропозицію конкретного виходу з ситуації, що склалася*, та деякі інші.

Надання партнеру можливості висловитися. Виявляється, що для зниження напруги у партнера зі спілкування зовсім не обов'язково виконувати все, на чому він наполягає. Дуже часто зниженню напруги сприяє вже те, що людині надають можливість висловити, вербалізувати усі свої погляди без обмежень, без того, щоби її переривали. Практика проведення соціально-психологічних тренінгів показує, що найбільш незадоволеними участю в них, як правило, є люди, які не змогли висловитися, донести до групи свої погляди.

Деякі керівники активно користуються цим правилом. Досить часто в процесі проведення нарад вони надають можливість висловитись кожному члену колективу, але після закінчення наради, коли напруга співробітників розрядилася, керівник проводить і згодом реалізує заздалегідь прийняте їм власне рішення. Очевидно,

що такий підхід близький до маніпуляції, але співробітникам надали можливість висловитися, і, можливо, якісь їхні пропозиції будуть враховані керівником.

Ведення розмови з позиції «рівних». Ця техніка ґрунтується на одночасному підкресленні значущості партнера і прояві поваги до нього. Неконструктивною протилежністю даною техніки є позиція «над», яка завжди призводить до нагнітання напруги. Перевага одного партнера зі спілкування над іншим може підкреслюватися і здійснюватися за різними напрямками: перевага за компетентністю, за стажем чи досвідченістю, за професійно-рольовими позиціями тощо. І навпаки, техніка ведення розмови з позиції «рівних» пропонує уникати підкреслювання своїх переваг над партнером.

Вербалізація емоційного стану. Ця техніка може бути реалізована у двох напрямках:

- а) вербалізація *власного* емоційного стану;
- б) вербалізація емоційного стану *партнера*.

Наприклад, вербалізація власного емоційного стану може виражатися такими словами: «Мене дуже засмутило те, що ви зараз сказали. Я навіть не знаю, як на це реагувати». Що ж насправді приховано за цими словами? З одного боку, людина вербалізує негативні емоції, а не акумулює їх у собі. З іншого боку, подібна вербалізація сигналізує партнеру, як його слова діють

на співрозмовника. Водночас, з формальної точки зору це не виглядає як зауваження партнера, хоча співрозмовнику не подобається те, що він сказав. При цьому пряма оцінка слів партнера відсутня. Фактично, ця техніка є грамотною заміною неконструктивної техніки зауважень і проявів образи.

Вербалізація емоційного стану партнера може бути здійснена у такий спосіб: «Мені здається, що ви зараз дуже напружені.»

Пропозиція конкретного виходу з ситуації, що склалася. Психологи помітили, що в ситуації, коли напруга досягає свого апогею, ефективним прийомом виходу з неї може стати переведення розмови з абстрактного рівня на конкретні пропозиції, які можна обговорювати із співрозмовником. З цим правилом пов'язане споріднене з ним звернення до фактів у дискусії, в полеміці.

Ми розглянули різні правила, прийоми та техніки конструктивного спілкування. Проте, вони мають на увазі не механічне їх виконання, а адекватність використання «тут і зараз». Існують певні правила, які не можна змінювати через їхню універсальність, наприклад правило прояву поваги до партнера зі спілкування. Але ідентичних ситуацій не буває, і скільки б технік спілкування ми не вивчили, важливо пам'ятати, що спілкування є особливою майстерністю, несумісною з їх формальним застосуванням.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. Порівняйте змістовне навантаження понять «спілкування» і «комунікація».
2. Поясніть, що таке рівні спілкування.
3. Назвіть і проаналізуйте функції спілкування.
4. Проаналізуйте співвідношення понять «спільнота», «спільність» і «спілкування».
5. Розкрийте змістовне навантаження понять «мова» і «мовлення».
6. Назвіть і проаналізуйте різновиди мовлення.
7. Який зміст ви вкладаєте у поняття «вербальне» і «невербальне» спілкування.
8. Охарактеризуйте різновиди вербального міжособистісного спілкування.
9. Дайте характеристику засобів невербального спілкування.
10. Розкрийте особливості техніки спілкування, заснованого на розумінні.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамович Семен, Чікарькова Марія. Мовленнєва комунікація. Підручник. К. : ВД Дмитра Бураго, 2013. 460 с.
2. Ельфійська мова. URL: <http://audiolang.info/ua/elfijska-mova/> (дата звернення 05.01.2024)

3. Винославська О. В. Критичне ставлення до фейкової інформації як особистісний фактор психологічного благополуччя в умовах війни. Організаційна психологія. Економічна психологія. 2023. № 30 (4), 6–15. URL: <https://doi.org/10.31108/2.2023.4.30.1>

4. Кайдалова Л. Г., Пляка Л. В. Психологія спілкування : навч. посіб. Х. : НФаУ, 2011. 132 с. URL: https://fpk.in.ua/images/biblioteka/4bac_finan/Psykhologia-spilkuвання-Kaydalova-L.H.pdf

5. Коваленко А. Б., Корнєв М. Н. Соціальна психологія : Підручник. Київ : Геопринт, 2006. 400 с. URL: <https://www.twirpx.com/file/1887722/> <https://www.labirint.ru/books/478666/>

6. Кудряков О. Роль міжнародної арт-спільноти у збереженні психологічного благополуччя громадян України. Психологічні умови благополуччя персоналу організацій : зб. тез доп. IV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 19–21 жовт. 2023 р. Львів, 2023. С. 113–114.

7. Лєхова, М. Все про фейки: що це таке та як не стати жертвою неправдивих новин. 2020, 16 серпня. URL: <https://vn.20minut.ua/Podii/vse-pro-feyki-schotsetake-ta-yak-ne-stati-zhertvoyu-nepravdivih-novi-11115352.html>

8. Максименко С. Д., Забродський М. М. Технологія спілкування (комунікативна компетентність учителя: сутність і шляхи формування). К., 2005. 112 с.

9. Максименко С. Д., Соловієнко В. О. Загальна психологія : навч. посібник. К. : МАУП, 2000. 256 с.

10. Мерманн Э. Коммуникация и коммуникабельность / пер. с нем. Харків, Издательство Гуманитарный центр, 2015. 258 с.

11. Москаленко В. В. Соціальна психологія. Підручник. Видання 2-ге, виправлене та доповнене. К. : Центр учбової літератури, 2008. 688 с. URL: <https://www.twirpx.com/file/683732/>
12. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с.
13. Піз А., Піз Б. Мова рухів тіла. Як читати думки оточуючих за їхніми жестами. К. : КМ-БУКС, 2021. 416 с.
14. Філоненко М. М. Психологія спілкування: підручник. К. : Центр учбової літератури, 2008. 224 с. ISBN 978-966-364-740-1
15. Функції мови. Мова та суспільство. Запоріжжя : ЗНУ. URL: <https://moodle.znu.edu.ua/mod/resource/view> (дата звернення 01.12.2023)
16. Finkel, E., & Baumeister, R. (Editors). (2019). *Advanced Social Psychology: The State of the Science* (2-nd Edition), (pp. 600). Oxford University Press.
17. Jhangiani, R., & Tarry, H. (2022). *Principles of Social Psychology* (1st international H5P edition). BC-campus. <https://opentextbc.ca/socialpsychology/>
18. Suarez, R.M. et al. (2022). *New Waves in Social Psychology* (pp. 258). Santiago, Chile: Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-87406-3>

ГЛОСАРІЙ

Вербальне спілкування — процес взаємодії двох чи більше людей за допомогою мовлення, спрямований на досягнення певної мети шляхом обміну інформацією пізнавального або афективно-оцінного характеру.

Засоби невербального спілкування — засоби, що супроводжують мовленнєве спілкування, а саме: жестикуляція, міміка, пантоміміка розташування партнерів у просторі, візуальний контакт, зображення та ін.

Комунікація — зв'язок, взаємодія двох систем, у процесі якого від однієї системи до іншої передається сигнал, що несе інформацію. Комунікація — більш широке за обсягом поняття, аніж спілкування.

Масова комунікація — процес поширення професійно підготовленої інформації (наукових знань, духовних цінностей, моральних і правових норм тощо) через Інтернет, пресу, радіо, телебачення та інші канали на масову, розташовану в різних місцях, неоднорідну й анонімну аудиторію.

Мова — це система знаків, що функціонують як засіб спілкування між членами спільноти, засіб взаємного розуміння, обміну думками, знаннями.

Мовлення — процес спілкування, обміну думками, взаємного розуміння людей за допомогою мови. Мовлення є основою людського мислення й вираженням розумової діяльності особистості.

Соціальна ситуація спілкування — кількість людей, що беруть у ньому участь, або є обізнаними з його цілями, змістом, результатами.

Спілкування — це обмін інформацією між людьми, зумовлений потребами спільної діяльності, зв'язок, взаємодія та взаємовплив людей у процесі матеріального та духовного виробництва.

Спільнота — у соціальній психології це поняття означає сукупність людей, які здатні до спілкування один з одним і відчують потребу в спільних діях.

Техніка спілкування — це способи попереднього налаштування людини на спілкування з людьми, її поведінку в процесі спілкування, а її прийоми — бажані засоби спілкування, як вербальні так і невербальні.

Розділ 5

ПСИХОЛОГІЯ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

Георгій Ложкін

5.1 МІЖОСОБИСТІСНА ВЗАЄМОДІЯ У СУМІСНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Проблема сумісної діяльності починає активно вивчатись у середині ХХ ст. Практичні потреби суспільства спричиняють сплеск інтересу науковців до змісту, структури та соціально-психологічної діяльності. У той момент сумісна діяльність розглядалась переважно як детермінуюче середовище та як передумова існування групи.

Вирізняють наступні основні ознаки сумісної діяльності:

- цілеспрямованість (спрямованість до здійснення загальної мети);
- оптимальний рівень мотивації (ділова спрямованість до вирішення сумісних завдань);
- інтегрованість (єдність і цілісність групи);

- узгодженість (взаємообумовленість дій усіх суб'єктів процесу);
- керованість (ієрархічність і підпорядкованість процесу діяльності);
- результативність (спрямованість на досягнення результату спільної діяльності) (Г. В. Ложкин, 2022).

Феномен сумісної діяльності вивчається в рамках різних наукових галузей, зокрема соціології, психології, філософії. Здебільшого ці дослідження спрямовані на з'ясування того, як індивіди об'єднуються для виконання спільних завдань, формуючи при цьому колективний суб'єкт. Найсуттєвішими його ознаками постає взаємодія між суб'єктами діяльності в процесі її виконання, а також діями, особистісними змістами й психічними станами.

Взаємодія між людьми — суттєва особливість структури сумісної діяльності. Під взаємодією варто розуміти таку систему дій, за якої дії однієї людини чи групи осіб обумовлюють конкретні дії інших, а дії останніх, у свою чергу, визначають дії перших. Сумісна діяльність відрізняється від її індивідуальної форми не стільки наявністю взаємодії між учасниками, скільки характером включення взаємодії у психологічну структуру самої діяльності.

За такою ознакою (або критерієм), як спрямованість, взаємодія між людьми в групі може

диференціюватися на декілька видів, основними серед яких є такі:

- взаємодія, спрямована на зміну предмета сумісної праці (предметно-спрямована);
- взаємодія, спрямована на зміну характеристик суб'єкта, як індивідуального, так і колективного (суб'єктно-спрямована);
- взаємодія, спрямована на зміну організаційно-управлінських характеристик життєдіяльності групи, наприклад, форм організації спільної життєдіяльності, особливостей управління нею тощо (організаційноспрямована).

Усі ці три види взаємодії можуть мати місце у такій діяльності, однак лише предметно-спрямована взаємодія є основною ознакою спільної діяльності. Суб'єктно й організаційно-спрямовані види взаємодії існують у таких спільнотах (групах), які реально не виконують сумісну діяльність, але при цьому функціонують як спільноти. У них наявні спільні завдання, пов'язані з формуванням суб'єкта й з організацією життя групи, однак їхнє рішення автоматично не призводить до сумісної діяльності, обов'язковою умовою виникнення якої є наявність предметно-спрямованої взаємодії.

Взаємодія між людьми (або спілкування як одна з конкретних її форм) наявна й під час виконання відносно незалежних індивідуальних діяльностей, однак при цьому вона не входить

до структури цієї діяльності та не вносить у неї принципових структурних змін. У такому випадку взаємодія, образно кажучи, «знаходиться поруч» з індивідуальною діяльністю, супроводжуючи її у формі спілкування. Така взаємодія не є предметно-спрямованою та не змінює структуру діяльності. Навпаки, діяльність перестає бути індивідуальною, вона стає сумісною.

Взаємодія та спілкування є важливими атрибутами сумісної діяльності, що виконують організуючу та координуючу функції. Структура сумісної діяльності фактично утворюється, функціонує та розвивається саме за рахунок взаємодії між окремими її учасниками.

Безпосередня або опосередкована взаємодія учасників уможливорює об'єднання, розподіл і узгодження індивідуальних діяльностей «всередині» сумісної, при чому взаємодія «пронизує», а також всі її компоненти, тобто цілі, мотиви, способи здійснення, етапи та результати.

Проблема психологічної структури сумісної діяльності тісно пов'язана з важливим питанням, яке стосується детального опису та більш глибокого вивчення «одиниць» її психологічного аналізу.

Сумісна діяльність як єдина, цілісна система виникає, перш за все, у результаті встановлення різних видів соціальних зв'язків між індивідами та реалізації через них суспільних відносин. Суспільні відносини реалізуються у сумісній діяльності,

головним чином у процесах об'єднання, функціонального розподілу та узгодження діяльності індивідів, які у свою чергу, стають можливими завдяки їхній взаємодії один з одним.

Відтак цільову або предметно-спрямовану взаємодію між учасниками сумісної діяльності (а отже, і між індивідуальними діяльностями) доречно обрати в якості «одиниці» психологічного аналізу, яка відображає її сутнісну специфіку так само предметна дія складає специфіку індивідуальної. Цільова взаємодія в сумісній діяльності як один з проявів суспільних зв'язків та відносин між індивідами зумовлює виникнення певної їхньої спільності. Завдяки взаємодії колективний суб'єкт зберігає свою цілісність та підтримує свою здатність до сумісного функціонування.

Для досягнення цілей сумісної діяльності її учасники фактично виступають активними суб'єктами впливу один на одного.

У сумісній діяльності, як правило, використовується декілька найбільш типових стратегій поведінки її учасників по відношенню до партнерів:

а) підтримка як дієва допомога іншим, активне сприяння досягненню спільних цілей сумісної діяльності;

б) протидія досягненню цілей іншими учасниками сумісної діяльності, здійснення неузгоджених з ними дій всупереч ідеям партнерів по взаємодії;

в) ухиляння від взаємодії, тобто активна втеча, уникнення взаємодії з партнерами навіть у тих випадках, коли ситуація та обставини не тільки сприяють, але і потребують взаємодії учасників сумісної діяльності для досягнення спільних цілей.

Залежно від співвідношення трьох вищеозначених стратегій виокремлюють певні типові ситуації взаємодії людей. Якщо розглянути діадну взаємодію як найбільш простий і показовий її варіант, то можна виокремити низку соціально-психологічних типів взаємодії, які умовно позначимо наступним чином:

1. Співробітництво: партнери по взаємодії сприяють один одному в досягненні індивідуальних цілей кожного та спільних цілей сумісної діяльності.

2. Протиборство: партнери протидіють один одному та перешкоджають досягненню індивідуальних цілей кожного.

3. Ухиляння від взаємодії: партнери намагаються уникнути активної взаємодії.

4. Односпрямоване сприяння, коли один з учасників сумісної діяльності створює умови для досягнення індивідуальних цілей іншого, а той у свою чергу, уникає взаємодії з ним.

5. Односпрямована протидія: у випадку коли один з партнерів перешкоджає досягненню цілей іншим, а той, у свою чергу, уникає взаємодії з ним.

6. Контрасна (чи поляризована) взаємодія: один з учасників намагається сприяти іншому, а інший обирає стратегію активної протидії першому (у подібних випадках така протидія може маскуватися в ту чи іншу форму).

7. Компромісна взаємодія, коди обидва партнери проявляють окремі елементи, як сприяння, так і протидії.

Діадна форма взаємодії є хоч і поширеною, втім лише окремим елементом у тій системі взаємодії, яка виникає в реальній сумісній діяльності та яка потребує спеціальних емпіричних досліджень. Значення ж діадної взаємодії особливо зростає в управлінській діяльності, коли реалізується принцип індивідуального підходу керівника до виконавця. За таких умов суб'єкт управління може бути де факто включений у будь-який із виділених вище типів взаємодії, кожен із них має різну ефективність у досягненні цілей сумісної діяльності, а тому потребує використання специфічних методів і прийомів управлінської взаємодії. Ефективність взаємодії залежить не тільки від керівника, але і від стратегії виконавця як партнера по взаємодії. Різні соціально-психологічні стратегії і типи взаємодії важливо враховувати під час практичної організації та управління сумісною діяльністю групи.

Таким чином, цільову або предметно-спрямовану взаємодію учасників сумісної взаємодії

варто розглядати в якості необхідної «одиниці» психологічного аналізу, однак тут виникає питання про її самодостатність, відповісти на яке поки що неможливо. Якщо розглядати можливі «одиниці» аналізу сумісної діяльності, то предметно-спрямована взаємодія має певні переваги порівняно з, наприклад, індивідуальною діяльністю і зокрема дією як основним її компонентом, а також спілкуванням. Предметна дія, а в цілому індивідуальна діяльність людини характеризується, насамперед, своєю спрямованістю на об'єкт і включає в себе суб'єкт-об'єктні відносини. Спілкування між людьми передбачає, у першу чергу, аналіз суб'єктсуб'єктних відносин, за винятком низки випадків, коли спілкування є самостійним видом діяльності. Цільова взаємодія людей одночасно передбачає і їхнє ставлення один до одного як суб'єктів, і сумісне їхнє ставлення до спільного об'єкта діяльності. Саме взаємодія учасників сумісної діяльності забезпечує трансформацію сукупності індивідуальних діяльностей у єдину систему. Предметна спрямованість суб'єктів, які взаємодіють, — обов'язкова умова формування групового суб'єкта діяльності.

Психологічний аналіз процесуального характеру сумісної діяльності повинен включати вивчення певної сукупності процесів. У зв'язку з цим предметом спеціального аналізу є процеси

групового цілеутворення та цілепокладання, мотивоутворення й мотивування, розподіл та інтеграція (об'єднання) індивідуальних діяльностей (і дій) у групі, процеси їх узгодження й координації, керування впливів (управління), а також групової оцінки індивідуальних внесків і спільних кінцевих результатів сумісної діяльності. Таким чином, перераховані групові процеси відповідають виокремленим раніше ознакам відмінності спільної діяльності від індивідуальної.

Деякі з виокремлених процесів (наприклад, цілеутворення, мотивоутворення та оцінка результатів) наявні і в індивідуальній діяльності, однак така примітка як «групові» означає виникнення їхньої нової якості.

Групове цілеутворення та мотивоутворення, а також групове оцінювання результатів, як і інші соціально-психологічні процеси, обумовлюються взаємодією людей не тільки з предметом діяльності (тобто, предметністю), але й один з одним (тобто, суб'єктністю).

Реальні соціально-психологічні процеси тісно взаємопов'язані. Більше того, структурні компоненти сумісної діяльності можуть вважатися однією з підстав виокремлення певних соціально-психологічних процесів: наприклад, групова ціль — цілеутворення й цілепокладання, груповий мотив — мотивоутворення й мотивування, загальний кінцевий результат — групове

оцінювання тощо. Якщо в основі лежить один елемент цієї діяльності, можна говорити про перший різновид або первинні соціально-психологічні процеси (процеси першого порядку). Другий різновид складають ті процеси, які мають відношення до всіх без винятку структурних компонентів. До нього відносять процеси розподілу й об'єднання індивідуальних діяльностей, узгодження, організації, управління, тобто вторинні соціально-психологічні процеси, або процеси другого порядку. Виокремлення первинних і вторинних процесів реалізує системний принцип багаторівневості й ієрархічності щодо соціально-психологічних явищ у трудовому колективі.

5.2 КОМУНІКАТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ (ОБМІН ІНФОРМАЦІЄЮ, ЗВОРОТНІЙ ЗВ'ЯЗОК, БАР'ЄРИ, ВПЛИВ)

У процесі спілкування люди обмінюються ідеями, інтересами, настроями, почуттями й т. д. Усе це може бути розглянуто як різна інформація, і в цьому випадку спілкування є комунікативним процесом. Комунікативні процеси між людьми суттєво відрізняються від інформаційного обміну в технічних пристроях;

міжособистісна комунікація і за своїм змістом, і за своєю формою має важливі специфічні риси. Специфіка міжособистісної комунікації розкривається, перш за все, у таких процесах і феноменах: процес зворотного зв'язку, наявність комунікативних бар'єрів, феномені комунікативного впливу та існування різних рівнів передачі інформації (вербального й невербального). Проаналізуємо ці особливості детальніше.

Перш за все, доцільно зазначити, що інформація у спілкуванні не просто передається від одного партнера до іншого (особу, яка передає інформацію прийнято називати комунікатором, а ту, яка отримує цю інформацію — реципієнтом), а саме обмінюється. Відповідно до цього, основним завданням інформаційного обміну у спілкуванні є не просте надходження інформації у прямому чи зворотному напрямку, а вироблення спільного сенсу, єдиної точки зору та згоди з приводу тієї чи іншої ситуації чи проблеми спілкування. Для вирішення цього завдання в межах спільного інформаційного процесу працює особливий механізм, характерний виключно для міжособистісного спілкування, — механізм зворотного зв'язку.

Суть цього механізму полягає в тому, що в міжособистісній комунікації процес обміну інформацією ніби подвоюється, і крім змістовних аспектів інформація, що надходить від реципієнта

до комунікатора, містить відомості про те, як реципієнт сприймає й оцінює поведінку комунікатора. Таким чином, зворотний зв'язок — це інформація, що містить реакцію реципієнта на поведінку комунікатора. Мета надання зворотного зв'язку — допомога партнеру по спілкуванню в розумінні того, як сприймаються його вчинки, які почуття вони викликають в інших людей. Передача комунікатору зворотного зв'язку може здійснюватися різними шляхами. Перш за все, мова йде про прямий та непрямий зворотній зв'язок. У першому випадку, інформація, що надходить від реципієнта, у відкритій і недвозначній формі містить реакцію на поведінку того, хто говорить. Це можуть бути відкриті висловлення на зразок «Те, що ви говорите, викликає у мене неприємні відчуття», «Мені складно зрозуміти, про що зараз іде мова» і т. д., а також різні жести та прояви почуття жалю, роздратування, радості тощо. Такий зворотний зв'язок забезпечує адекватне розуміння його комунікатором, створює умови для ефективного спілкування.

Непрямий зворотний зв'язок — це завуальована форма передачі партнеру психологічної інформації. Для цього часто використовують різні риторичні запитання, насмішки, іронічні зауваження, неочікувані для партнера емоційні реакції. У цьому випадку комунікатор має самостійно здогадатися, що саме хотів сказати йому партнер

по спілкуванню, яка ж насправді його реакція та його ставлення до комунікатора. Зрозуміло, що здогадки не завжди правильні, і це значно ускладнює як процес обміну інформацією, так і процес спілкування.

У процесі комунікації перед учасниками спілкування постає завдання не стільки обмінятися інформацією, скільки добитися її адекватного розуміння партнерами. Тобто в міжособистісній комунікації виникає особлива проблема — інтерпретування повідомлення, що надходить від комунікатора до реципієнта. Щонайперше, форма і зміст повідомлення суттєво залежать від особистісних особливостей самого комунікатора, його уявлень про реципієнта та ставлення до нього, до всієї ситуації, у якій відбувається спілкування. По-друге, відправлене ним повідомлення не залишається незмінним: воно трансформується, змінюється під впливом індивідуально-психологічних особливостей особистості реципієнта, ставлення останнього до автора, самого тексту, ситуації спілкування. Одні й ті ж слова, почуті людиною від начальника та власного сина можуть зумовити різні психологічні реакції: зауваження високостатусної особи буде вислухане з особливою увагою, а зауваження сина, навіть коректне за своєю формою, неочікувано зумовить у душі роздратування. Одну й ту ж передачу різні люди по-різному сприймають залежно від

своїх політичних уподобань, культурних звичок, переваг тощо. Одну й ту ж репліку викладача один студент сприйме як вказівку до дії, а інший як несправедливе зауваження, один — візьме до уваги, а інший — навіть не почує.

Від чого ж залежить адекватність сприймання інформації? Можна назвати декілька причин, найголовнішою з яких є наявність або відсутність у процесі спілкування комунікативних бар'єрів. У загальному розумінні комунікативний бар'єр — це психологічна перешкода на шляху адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню. У випадку виникнення бар'єру інформація викривлюється або втрачає першопочатковий сенс, а в низці випадків — взагалі не надходить до реципієнта. Можна говорити про існування бар'єрів нерозуміння, соціально-культурних відмінностей і бар'єрів відносин.

Виникнення бар'єру нерозуміння може бути пов'язане з низкою причин як психологічного, так і іншого характеру. Так, він може виникати через недоліки в самому каналі передачі інформації (це так зване фонетичне нерозуміння). Перш за все, воно виникає, коли учасники спілкування говорять різними мовами чи діалектами, мають суттєві дефекти мовлення та дикції, викривлену граматичну будову мови. Бар'єр фонетичного нерозуміння зумовлюється також

невиразною швидкою мовою: мова — скоромовка та мова із значною кількістю слів-паразитів.

Існує також семантичний бар'єр нерозуміння, пов'язаний, перш за все, з відмінностями в системах значень (тезаурусах) учасників спілкування. Це, перш за все, проблема жаргонів і сленгу. Відомо, що навіть у рамках однієї й тієї ж культури є багато мікро-культур, кожна з яких породжує своє «поле значень», характеризується своїм специфічним розумінням різних понять, явищ, що їх виражають. Так, у різних мікро-культурах не однаково розуміють сенс таких цінностей, як «краса», «почуття обов'язку», «пристойність» тощо. Крім того, кожне середовище створює свою міні-мову спілкування, свій сленг, у кожній з них свої улюблені цитати та жарти, висловлювання та звороти мови. Усе це разом може суттєво ускладнювати процес спілкування, створюючи семантичний бар'єр спілкування. Для низки професій зняття такого виду бар'єру є досить актуальною проблемою, так як їхня успішність безпосередньо пов'язана зі створенням адекватних міжособистісних відносин з іншими людьми. Це, перш за все, стосується педагогів, лікарів, психологів, спеціалістів у галузі обслуговування, реклами тощо. Для них важливо засвоювати чужі семантичні системи, щоб говорити з людьми на «їх мові», не провокуючи власною специфічною мовою виникнення семантичних бар'єрів.

Не меншу роль у руйнуванні нормальної між-особистісної комунікації може відігравати стилістичний бар'єр, що виникає при невідповідності стилю мови комунікатора та ситуації спілкування чи стилю мови та актуального психологічного стану реципієнта тощо. Так, партнер по спілкуванню може не сприйняти критичне зауваження, через те, що воно буде висловлене у невідповідній панібратській манері, чи діти не сприймуть цікаву розповідь через суху, емоційно не насичену чи науково образну мову дорослого. Комунікатору необхідно тонко відчувати стан своїх реципієнтів, враховувати відтінки ситуації спілкування, з тим щоб привести у відповідність до неї стиль свого спілкування.

Нарешті можна говорити про існування логічного бар'єру нерозуміння. Він виникає у тих випадках, коли логіка роздумів, що пропонується комунікатором, або занадто складна для сприйняття реципієнтом, або здається йому не правильною, суперечить наявній йому манері доказів. У психологічному плані можна говорити про існування множини логік та логічних систем доказів. Для одних людей логічно й доказово те, що не протирічить розуму, для інших те, що відповідає почуттю обов'язку та моралі. Можна говорити про існування «жіночої», «чоловічої» психологічної логік, про «дитячу» логіку і т. д. Від психологічних схильностей реципієнта

залежить, сприйме він пропоновану йому систему доказів чи оцінить її як не переконливу. Для комунікатора ж вибір адекватної для конкретного моменту системи доказів завжди є актуальною проблемою.

Як зазначалося вище, причиною психологічного бар'єру можуть бути соціально-культурні відмінності між партнерами по спілкуванню. Це можуть бути соціальні, політичні, релігійні та професійні відмінності, що призводять до різної інтерпретації тих чи інших понять, які використовуються у процесі комунікації. Як бар'єр може виступати й самосприймання партнера по спілкуванню як особи певної професії, певної нації, статі чи віку. Наприклад, велике значення для виникнення бар'єру має авторитетність комунікатора в очах реципієнта. Чим вищий авторитет, тим менше перешкод на шляху засвоєння пропонованої інформації. Саме небажання прислухатися до думки тієї чи іншої людини часто пояснюється його низькою авторитетністю (наприклад, відоме «яйця курицю не вчать»). Цим легко пояснити ту ретельність, з якою люди збирають усі авторитетні думки, що можуть послужити підтвердженням їхньої особистої позиції (різноманітні посилання на авторитетні джерела, відома формула «є думка», цитування класиків і т. д.).

Бар'єри відносин — це вже суто психологічний феномен, що виникає у процесі спілкування

комунікатора й реципієнта. Йдеться про виникнення почуття неприязні, недовіри до самого комунікатора, що поширюється й на передану ним інформацію.

Будь-яка інформація, що надходить до реципієнта, має той чи інший елемент впливу на його поведінку, думку, установки, бажання з метою їх часткової або повної зміни. Тобто, міжособистісна комунікація завжди передбачає комунікативний вплив та спробу видозміни поведінки партнера по спілкуванню. У цьому сенсі комунікативний бар'єр — це форма психологічного захисту від чужого психологічного впливу, здійснюваного в процесі обміну інформацією між учасниками спілкування.

Звернемося до аналізу форм та умов комунікативного впливу. Прийнято виокремлювати два типи комунікативного впливу, що істотно відрізняються й за завданнями, і за засобами впливу комунікатора на реципієнта, — авторитарна та діалогічна комунікація. Їх розгляд доцільно провести у формі порівняння за низкою важливих параметрів.

Перш за все, ці два типи комунікації відрізняються характером психологічної установки, що виникає в комунікатора стосовно реципієнта. Така установка в більшості випадків не усвідомлюється автором повідомлення, проте визначає стиль його комунікативного впливу. У випадку

авторитарного впливу це установка «зверху — вниз», у випадку діалогічного — рівноправність. Установка «зверху — вниз» передбачає не тільки позицію реципієнта як підкорення, підлеглості, а й сприймання його комунікатором як пасивного об'єкта впливу: комунікатор говорить, слухач сприймає й некритично засвоює інформацію. Імовірно, що в реципієнта немає стійкої думки щодо питання, а якщо і є, то він може її змінити в потрібному комунікатору напрямі. У випадку рівноправної установки слухач сприймається як активний учасник комунікативного процесу, що має право відстоювати або формувати в процесі спілкування власну думку. Відповідно розрізняються й позиції реципієнта в комунікативному акті авторитарного й діалогічного типу. У першому випадку слухач виступає як пасивний спостерігач, у другому — як активний учасник комунікації.

Така різниця в позиції реципієнта багато в чому зумовлена не тільки установкою комунікатора, а й характером самого тексту, побудовою висловлювань. Так, у разі авторитарної комунікації текст часто має безособистісний, «загальний» характер («вважається», «є думка», «відомо, що...»), проблема подається однобоко, в імперативній формі, погляд автора є єдино правильним. Не текст орієнтується на слухача, а слухач ставиться в залежність від тексту і його змісту.

Діалогічна комунікація передбачає відмову від безособового тексту, активну персоніфікацію його, мовлення від свого імені. Комунікатор не приховує своїх справжніх почуттів, що виникають у нього з приводу того чи іншого змісту повідомлення. Слухач ставиться до відома, що комунікатор висловлює свою особисту точку зору, намагаючись її переконливо обґрунтувати.

Повідомлення подається не як аксіома і догма, а як певна проблема, що має різні варіанти вирішення, зокрема, підхід автора. Тобто зміст тексту має дискусійний характер. Текст орієнтований на слухача, у якого формується так звана «Ви — установка»: «Як Ви знаєте...», «Вам буде цікаво дізнатися...», «Давайте розглянемо...» тощо.

Істотні відмінності виявляються також при розгляді типових способів організації простору. В авторитарній комунікації передбачається, що всі учасники можуть бачити тільки комунікатора.

У діалогічній комунікації кращою є така організація простору, за якої всі учасники бачать і комунікатора, і один одного.

Нарешті, істотні відмінності виявляються в позах і жестах, які використовує комунікатор. В авторитарній позиції це закриті пози і жести, обрання такої фізичної постави, яка забезпечувала б тиск і статусний вплив на реципієнтів (мовлення з кафедри, стоячи, використання трибун і мікрофонів). Діалогічна позиція протилежна:

відкрита жестикуляція, вільні пози, розмова сидячи, на одному просторовому рівні.

Під час порівняння цих видів комунікації у читача може скластися враження, що діалогічну комунікацію слід розглядати як досконалішу і сучаснішу форму комунікативного впливу. Це не зовсім так, радше треба говорити про обмежені сфери застосування авторитарної комунікації, яка ефективно працює лише в тих випадках, коли потрібне негайне об'єднання індивідуальних зусиль для розв'язання складних і важливих завдань, в екстремальних або військових умовах. Обумовлено це тим, що авторитарний вплив може мати сильний, але нетривалий ефект, як правило, не чинить значного впливу на принципові установки і думки людей. У той же час діалогічний вплив, має великий ефект наслідку, здатний справити сильний вплив на особистісні структури слухачів.

Наприкінці зупинимося на аналізі ще однієї важливої специфічної властивості міжособистісної комунікації — її дворівневої організації. У процесі спілкування обмін інформацією між його учасниками здійснюється як на вербальному, так і на невербальному (немовному) рівні.

У процесі комунікації використовується мовлення як вербальний інструмент передачі думок та ідей. Однак у спілкуванні, крім цього універсального знакового засобу, включені й інші

знакові системи, які загалом називають невербальною комунікацією.

Перш за все, відзначимо роль оптико-кінестетичної та акустичної систем. До оптико-кінестетичної системи належать зовнішній вигляд і виразні рухи людини — жести, міміка, пози, хода тощо. Вони багато в чому є дзеркалом, що проєктує емоційні реакції людини, які ми ніби «зчитуємо» в процесі спілкування, намагаючись зрозуміти, як інший сприймає те, про що йдеться. Сюди ж можна віднести таку специфічну форму людського невербального спілкування як контакт очей. Роль усіх цих невербальних знаків у спілкуванні надзвичайно велика. Можна стверджувати, що суттєва частина міжособистісного спілкування представлена в непомітному і таємничому світі «комунікативного айсберга», який знаходить своє вираження в області невербального спілкування. Зокрема, саме до цих засобів найчастіше вдається людина під час налаштування зворотного зв'язку із партнером по спілкуванню. Через систему невербальних засобів транслюється й інформація про почуття, які відчують люди в процесі спілкування. До аналізу «невербалики» ми вдаємося в тих випадках, коли не довіряємо словам партнерів. Тоді жести, міміка та контакт очима допомагають визначити щирість іншого.

Усе вище сказане стосується як оптико-кінестетичної, так і акустичної системи. До неї

необхідно віднести якість голосу комунікатора (тембр, висота, гучність), інтонацію, темп мовлення, фразові та логічні наголоси, яким він віддає перевагу. Не менше значення мають і різноманітні вкраплення в мову — паузи, покашлювання, сміх тощо.

Серед невербальних систем велику роль відіграє також організація простору і часу комунікативного процесу. Так, наприклад, розміщення партнерів віч-на-віч сприяє виникненню контакту, а окрик у спину викличе скоріше за все негативну захисну реакцію людини.

Виділимо ситуації, що характеризуються постійним специфічним поєднанням просторово-часових координат, так звані «хронотопи». Термін «хронотоп» походить від грецьких слів «chronos» (час) і «topos» (простір) — це специфічний контекст, в якому відбуваються події. Це поняття охоплює не лише фізичний простір і конкретний момент у часі, але і культурні, соціальні, історичні аспекти, які впливають на події та взаємодію людей. У літературі хронотоп допомагає створити атмосферу і контекст у творі, впливаючи на сприйняття читача. Він розкривається через описи місць, епох, соціальних умов, що сприяє глибшому розумінню подій та персонажів. В соціальній психології описано, наприклад, хронотоп «вагонного попутника». Специфічна ситуація близького, у просторовому

плані, спілкування двох чужих людей упродовж доволі значного часу призводить до несподіваних психологічних ефектів. Саме так можна пояснити дивовижну відвертість, якої припускаються щодо себе люди у спілкуванні з «вагонним попутником».

У літературі описано також хронотоп «лікарняної палати».

Невербальні засоби є важливим доповненням мовленнєвої комунікації, природно вплітаються в тканину міжособистісного спілкування. Їхня роль визначається не тільки тим, що вони в змозі посилити або послабити мовленнєвий вплив комунікатора, а й у тому, що вони допомагають виявити учасникам спілкування наміри один одного, роблячи тим самим процес комунікації більш відкритим.

До важливих умов ефективної комунікації слід віднести: наявність ефективного зворотного зв'язку, відповідність типу комунікативного впливу цілям і завданням спілкування, відсутність комунікативних бар'єрів. Розгорнуте невербальне спілкування є умовою успішного комунікативного обміну.

Крім того, необхідно назвати і розкрити зміст ще однієї психологічної умови адекватної міжособистісної комунікації — це володіння учасниками спілкування техніками ефективного слухання.

У процесі людського спілкування з усією яскравістю проявляється відмінність двох здавалося б близьких понять: «слухати» і «чути». На жаль, досить часто люди, слухаючи, не чують одне одного. Слухання — це активний процес сприйняття та розуміння інформації, яку вам передають. У науковому плані ми можемо говорити про ефективне і неефективне слухання. Слухання неефективне в тих випадках, коли воно не забезпечує правильного розуміння слів і почуттів співрозмовника, створює у комунікатора відчуття, що його не чують, підміняють його проблему іншою, зручнішою для співрозмовника, вважають його переживання смішними, незначними. Слухання неефективне і в тих випадках, коли не забезпечує просування партнерів по спілкуванню в розумінні обговорюваної проблеми, не призводить до її розв'язання або правильної постановки, не сприяє встановленню довірливих відносин між партнерами по спілкуванню.

Ефективне слухання, що забезпечує правильний перебіг названих вище процесів це складний вольовий акт, що вимагає від слухача постійної уваги, зацікавленості, готовності відірватися від власних завдань і вникнути в проблеми іншого.

Залежно від мети та специфіки ситуації можна виокремити щонайменше п'ять видів слухання.

Активне — під час якого людина зосереджується на комунікаторі, виявляє інтерес та ставить питання для зрозуміння повідомлення.

Пасивне слухання полягає у прийнятті інформації без активного вияву інтересу до інформації або взаємодії.

Під час критичного слухання оцінюється та аналізується інформація, з метою формулювання власного уявлення чи погляду щодо обговорюваного питання.

Нерефлексивне слухання — або уважне мовчання — застосовується на етапах постановки проблеми, коли вона тільки формулюється мовцем, а також у ситуації, коли мета розмови з боку мовця — «вилив душі», емоційна розрядка. Уважне мовчання — це слухання з активним використанням невербальних засобів кивків, мімічних реакцій, контакту очей і поз, що виражають уважний інтерес. Використовуються також і мовленнєві прийоми на кшталт повторення останніх слів мовця «Дзеркало», вигуків «Угу — піддакування».

Рефлексивне слухання використовується в ситуаціях, коли той, хто говорить, потребує не стільки емоційної підтримки, скільки допомоги під час розв'язання певних проблем. У цьому разі зворотний зв'язок дається слухачам у мовленнєвій формі через такі прийоми: ставити відкриті та закриті запитання за темою розмови, перефразувати

слова співрозмовника, що дає змогу висловити ту саму думку іншими словами (парафраз), резюмувати та викладати проміжні висновки з бесіди.

Ці види слухання можуть варіюватися залежно від ситуації та мети, а також враховувати емоційний і соціокультурний контекст.

5.3 ПЕРЦЕПТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ (МЕХАНІЗМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ, ФОРМУВАННЯ ПЕРШОГО ВРАЖЕННЯ, СТЕРЕОТИПИ)

Виникнення та успішний розвиток процесу міжособистісного спілкування можливе лише в тому випадку, якщо між його учасниками існує взаєморозуміння. Те, у якій мірі люди відображають риси та почуття один одного, сприймають та розуміють інших, а через них і самого себе, багато в чому визначає й сам процес спілкування, і відносини, що між ними виникають, і способи, з допомогою яких люди реалізують сумісну діяльність. Таким чином, процес сприймання однією людиною іншої під час спілкування як обов'язковий складник може бути названий перцептивною стороною спілкування.

Розглянемо на гіпотетичному прикладі, як у загальному вигляді відбувається процес

сприйняття одним партнером (назвемо його спостерігачем) іншого (спостережуваного). У партнера по спілкуванню доступні для сприйняття тільки зовнішні фізичні ознаки, серед яких найбільш інформативними є зовнішній вигляд (фізичні якості плюс зовнішність) та поведінка (дії та експресивні реакції). Сприймаючи ці якості, спостерігач певним чином оцінює їх та робить певні умовиводи (інколи несвідомо) про внутрішні психологічні властивості партнера по спілкуванню. Сума властивостей, приписуваних спостережуваному, у свою чергу, дає змогу спостерігачу сформулювати певне ставлення до нього (це відношення часто має емоційний характер та знаходиться в межах континууму «подобається — не подобається»). На основі передбачуваних у спостережуваного психічних властивостей спостерігач робить певні висновки щодо того, якої поведінки можна очікувати по відношенню до спостерігача, а потім, зважаючи на ці питання, вибудувати власну стратегію поведінки стосовно спостережуваного.

Отже, під соціальною перцепцією розуміють сприймання зовнішніх властивостей людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретація та прогноз на цій основі її вчинків. Соціальну перцепцію неможливо розглядати за аналогією з перцептивними психічними процесами як суто когнітивний,

«раціональний» акт фіксації зовнішніх властивостей спостережуваного. У ній обов'язково має бути й оцінка іншого та формування ставлення до нього в емоційному та поведінковому плані. На основі зовнішньої сторони поведінки ми ніби «читаємо» внутрішній світ людини, намагаємося зрозуміти його та виробити власне емоційне ставлення до сприйнятого. У цілому, під час соціальної перцепції здійснюється емоційна оцінка іншого, спроба зрозуміти причини його вчинків та спрогнозувати його поведінку, створити власну стратегію поведінки.

Можна також виокремити чотири основні функції соціальної перцепції: пізнання себе, пізнання партнера по спілкуванню, організація спільної діяльності на основі взаєморозуміння та встановлення емоційних відносин. Ці функції допомагають людям взаємодіяти в соціальному оточенні, сприяють розвитку взаєморозуміння та формуванню стабільних відносин.

Якщо знову звернутися до схеми соціальної перцепції, то можна виокремити в ній так звані «слабкі місця», тобто ті вузлові точки процесу, у яких з найбільшою вірогідністю будуть відбуватися викривлення в об'єктивному сприйманні іншої людини. Нескладно помітити, що такими «слабкими місцями» є, перш за все, психологічні особливості та установки самого спостерігача, характеристики спостережуваного, доступні

для сприймання (наскільки вони адекватно відображають об'єктивні психологічні властивості певної особи) та адекватність (правомірність) оцінок, на основі яких вибудовується ставлення спостерігача до об'єкта спостереження. Інакше кажучи, виокремлюють два головні аспекти вивчення процесу соціальної перцепції. Один з них пов'язаний з дослідженням психологічних і соціальних особливостей суб'єкта та об'єкта сприймання, а другий — з аналізом механізмів міжособистісного відображення. Детальніше проаналізуємо їх.

Дослідження психологічних особливостей спостерігача, що впливають на процес соціальної перцепції досить популярна та ретельно досліджена сфера соціальної психології. Так, у сприйманні та оцінці людьми один одного були зафіксовані індивідуальні, статеві, вікові, професійні та статево-рольові відмінності. Так, виявлено, що діти вчаться спочатку розпізнавати експресію за мімікою, потім їм доступний аналіз емоцій через жести та взаємовідносини інших людей. У цілому, діти більше ніж дорослі орієнтовані на зовнішній вигляд (одяг, зачіска, наявність яскравих ознак у зовнішності, уніформа, окуляри тощо). Емпіричним шляхом було виявлено, що викладачі помічають і оцінюють у студентах інші якості та риси, ніж ті ж студенти у своїх педагогів. Аналогічні неспівпадіння мали

місце і при сприйманні та оцінці керівником підлеглих і навпаки. Значно впливає на процес сприймання професія спостерігача. Так, при оцінці людей педагоги сильно орієнтовані на мову спостережуваного, а наприклад, хореографи, спортивні тренери, перш за все, звертають увагу на фізичну будову тіла людини.

Хоча названі вище характеристики спостерігача відіграють певну роль у формуванні оцінки партнера по спілкуванню, однак найбільше значення мають психологічні якості людини та наявна в неї система установок. Внутрішні психологічні та соціальні установки суб'єкта сприймання ніби «запускають» певну схему соціальної перцепції. При цьому інколи результат сприймання іншої людини досить жорстко запрограмований цією схемою. Особливо значна робота установок таких перцептивних схем під час формування першого враження про незнайому людину.

У соціальній психології існує багатовікова традиція дослідження психологічних властивостей об'єкта сприймання, тобто спостережуваної особи. При цьому більшість досліджень є спробою віднайти відповідь на запитання: які психологічні та інші властивості спостережуваного є найбільш важливими та інформативними для процесу його пізнання спостерігачем, на що, перш за все, звертають увагу люди, оцінюючи партнерів по спілкуванню?

До таких найбільш суттєвих властивостей спостережуваного можна віднести: вираз його обличчя (міміка), способи вираження експресії (почуттів), жести та пози, хода, зовнішність (одяг, зачіска) та особливості голосу й мови. При цьому дослідження показують, що можна виокремити як широко розповсюджені, «інтернаціональні» жести, пози й інші ознаки, що мають майже однакову інтерпретацію в різних культурах, так і досить специфічні засоби, які помічають і оцінюють тільки люди певної національності чи культурної групи.

Можна навести приклади експресивних жестів, що мають універсальне трактування в європейській культурі: пальці, зведені кінчиками разом, — сором, покірність; палець, затиснутий долонею іншої руки, — самосхвалення; різні «почісування» голови — нерішучість, неготовність.

Таким чином, виховуючись у певному культурному та національному середовищі, дитина засвоює набір експресивних засобів, з допомогою яких дорослі виражають свої стани та бажання, й одночасно навчається «зчитувати» з поведінки та зовнішності інших людей ознаки, за допомогою яких можна їх зрозуміти та оцінити.

Разом з тим можна виокремити низку універсальних психологічних механізмів, що забезпечують сам процес сприймання та оцінки

іншої людини, що дозволяє здійснювати перехід від зовні сприймаючого до оцінки, ставлення й прогнозу.

Можна говорити про існування трьох груп механізмів, що забезпечують пізнання й розуміння іншої людини, самої себе в процесі спілкування з нею, і таких, що забезпечують прогнозування вчинків партнера по спілкуванню.

До механізмів першої групи слід віднести, перш за все, ідентифікацію, емпатію, атракцію.

Ідентифікація — це такий спосіб пізнання іншого, при якому уявлення про його внутрішній стан будується на основі спроби поставити себе на місце партнера по спілкуванню. Тобто, відбувається уподібнення себе іншому. При ідентифікації з іншим засвоюються норми, цінності, поведінка, смаки і звички. Людина поводиться так, як на її думку вибудовував би в даній ситуації свою поведінку інший. Ідентифікація має особливе особистісне значення на певному віковому етапі, приблизно у старшому підлітковому та юнацькому віці, коли людина багато в чому визначає характер своїх відносин із значущими для неї дорослими чи однолітками (наприклад, ставлення до кумира).

Емпатія (*грец.* *empathia* — співпереживання, співчуття) — осягнення емоційних станів іншої людини; психічний процес, який дає змогу зрозуміти переживання іншої людини (механізм

пізнання); дія індивіда, що допомагає йому по-особливому вибудувати спілкування (особливий вид уваги до іншої людини); здібність, властивість, здатність проникати в психічний стан іншої людини (характеристика людини, тобто емпатійність). Емпатія в соціальнопсихологічному контексті є основною навичкою, яка набувається у процесі соціалізації; передбачає здатність приймати соціальні ролі й установки інших, уявляти себе у соціальній позиції іншого і передбачати його реакції.

Через емоційний відгук людина досягає розуміння внутрішнього стану іншого. Емпатія заснована на умінні правильно уявляти собі, що відбувається всередині іншої людини, що вона відчуває, як оцінює довколишній світ. Відомо, що емпатія тим вища, чим краще людина здатна уявити собі, як одна й та ж подія буде сприйнята різними людьми й наскільки вона допускає право на існування таких різних точок зору. Емпатія, емпатійність у стосунках з партнером по спілкуванню може розглядатися як одна з найбільш важливих професійних якостей психолога, педагога, соціального працівника. У низці випадків розвиток здатності до емпатії є особливим завданням для людей, пов'язаних з такого роду діяльністю, і вирішується з допомогою активної самоосвіти, участі в різних групах професійного розвитку.

Атракція (від *лат.* *attrahere* — притягувати до себе, приваблювати, схилити) розглянута як особлива форма пізнання іншого, заснована на формуванні по відношенню до нього стійкого позитивного відчуття. У цьому випадку розуміння партнера по спілкуванню виникає завдяки формуванню по відношенню до нього прив'язаності, товариського чи ще більш глибокого інтимно-особистісного ставлення.

Механізм другої групи отримав назву соціальної рефлексії, під якою розуміють здатність людини уявляти, як вона сприймається партнером по спілкуванню. Інакше кажучи, це знання того, як інший знає мене. Важливо зауважити, що повнота уявлень людини про саму себе значною мірою визначається багатством її уявлень про інших, широтою й різноманітністю її соціальних контактів, що дозволяють проаналізувати ставлення до себе зі сторони різних партнерів по спілкуванню. Крім того, і це особливо важливо для психолога, запорука пізнання себе — це відкритість іншим людям.

Таким чином, розкриваючи іншим у процесі спілкування свій внутрішній світ, ми самі отримуємо доступ до багатств власної душі.

Звертаючись до третьої групи механізмів соціальної перцепції, що забезпечують прогнозування поведінки партнера по спілкуванню, слід виокремити найбільш важливий універсальний

механізм інтерпретації вчинків та почуттів іншої людини — механізм каузальної атрибуції або причинної інтерпретації.

У процесі спілкування людина ніколи або майже ніколи не володіє повною інформацією про причини поведінки партнера. В умовах дефіциту такої інформації індивіду нічого не залишається як формувати свій прогноз на основі уявлень про можливі причини та почуття іншої людини, інакше кажучи, здійснювати приписування їй певних мотивів і підстав тих або інших дій і реакцій. Не зважаючи на те, що таке приписування — процес суто індивідуальний, різносторонні його дослідження дозволили виокремити низку закономірностей у відповідності до яких відбувається каузальна атрибуція.

Передбачається, що існує два основних види каузальної атрибуції: інтернальна (внутрішня) і екстернальна (зовнішня). Інтернальна каузальна атрибуція — це приписування причин поведінки власним психологічним властивостям і особливостям людини, а екстернальна каузальна атрибуція — приписування причин поведінки людини зовнішнім, незалежним від неї обставинам. Людина для якої характерна інтернальна каузальна атрибуція, сприймаючи поведінку інших людей, вбачає її причини у їхній власній психології, а той кому властива екстернальна каузальна атрибуція, вбачає ці причини

в навколишньому середовищі. Можлива також і комбінована, інтернально-екстернальна атрибуція. З погляду на те, учасником події чи її спостерігачем є суб'єкт сприймання, виокремлюють такі типи атрибуції: (Г. Келлі):

- особистісна атрибуція. Причина приписується особисто тому, хто здійснює вчинок;
- об'єктна атрибуція. Причина приписується об'єкту, на який спрямована дія;
- атрибуція, пов'язана з обставинами. Причина приписується обставинам.

Спостерігач частіше вдається до особистісної атрибуції, учасник більш схильний пояснювати те, що відбувається, обставинами.

При дослідженні процесу каузальної атрибуції виявлено багато різних закономірностей приписування. Наприклад, успіх люди частіше всього приписують собі, а невдачу — обставинам. Характер приписування залежить також від міри участі людини в обговорюваній події. Оцінка буде різною у випадках, якщо вона була учасником (співучасником) чи спостерігачем. Особливе питання — приписування спостережуваному відповідальності за здійснені дії. Загальна закономірність полягає в тому, що по мірі зростання проблемності того, що трапилося, люди схильні переходити від екстернальної до інтернальної атрибуції (тобто, шукати причину того, що трапилося, в усвідомлених діях особистості).

У цілому вивчення феномену каузальної атрибуції дозволяє краще уявити собі сам процес формування оцінки та ставлення до партнера по спілкуванню.

Говорячи про соціальну перцепцію, необхідно зазначити, що це досить розвинена галузь соціально-психологічного знання, особливо в питаннях, пов'язаних з формуванням першого враження про людину. Відомо, що в процесі тривалого спілкування відносини людей стають досить індивідуалізованими, важко піддаються схематизації, у той час як на перших етапах основна роль відводиться різним стійким схемам сприймання вчинків і почуттів, значну роль відіграють стереотипи, сформовані на основі попереднього життєвого досвіду.

У літературі описані три найбільш типові схеми формування першого враження про людину. Кожна схема «запускається» певним чинником, що так чи інакше є в ситуації знайомства: фактором переваги, фактором привабливості партнера та фактором ставлення до спостерігача.

Перша схема соціального сприйняття починає працювати в ситуації нерівності партнерів (точніше, коли спостерігач відчуває перевагу партнера за якоюсь ознакою — розум, ріст, матеріальний статок тощо). Суть такої ситуації далі в тому, що людина, що домінує над спостерігачем за важливою ознакою, оцінюється ним

значно вище й за іншими значущими параметрами. Інакше кажучи, відбувається його загальна особистісна переоцінка. При цьому, чим не впевненіше почуває себе спостерігач у цей момент, у конкретній ситуації, тим менш потрібно часу для запуску цієї схеми. Так, в екстремальній ситуації люди часто готові довіряти тим, кого б не стали слухати у спокійній обстановці.

Друга схема пов'язана зі сприйняттям партнера як надзвичайно привабливого зовні. Помилка привабливості полягає в тому, що зовні привабливу людину люди схильні також переоцінювати за іншими важливими для них психологічними чи соціальними параметрами. Так, експериментами доведено, що більш красивих на фотографіях людей оцінюють як більш успішних, щасливих та щирих, а красивих жінок чоловіки схильні вважати більш турботливими та порядними.

Третя схема сприйняття партнера запускається його ставленням до нас. Помилка сприйняття тут полягає в тому, що людей, які добре до неї ставляться або поділяють важливі ідеї, особа схильна оцінювати вище й за іншими показниками.

В основі всіх типових схем формування першого враження про людину лежить механізм стереотипізації. Основу цього важливого механізму соціальної перцепції утворює несвідоме структурування особистості.

Стереотипізація (*грец.* *stereos* — твердий і *typos* — відбиток) — процес формування враження про людину на основі вироблених стереотипів.

Сукупність якостей, котрі людина приписує іншій людині, називають оцінними стереотипами. Найчастіше формування стійких образів соціального об'єкта (людини, групи, події, явища тощо) відбувається непомітно для індивіда. Імовірно, у зв'язку з недостатньою усвідомленістю стереотипи утверджуються як стійкі еталони, які виступають в якості регуляторів поведінки особистості. Формуються вони як наслідок недостатньої поінформованості, результат узагальнення особистістю власного досвіду, доповненого відомостями, отриманими з книг, кінофільмів, висловлюваннями інших людей. Стереотип допомагає швидко і досить надійно спрощувати, оформлювати у певні категорії та еталони соціальне оточення людини.

Когнітивною основою стереотипізації є такі операції, як селекція, обмеження, категоризація соціальної інформації. Селекція розглядається як відбір, виділення конкретних елементів інформації, що сприяє утворенню спрощених уявлень або стереотипів. Розглянемо приклад селекції, пов'язаний із враженням про певну групу людей. Якщо особа виявила певну рису (наприклад, релігійну або етнічну приналежність) у представника цієї групи, то ця риса може стати

основою селекції, вигідно підсилюючи цю інформацію та ведучи до утворення стереотипу про всю групу на основі обраної характеристики, при цьому ігноруючи інші особливості, що є характерними для цих людей.

В контексті когнітивної стереотипізації обмеження є однією з операцій, яка відіграє роль у формуванні стереотипів. Обмеження вказує на те, що у процесі сприйняття соціальної інформації люди обмежуються обраною кількістю деталей, часто за рахунок ігнорування чи відкидання нюансів. Основна ідея полягає в тому, що через обмеження уваги та ресурсів людина вибирає або виділяє лише обмежену кількість інформації з оточуючого середовища. Це обмеження може призводити до спрощення складності соціальної реальності, оскільки враховується лише обрана частина інформації, а інша може бути втрачена чи проігнорована. Наприклад, якщо людина зустрічає представника певної групи і фокусується лише на певних характеристиках цієї особи (наприклад, зовнішньому вигляді чи обраній мові), вона може обмежити свою увагу і враховувати тільки ці аспекти при формуванні свого уявлення про цю групу, утворюючи стереотип.

Категоризація соціальної інформації — це процес групування різних елементів соціальної реальності в певні категорії чи класи на основі спільних ознак чи характеристик. Цей процес

дозволяє організовувати та систематизувати отриману інформацію, спрощуючи її в сприйнятті та розумінні. Наприклад, якщо спостерігач сприймає різних людей у своєму оточенні, він може автоматично групувати їх за такими ознаками, як вік, стать, етнічна приналежність чи професія. Це утворює категорії, які допомагають спрощувати сприйняття складної соціальної реальності та полегшувати процес взаємодії з оточуючими.

Стереотипи є регуляторами соціальних відносин, своєрідним «захистом» (виправданням власної поведінки), способом вивільнення групової напруженості, їм притаманні економія мислення, стійкість.

Різноманітність особливостей, функцій стереотипів є передумовою багатьох їх класифікацій. За критерієм змісту виокремлюють такі їх види:

- професійні стереотипи. Йдеться про персоніфікований образ професії, тобто узагальнений образ типового професіонала;
- фізіономічні стереотипи. Основою їх є визнання взаємозв'язку рис зовнішності і внутрішніх якостей особистості;
- етнічні стереотипи. Фіксують взаємини між етнічними групами, є частиною самосвідомості і менталітету нації, пов'язані з національним характером.

Сформувавшись з недостатньої поінформованості про об'єкт сприймання, стереотипи

можуть виконувати консервативну іноді реакційну роль, формуючи неправильні уявлення про людей, деформуючи процес міжособистісної взаємодії. Нерідко стереотипізація породжує упередження у сприйманні іншої людини. Якщо судження про іншу людину вибудовується на основі попереднього негативного досвіду, то нове сприймання представника тієї самої групи буде також неприязним.

Більшість стереотипів формується буденною свідомістю, тому вони часто бувають не тільки сумнівними, але й помилковими. Перевірити істинність чи хибність стереотипу можна лише в процесі аналізу конкретної ситуації.

Один з важливих результатів педагогічної стереотипізації — формування у свідомості викладача моделі ідеального студента. Це такий студент, який готовий до співпраці, прагне до знань, дисциплінований. Студенти, які схожі на цей ідеал, викладач сприймає не тільки як хороших учнів, але й у цілому як хороших людей, приємних у спілкуванні, порядних і розвинених. Студенти, які підходять під протилежний образ «поганих» студентів, сприймаються у цілому як байдужі, агресивні, погані люди, що є джерелом негативних емоцій викладача.

«Стереотип очікування» є реально дієвим чинником педагогічного процесу. Пов'язано це з тим, що він проявляється не тільки в установках

та очікуваннях педагога, але й досить активно — у його поведінці. Розглянемо реальні прояви стереотипу очікування в педагогічній практиці.

1. Стереотип проявляється у відношенні до відповідей студентів. Хороших учнів, як правило, викликають частіше й активніше підтримують. «Поганому» студенту викладач через свої жести та фрази з самого початку дає зрозуміти, що нічого хорошого він від нього не чекає. Виникає цікавий парадокс: об'єктивно на опитування «поганих» студентів педагог витрачає менше часу, аніж на опитування «хороших», однак у його свідомості, що підвладна «стереотипу очікування», ситуація суб'єктивно змінюється, і він щиро вважає, що витрачає левову частку навчального часу на невстигаючих студентів.

2. Стереотип зумовлює і характер допомоги при відповідях. Непомітно для себе викладач підказує й допомагає «хорошим», щоб підтвердити свої очікування.

3. Стереотип породжує характерні висловлювання на адресу успішних і неуспішних студентів. «Поганих» — критикують більше й різкіше з використанням узагальнень на кшталт «знову не вивчив», «як завжди ти...» тощо.

У цілому, стереотип очікування може мати й позитивні наслідки, якщо по відношенню до слабкого студента викладач сконструював позитивні очікування.

5.4 ІНТЕРАКТИВНА СТОРОНА СПІЛКУВАННЯ (СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ, СТРУКТУРА ВЗАЄМОДІЇ, СТРУКТУРА КОНФЛІКТНОЇ ВЗАЄМОДІЇ)

Інтерактивна сторона спілкування — це умовний термін, що характеризує ті аспекти міжособистісного спілкування, що пов'язані, перш за все, і з взаємодією людей. Під час спілкування його учасникам важливо не тільки обмінюватися інформацією та налагоджувати взаєморозуміння, але й організувати обмін діями, спланувати спільну діяльність, виробити форми та норми спільних дій.

Окремого обговорення заслуговує питання про важливі характеристики процесу взаємодії. Воно завжди виникає перед дослідником, психологом-практиком, які стикаються з необхідністю спостерігати реальну міжособистісну взаємодію. Які ж характеристики спостережуваного обміну діями між партнерами по спілкуванню є справді важливими для аналізу всього процесу спілкування, а які відіграють другорядну роль? Відповідь на це запитання залежить від типу спостережуваного спілкування, його спрямованості, а також цілей спостереження. Разом з тим можна виокремити низку інваріантних характеристик взаємодії, фіксація й аналіз яких важливі

в найрізноманітніших ситуаціях спостереження. Схема реєстрування таких характеристик розроблена Р. Бейлсом. На його думку, увесь спектр міжособистісних взаємодій може бути в інтересах вивчення описаний за допомогою чотирьох категорій: сфера позитивних емоцій, сфера негативних емоцій, сфера вирішення проблем і сфера постановки проблем. У свою чергу, кожна категорія розкривається через декілька важливих проявів, утворюючи таку схему реєстрування взаємодії:

Категорія аналізу взаємодії	Важливі поведінкові прояви
Сфера позитивних емоцій	Солідарність
	Зняття напруженості
	Згода
Сфера вирішення проблем	Пропозиції, накази
	Думки, точки зору
	Орієнтація інших
Сфера постановки проблем	Прохання надати інформацію
	Прохання висловити думку
	Прохання про вказівку
Сфера негативних емоцій	Неузгодженість
	Створення напруженості
	Демонстрація антагонізму

Реєструючи частоту і форму прояву тих або інших категорій під час взаємодії, можна зрозуміти її особливості. Наприклад, у якій саме сфері відбувається спілкування, на що воно спрямоване, чи була поведінка учасників конструктивною та чи спрямовувалася на емоційне відторгнення інших учасників тощо.

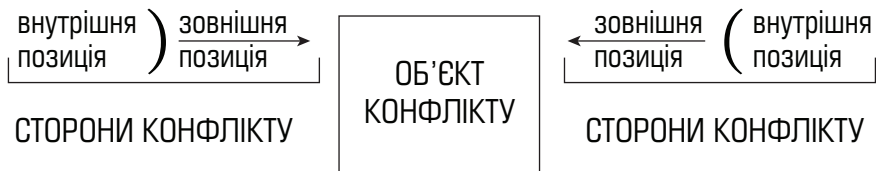
Отже, у процесі міжособистісної взаємодії важливою є точність міжособистісної перцепції. На її основі у процесі сумісної діяльності та спілкування формуються образи, уявлення, знання, які полегшують або ускладнюють міжособистісні відносини.

Ускладнення міжособистісних відносин в свою чергу може призвести до різних негативних наслідків як для індивідів, так і для відносин загалом. Одним з можливих наслідків ускладнених міжособистісних відносин є конфлікти. У психологічному плані конфлікт можна розглядати як зіткнення несумісних, протилежно спрямованих тенденцій у свідомості людини, у міжособистісних або міжгрупових відносинах. В основі конфлікту лежить наявність несумісних інтересів, потреб або цінностей, для яких одночасне задоволення є неможливим. Можна виокремити внутрішньоособистісний, міжособистісний і міжгруповий конфлікт, залежно від того, в якому просторі виникли і розвиваються об'єктивні суперечності.

У соціальній психології під час аналізу між-особистісних конфліктів прийнято обговорювати причини конфліктів, їхню структуру, динаміку розвитку та функції.

Психологічну структуру конфлікту можна описати за допомогою двох найважливіших понять: конфліктної ситуації та інциденту.

Конфліктна ситуація — це об'єктивна основа конфлікту, що фіксує виникнення реального протиріччя в інтересах і потребах сторін. По суті справи, це ще не сам конфлікт, оскільки наявна об'єктивна суперечність може певний час не усвідомлюватися учасниками взаємодії. Конфліктна ситуація має досить окреслену структуру:



Як видно зі схеми, в об'єктивній конфліктній ситуації присутні об'єкт конфлікту — реальний предмет або ідеальний предмет, що є причиною суперечки, і сторони конфлікту або його учасники, якими можуть виступати окремі люди або групи людей. Для сторін характерна наявність у них зовнішньої і внутрішньої позиції в конфлікті. Зовнішня позиція визначається спостережуваними або вираженими діями, вимогами чи позиціями сторін, які можна спостерігати

чи вимірювати ззовні. Внутрішня позиція вказує на особисті переконання, цінності та почуття суб'єкта і можуть бути менш очевидними або важкими для визначення. Зазначимо, що внутрішня позиція часто прихована не тільки від опонентів і спостерігачів, а й від самого суб'єкта, оскільки є неусвідомлюваною. Усвідомлення внутрішньої мотивації — це важливий крок до продуктивного розв'язання конфлікту.

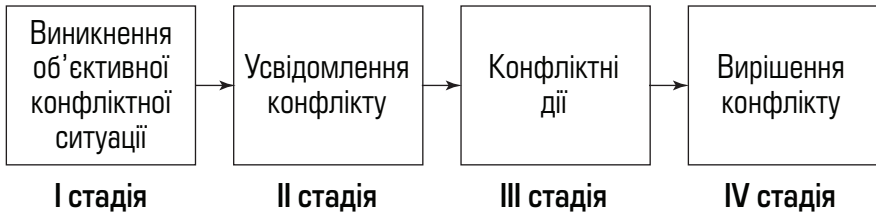
Конфлікт стає психологічною реальністю для учасників з моменту виникнення інциденту. Інцидент — це ситуація взаємодії, що дає змогу усвідомити її учасникам наявність об'єктивного протиріччя в їхніх інтересах і цілях. Інцидент — це усвідомлення конфліктної ситуації. Він може протікати в різних формах. Насамперед, розрізняють прихований і відкритий інцидент. Відкритий інцидент — це ситуація, коли конфлікт чи проблема відкрито визнається і висловлюється. Сторони відкрито обговорюють свої позиції та намагаються знайти рішення через відкрите спілкування. Відкритий інцидент розгортається як серія конфліктних дій учасників по відношенню один до одного. Прихований інцидент вказує на ситуацію, коли конфлікт або проблема не виражена відкрито і залишається непоміченою чи прихованою від інших учасників взаємодії. У цьому випадку сторони можуть утримувати свої почуття, думки

чи невдоволення в собі, не висловлюючи їх відкрито.

Приховані інциденти можуть виникати з різних причин, таких як боязнь конфлікту, бажання уникнути конфронтацій, невпевненості в собі чи відчуття безсилля. Це може вести до збереження напруженості та створення негативного впливу на відносини між сторонами.

Конфлікт не є статичним явищем; він може розвиватися, змінюватися та мати різні етапи. Динаміка конфлікту вказує на зміну та еволюцію конфліктної ситуації протягом часу.

Можна виокремити 4 основні стадії розвитку конфлікту:



Таким чином, конфлікт виникає з появою об'єктивної суперечності в цілях та інтересах учасників, стає для них психологічною реальністю після усвідомлення суперечності в реальному інциденті, проходить стадію конфліктних дій і доходить до певного вирішення.

Звичайно, що дві проміжні стадії не є обов'язковими. Так, конфлікт може об'єктивно виникнути, але залишитися неусвідомленим аж до зникнення самої конфліктної ситуації. Конфлікт

може знайти розв'язання на стадії усвідомлення, не переходячи до дій. Однак, у реальності більшість соціально-психологічних конфліктів у тій чи іншій формі проходять усі основні стадії.

На стадії конфліктних дій відбувається подальший розвиток усіх структур конфлікту. Об'єкт конфлікту, як правило, розширюється за рахунок «втягування» в конфлікт близьких зон взаємовідносин (так, конфлікт із ділової сфери переходить в особистісну). Змінюються і сторони конфлікту. Зокрема, вони змінюють свій статус по відношенню до опонента і залучають на свій бік співчуваючих, за рахунок чого міжособистісний конфлікт дуже часто перетворюється на міжгруповий.

У повсякденному житті людей склалося досить жорстке й однозначне ставлення до конфліктів як негативних явищ. Появу конфлікту розглядають як симптом неблагополуччя стосунків, і всі сили зацікавлених сторін спрямовують на якнайшвидше його придушення, часто без серйозного попереднього аналізу причин, суперечностей, що виникають.

Однак, поряд із так званими деструктивними функціями (руйнування спільної діяльності, погіршення або розпад стосунків, погіршення самопочуття учасників), конфлікт може мати і конструктивну функцію, оскільки є відображенням об'єктивних процесів, що відбуваються

в міжособистісних відносинах. Загалом, конструктивна функція конфлікту зводиться до наступного: 1) конфлікт є важливим джерелом розвитку особистості, групи, міжособистісних стосунків, дає змогу їм піднятися на нову висоту, розширити і змінити сферу і способи взаємодії; 2) за рахунок відкритої конфронтації конфлікт звільняє групу від чинників, що підточують її, знижує ймовірність застою і занепаду; конфлікт сприяє розвитку взаєморозуміння між учасниками взаємодії

Результати конфлікту (форми його вирішення) дуже різноманітні. Можна говорити про два основні шляхи зняття конфлікту: через зняття інциденту і через вирішення об'єктивної конфліктної ситуації. Зняття інциденту — це спроба розв'язати конфліктну ситуацію чи проблему шляхом прийняття заходів, спрямованих на зменшення напруження, врегулювання суперечностей та відновлення гармонії взаємин між сторонами. Перелічимо основні способи:

1. Забезпечення виграшу однієї зі сторін. У цьому випадку конфлікт вирішується повністю, якщо сторона, яка програла, прийняла свою поразку, що вкрай рідко трапляється в повсякденній практиці. Перемога однієї сторони завжди тимчасовий стан, що зберігається до найближчого серйозного інциденту.

2. Зняття конфлікту за допомогою брехні, що переводить конфлікт у неусвідомлювану форму

і дає сторонам відстрочку у вирішенні своїх проблем.

Більш кардинальні можливості для вирішення конфлікту передбачають шляхи вирішення самої конфліктної ситуації:

1. Повне фізичне або функціональне розведення учасників. У цьому разі справді зникає сама причина для конфлікту, але конфліктні стосунки між колишніми опонентами можуть зберігатися дуже довго, тому що вони не отримали свого вирішення.

2. Внутрішнє переструктурування образу ситуації. Сенс цього заходу полягає у зміні внутрішньої системи цінностей та інтересів учасників взаємодії, внаслідок чого в їхніх очах зникає сам об'єкт конфлікту або набувають особистісної значущості стосунки з опонентом. Така робота психологічно дуже складна, часто потребує допомоги з боку фахівця-психолога, проте саме цей шлях може призвести до конструктивного розв'язання конфліктів.

3. Вирішення конфлікту через конфронтацію до співпраці. За своїм змістом близький до попереднього, але стосується, як правило, ділових конфліктів, які не зачіпають глибинних стосунків людей, а стосуються їхніх соціальних або матеріальних інтересів. Такі конфлікти можна розв'язати через спеціально організовану роботу зі знаходження спільних інтересів і цілей, через

звуження зони розбіжностей до мінімуму й укладення договорів про співпрацю. Велику роль у розв'язанні таких конфліктів відіграє участь посередника — людини, яка володіє спеціальними навичками ведення переговорів і вирішення спорів.

Сам по собі конфлікт не завжди є негативним явищем. У різних ситуаціях конфлікт може виявитися корисним, позаяк він може призвести до нових ідей, вдосконалення процесів та розвитку взаєморозуміння. Некерованість конфлікту, його неефективне вирішення та відсутність позитивних наслідків можуть призвести до загострення проблем та негативного впливу на відносини. Чималу кількість конфліктів можна розв'язати ще на стадії їхнього об'єктивного виникнення завдяки постійному і глибокому аналізу всієї системи зв'язків людей цієї групи або колективу, прогнозуванню конфліктогенного впливу всіх здійснюваних змін, ретельному продумуванню зацікавленими сторонами своїх дій. Ефективне управління конфліктами включає в себе розуміння кореневих причин, використання конструктивних стратегій вирішення, виявлення компромісів та співпрацю.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Дайте визначення поняттю «взаємодія».*
2. *Яку роль виконує механізм зворотного зв'язку?*
3. *Що таке «соціальний стереотип»?*
4. *У чому полягає суть комунікативних бар'єрів?*
5. *Дайте визначення конфлікту*
6. *До яких наслідків призводить конфлікт?*
7. *Які можливі наслідки конфлікту?*
8. *Опишіть структуру конфлікту*
9. *У чому полягає позитивна функція конфлікту?*

ЛІТЕРАТУРА

1. Жовтянська В., Кухарук О. Конфліктогенність соціальних уявлень: виклики націєтворенню : монографія / Валерія Жовтянська, Ольга Кухарук ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2020. 124 с.

2. Ложкін Г. В., Пов'якель Н. І. Психологія конфлікту: теорія і сучасна практика. Київ : Професіонал, 2006. 416 с.

3. Москаленко В. В. Соціальна психологія. Підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 688 с.

4. Москаленко В. В. Психологія соціального впливу : навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 448 с.

5. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с.

6. 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.

7. Соціальний конфлікт: інноваційні комунікативні технології врегулювання : практичний посібник [Г. М. Бевз, І. В. Петренко, А. І. Гусєв, В. І. Давидов, О. В. Івачевська, Н. С. Малєєва, О. Г. Цукур] / за наук. ред. Г. М. Бевз, І. В. Петренко ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології, 2020. 144 с.

ГЛОСАРІЙ

Атракція (від *лат.* *attrahere* — притягувати до себе, приваблювати, схиляти) розглянута як особлива форма пізнання іншого, заснована на формуванні по відношенню до нього стійкого позитивного відчуття. У цьому випадку розуміння партнера по спілкуванню виникає завдяки формуванню по відношенню до нього прив'язаності, товариського чи ще більш глибокого інтимно-особистісного ставлення.

Бар'єри відносин — це суто психологічний феномен, що виникає у процесі спілкування комунікатора й реципієнта. Йдеться про виникнення

почуття неприязні, недовіри до самого комунікатора, що поширюється й на передану ним інформацію.

Зворотний зв'язок — це інформація, що містить реакцію реципієнта на поведінку комунікатора. Мета надання зворотного зв'язку — допомога партнеру по спілкуванню в розумінні того, як сприймаються його вчинки, які почуття вони викликають в інших людей.

Ідентифікація — це такий спосіб пізнання іншого, при якому уявлення про його внутрішній стан будується на основі спроби поставити себе на місце партнера по спілкуванню. Тобто, відбувається уподібнення себе іншому.

Інтерактивна сторона спілкування — це умовний термін, що характеризує ті аспекти міжособистісного спілкування, що пов'язані, перш за все, і з взаємодією людей. Під час спілкування його учасникам важливо не тільки обмінюватися інформацією та налагоджувати взаєморозуміння, але й організувати обмін діями, спланувати спільну діяльність, виробити форми та норми спільних дій.

Інцидент — це ситуація взаємодії, що дає змогу усвідомити її учасникам наявність об'єктивного протиріччя в їхніх інтересах і цілях.

Комунікативні бар'єри — це психологічна перешкода на шляху адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню. У випадку виникнення бар'єру інформація викривлюється або втрачає першопочатковий сенс, а в низці випадків — взагалі не надходить до реципієнта.

Конфліктна ситуація — це об'єктивна основа конфлікту, що фіксує виникнення реального протиріччя в інтересах і потребах сторін. По суті справи, це ще не сам конфлікт, оскільки наявна об'єктивна суперечність може певний час не усвідомлюватися учасниками взаємодії. Конфлікт стає психологічною реальністю для учасників з моменту виникнення інциденту.

Механізм зворотного зв'язку — полягає в тому, що в міжособистісній комунікації процес обміну інформацією ніби подвоюється, і крім змістовних аспектів інформація, що надходить від реципієнта до комунікатора, містить відомості про те, як реципієнт сприймає й оцінює поведінку комунікатора.

Соціальна перцепція — сприймання зовнішніх властивостей людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретація та прогноз на цій основі її вчинків.

Розділ 6

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ МАЛОЇ ГРУПИ

Наталія Волянчук

6.1 МАЛА ГРУПА ТА ЇЇ ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Вже понад 100 років мала група, як важлива форма соціального об'єднання людей під час спільної діяльності та спілкування, залишається предметом дослідження у соціальній психології. Інтерес до групи, як невід'ємної частини людського суспільства, що об'єднує людей за різноманітними критеріями та спільними інтересами, обумовлений низкою обставин. З одного боку, особистість, її самосвідомість, цінності та норми, система уявлень про світ формуються під час включення людини в діяльність різних груп. Її психічний склад, особистісний зміст формуються під впливом різних групових процесів. Неможливо зрозуміти людину, дослідити процес її розвитку, не звертаючись до аналізу тих груп, у які вона входить. Вступаючи у взаємодію з іншими

людьми особистість виконує певні ролі, володіє соціальним статусом. Оточуючі очікують від неї тих або інших дій, тобто мають рольові очікування (експектації). Соціально-психологічні властивості особистості дозволяють їй грати ці ролі в суспільстві і займати певне положення в групі.

Беззаперечним є той факт, що група сама по собі не є простою сумою учасників, які входять до її складу, а з моменту свого психологічного виникнення є самостійним цілісним утворенням, із власними характеристиками учасників, власною історією розвитку та закономірностями життєдіяльності.

Мала група як самостійний суб'єкт діяльності може бути розглянута з точки зору своїх властивостей, процесів і структур (Москаленко В. В., 2008).

Охарактеризуємо основні емпіричні референти (реальні ознаки, параметри) за допомогою яких може бути здійснено соціальнопсихологічний аналіз групи. Уся сукупність цих параметрів може бути поділена на власні характеристики групи та характеристики, які визначають місце людини у групі.

До перших параметрів належать: композиція групи, структура, групові процеси.

Композиція групи, або її склад — це сукупність характеристик членів групи, які є важливими з точки зору її аналізу як цілого. Наприклад,

чисельність групи, її віковий чи статевий склад, рівень взаємодії, національність або соціальне положення учасників групи тощо. Таких характеристик багато, вибір найбільш значущих здійснюється з урахуванням певних завдань, які поставлені дослідником. Так, якщо метою дослідника є аналіз студентського колективу як малої групи, то серед особливостей композиції мають бути вказані: співвідношення студентів різної статі, соціальні відмінності між ними, успішність навчання учасників тощо.

Структура групи розглядається крізь призму тих функцій, які виконують окремі її учасники, а також з точки зору міжособистісних відносин у ній. Виокремлюють структури уподобань (соціометрична структура), влади та комунікацій. Функціональна структура групи визначається ролями та функціями, які виконують її окремі члени для досягнення спільних цілей. Наприклад, можуть виділятися лідери, координатори або експерти, кожен з яких призначений для виконання конкретних завдань. Соціометрична структура вивчає взаємини між членами групи, виокремлюючи, наприклад, тих, хто є ключовими «фігурами» у мережі взаємодій, або тих, хто має великий вплив через свої соціальні зв'язки. Структура влади розглядає ієрархію та взаємодію між лідерами та членами групи, визначаючи, як влада розподіляється та використовується

всередині групи. Комунікаційна структура включає аналіз комунікаційних ланцюгів та паттернів взаємодій між учасниками.

До групових процесів доцільно, перш за все, віднести такі показники динаміки групи, як: процес розвитку та згуртування групи, процес групового тиску, прийняття рішень.

До другої сукупності параметрів соціально-психологічного аналізу групи відносять: систему групових очікувань, систему статусів і ролей членів групи. Положення особистості в системі групових відносин залежить насамперед від її статусу та виконуваних нею ролей.

Соціальний статус є фундаментальним елементом соціальної структури, який визначає місце особи в групі або суспільстві. За допомогою статусів відбувається ідентифікація суб'єктів в різних соціальних групах. Соціальний статус визначається певними характеристиками особистості, які впливають на її положення в суспільстві. Ці характеристики можуть бути різними і включати такі аспекти, як освіта, професія, дохід тощо. Ось кілька прикладів соціальних статусів: економічний статус — успішні підприємці, високооплачувані фахівці; безробітні, люди із низьким доходом; освітній статус — вчені, студенти, неосвічені особи; професійний статус — лікарі, медсестри, вчителі, викладачі, будівельники, робітники.

Поняття «статус» вперше ввів в науковий обіг німецький соціолог і філософ Макс Вебер. Він активно використовував термін «статус» у своїх роботах, зокрема в кінці XIX століття і на початку XX століття. Макс Вебер розглядав соціальний статус як один із ключових елементів соціальної структури, який характеризує соціальну позицію особистості в суспільстві. Вебер виділяв дві основні складові статусу: класовий статус (економічне положення особистості) і статус влади (рівень впливу або влади особистості в суспільстві). Він вважав, що статус може визначати спосіб, який дозволяє людині сприймати світ і взаємодіяти із іншими. Варто зазначити, що і Ральф Лінтон здійснив важливий внесок у розуміння феномену «соціальний статус». Його дослідження в області етнології та антропології розширили знання про соціальні відносини та взаємодію людей в різних культурах.

Найбільш ґрунтовно статусно-рольова структура особистості була описана в рольовій теорії американського філософа і соціолога Джорджа Герберта Міда (George Herbert Mead), який працював в першій половині XX століття. Рольова теорія, розроблена Дж. Мідом, визначає особистість як продукт соціальної взаємодії. Ця теорія зосереджується на тому, як за рахунок комунікації та взаємодії із іншими людьми особистість формує свою самосвідомість і самоідентифікацію.

Рольова теорія особистості описує її соціальну поведінку за допомогою 2-х основних понять: «соціальний статус» і «соціальна роль». Кожна людина в соціальній системі займає декілька позицій. Кожна з цих позицій передбачає певні права і обов'язки, й називається статусом.

Людина може мати декілька статусів, але зазвичай лише один визначає її положення в суспільстві. Цей статус називають головним або інтегральним. Соціальний статус знаходить своє відображення як у зовнішньому вигляді, поведінці (одязі, манері), так і у внутрішніх позиціях (в установах, ціннісних орієнтаціях тощо).

Згідно із статусно-рольовою теорією соціальна поведінка індивіда є виконання ним певної соціальної ролі. Соціальна роль — модель поведінки, орієнтована на певний статус. Її ще називають динамічною стороною статусу. Якщо статус вказує на позицію індивіда всередині групи, то роль — на поведінку, властиву цьому статусові. Статус реалізується через систему ролей, тобто різних функцій, які людина має виконувати відповідно до свого положення у групі.

По відношенню до кожного члена у групі виникає система очікувань щодо його поведінки. Поведінка, що відповідає очікуванню, заохочується, а щодо тієї, яка не відповідає очікуванням, — застосовують превентивні заходи. Тобто, система очікувань будується на основі групових

норм і правил та контролюється за допомогою групових санкцій.

Спілкування, взаємодія людей відбувається в різноманітних групах. Виокремлюють декілька різновидів груп.

Групи, які вивчає соціальна психологія, можуть бути поділені на великі та малі. До великих за чисельністю груп відносять, з одного боку, стихійні, короткочасно існуючі, випадково утворені спільності на кшталт натовпу, публіки, аудиторії, а з іншого — тривалого існування, історично обумовлені, стійкі утворення, такі як етнічні, професійні чи соціальні групи.

Аналіз великих груп, особливо другого типу, є необхідною умовою для розуміння сенсу та закономірності багатьох соціальних процесів. Крім того, саме під впливом тих чи інших великих груп формуються норми, цінності та напрям розвитку різних малих груп. Тобто, великі групи опосередковано, через малі соціальні утворення, впливають на формування мікросоціуму та самої особистості. Втім, ця галузь соціальної психології нині є досить слабо розвиненою, особливо якщо порівнювати із психологією малих груп, які є традиційним предметом дослідження багатьох напрямів і шкіл у соціальній психології.

До великих соціальних груп відносять нації, народності, соціальнопрофесійні групи,

статеві-вікові групи, масові політичні організації (Москаленко В.В., 2008).

У соціальній психології нині не існує єдиної точки зору щодо того, яку за чисельністю групу можна вважати малою. «Малочисельність» малої групи розуміють по-різному. У цілому, найбільш поширений підхід, згідно з яким, мінімальний обсяг малої групи — три учасники, а максимальний обсяг визначається тією кількістю людей, які можуть бути об'єднані у єдину спільну діяльність (наприклад, 12 осіб у груповій терапії або 35 осіб у шкільному класі).

Отже, під малою групою розуміють порівняно стійкі, нечисленні за складом, пов'язані спільною метою об'єднання людей, у яких здійснюється безпосередній контакт між їхніми членами.

В психології, малі групи репрезентують унікальний простір для дослідження внутрішньо групових процесів та створення різноманітних класифікацій. До малих груп зараховують: референтні, що включають близькі особисті взаємини, такі як родина та найближчі друзі (члени референтних груп можуть взаємодіяти на щоденній основі та визнавати значущість групи для свого індивідуального життя), нереферентні, що можуть включати колег по роботі, знайомих у соціальних мережах чи інших осіб, з якими взаємодія відбувається, але не обов'язково в їх складі, і навіть антиреферентні, які формуються

на опозиційних принципах (конкуренти, опозиційні групи чи ті, які викликають відторгнення чи конфліктні взаємини). Крім того, малі групи можуть бути поділені на умовні, які виникають у конкретних ситуаціях чи обставинах, наприклад, учасники групової діяльності або тимчасові об'єднання та реальні, які існують фактично, мають конкретних членів, спільні цілі та визначені взаємовідносини.

В свою чергу реальні групи поділяються на лабораторні та природні. Лабораторні групи створюються для наукових досліджень та експериментів, з метою дослідження поведінки членів групи в контрольованих умовах. На відміну від лабораторних, природні групи виникають органічно в результаті взаємодії людей у реальних життєвих ситуаціях. Їхні члени входять до групи на основі власних інтересів та потреб. Наприклад: група волонтерів, що об'єдналася для забезпечення ЗСУ дронами-камікадзе.

Природні групи поділяються на формальні, групи в яких встановлені правила, норми, еталони взаємодії, існує структура, чіткі ролі та процедури; неформальні — це групи, де взаємодія та відносини розвиваються менш формально, без жорстких структур та ієрархії.; високорозвинені — групи, що мають виражену структуру та ієрархію, а їхні члени взаємодіють у формалізованому середовищі, визначеному правилами та

процедурами (наприклад, команди, наукові дослідницькі групи); слаборозвинені — групи, які мають менш виражену структуру та ієрархію, їх формування може бути більш неформальним.

До високорозвинених груп відносять колектив та корпорацію. Колектив — група людей, яка працює разом для досягнення спільної мети або вирішення конкретної задачі. Вони можуть бути частиною більшої структури, такої як організація чи підприємство. Члени колективу мають спільні цілі або завдання, які потрібно вирішити. Колективи можуть бути більш гнучкими та адаптивними, ніж великі корпорації. Корпорація — це великі організації, які мають формальну структуру, ієрархію та чітко визначені ролі. Зазвичай вони спрямовані на виробництво товарів або надання послуг.

До слаборозвинених груп слід віднести асоціацію — групу людей, які об'єднуються на основі спільних інтересів, цілей чи поглядів для захисту своїх прав та спільного розвитку. Члени асоціації мають спільні інтереси чи цілі, що об'єднують їх.

Для розуміння малої групи як цілого важливо, перш за все, проаналізувати структуру малої групи, соціометричну та комунікативну, а також структуру влади.

6.2 СОЦІОМЕТРИЧНА СТРУКТУРА МАЛОЇ ГРУПИ

Соціометрична структура — сукупність супідрядних позицій учасників групи в системі внутрішньогрупових міжособистісних уподобань. Іншими словами, це система уподобань та відторгнень, емоційних симпатій і антипатій між учасниками групи. Свою назву структура отримала відповідно до основних методів її діагностики — соціометричної та аутосоціометричної методик.

Зазначимо важливі характеристики, які описують систему внутрішньогрупових уподобань. По-перше, це соціометричні статуси членів групи. Відповідно до результатів соціометрії, статус розглядається як сума відторгнень та уподобань, які отримує член групи. Статуси мають різну вагу залежно від частки в них позитивних виборів. Сукупність статусів усіх членів групи утворюють статусну ієрархію, у якій виокремлюють:

- соціометричні «зірки» — найбільш бажані члени групи, які знаходяться на вершині ієрархії;
- високостатусні, середньостатусні й низькостатусні члени групи визначаються за кількістю позитивних виборів і не мають великої кількості відторгнень;

- ізольовані члени групи, у яких немає ні позитивних, ні негативних виборів;
- зневажені/відторгнені — члени групи, які за результатами соціометрії не мають позитивних виборів, а наявні лише негативні;
- відторгнені/ізгої — члени групи, що не мають за результатами соціометрії позитивних виборів, лише негативні.

Однак, знання величини соціометричного статусу не є достатнім для чіткого уявлення про систему емоційних відносин у групі.

Друга характеристика системи — взаємність емоційних уподобань членів групи. Так, у студента в групі може бути лише один позитивний вибір, проте, якщо він взаємний, студент буде відчувати себе в групі значно впевненіше, ніж у випадку, якщо його обирають декілька одногрупників, а він сам орієнтований на інших, які не помічають його. У свою чергу, і для «зірок» важливо не тільки мати значну кількість виборів, але й значну кількість взаємних виборів, які забезпечать стійкість їх положення в групі та комфортне в ній перебування.

Третя характеристика соціометричної структури — наявність стійких мікрогруп міжособистісних уподобань. Важливо проаналізувати не тільки наявність або відсутність таких мінігруп, але й дослідити взаємовідносини між ними, зрозуміти, за яким принципом вони утворилися.

Має значення, на які групи орієнтовані відторгнені та ізольовані члени та які стосунки в осіб з різними статусами. Міні-об'єднання, які виникають у групі, можуть бути досить різними за своєю внутрішньою будовою, єдністю, можуть мати або не мати у своїй структурі членів групи, які відторгають один одного, що також важливо для загальної характеристики групи.

Четверта характеристика структури — система відторгнення у групі.

Соціометрична матриця дає можливість зрозуміти, як розподіляються відторгнення у групі. Наприклад, у студентській групі може бути «цап відбуйвайло», якого не люблять усі, або навпаки, майже в усіх можуть бути відторгнення, але ні в кого з них вони значно не переважають над уподобаннями (Коломінський Я. Л., 2001).

Більшість дослідників зазначають, що соціометричний статус члена групи — величина досить стійка. Вона не лише зберігається в певній групі, але дуже часто «переходить» з людиною в іншу групу. Пояснення цього досить просте. Хоча статус — категорія групова і поза групою не існує, людина звикає виконувати ролі, приписані їй постійним статусним положенням. У поведінці людини закріплюються певні звичні форми реагування на слова, вчинки інших. Міміка, пози, невербальні реакції — усе це підлаштовано під роль. Переходячи з однієї групи в іншу,

людина продовжує грати звичні ролі. Члени групи сприймають пропонований нею образ і підіграють їй (або не підіграють).

На статус особистості впливають психологічні та соціальні чинники. Серед найважливіших з них доцільно виокремити: зовнішній вигляд (фізична привабливість); успіхи у провідній діяльності (у юнацькому віці — навчання, спілкування, спорт); розумові задатки; деякі властивості темпераменту (комунікабельність, низька тривожність, стабільність нервової системи). Крім того, у кожній групі є система якостей, які важливі для цієї групи, і високий статус отримує той, хто має ці якості в достатній мірі.

Цікаво, що статус людини в певній групі часто залежить від її положення в інших групах, успіхів її внутрішньо групової діяльності. Так, студент, який успішний у спорті, мистецтві може за рахунок цих успіхів покращити свої позиції у групі. З цієї точки зору більшу перевагу в досягненні високого стійкого положення в системі групових уподобань отримують ті студенти, які мають значний досвід соціального спілкування у різних сферах, з різними людьми.

Зазначимо, що у вищій школі система уподобань у групі та статус конкретного студента залежить від багатьох чинників. Особливості студентів як суб'єктів спілкування можуть бути проінтерпретовані з точки зору соціальної

ситуації розвитку. Студентський період характеризується зміною провідної діяльності, зміною соціального статусу, входженням у нову соціальну роль.

Студентський вік — це особливий життєвий етап, який знаменує перехід людини у доросле життя.

Перебування у статусі студента вищого навчального закладу передбачає набуття нових компетенцій, нових домінантних, незалежних поведінкових стратегій. Для студентів властиве прагнення в спілкуванні контролювати все, що відбувається навколо них, впливати на те, що роблять, відчують або думають про них оточуючі. Цей період характеризується інтенсивністю міжособистісної взаємодії, розширенням кола спілкування. Особливо значущим для студентів є неформальне спілкування, яке оптимізує емоційний стан особистості, забезпечує підтримку у складних життєвих ситуаціях. Яскраво вираженою є потреба у визнанні, у самоствердженні, у самоприйнятті.

Загальним для студентів з високим соціометричним статусом, незалежно від його модальності (емоційний, діловий, «психотерапевтичний»), є те, що вони є успішними комунікаторами. Для високо статусних студентів характерна адекватна самооцінка, тобто співвідношення намірів і можливостей.

У цілому до найбільш значущих детермінант, що впливають на статус студента у групі слід віднести: зовнішній вигляд; успіхи в учбовій діяльності; емоційна стійкість; манера спілкування; інтелект; визнання в інших групах.

Доцільно відмітити, що для сучасних студентських груп роз'єднаність її учасників (у порівнянні з попередніми десятиліттями). У якості причин такої роз'єднаності називають: збільшення часу на самостійну роботу, можливість використання інтернет-ресурсів в учбовому процесі, велика кількість студентів, які працюють та ін. Проте, студентська група є важливим інститутом соціалізації молоді і здійснює вплив на розвиток їх особистості.

Соціометричний статус члена групи є важливою складовою в процесі професіоналізації, оскільки репрезентує собою відносно стійку величину й характеризує систему ставлень особистості, є критерієм вміння людини виробляти гнучкі стратегії поведінки у групі.

Статус — величина, яка тяжіє до стійкості. Разом з тим, з точки зору розвитку особистості людини важливо розглядати зміну свого статусу як перспективний шлях до більшої соціальної гнучкості. Переосмислення та зміна власного статусу уможливорює експериментування з різними соціальними ролями, що, в свою чергу, сприяє багатогранному особистісному зростанню. У такий

спосіб людина формує більш гнучкі та більш продуктивні стратегії своєї соціальної поведінки, пізнає людей та сенс своїх вчинків. Якщо говорити про негативний аспект статусної ієрархії, то необхідність зміни статусу є вкрай важливою як для низько статусних, так і тих членів групи, які впевнено займають позицію на вершині групової статусної піраміди.

Тривале перебування у зірковому статусі робить людину ригідною, вразливою, беззахисною перед змінами. Крім цього, людина стає ніби «соціально-сліпою», якщо не прислухається й не приглядається до інших людей. Небезпечним є також і постійне знаходження людини в ролі відторгненого й ізольованого, що забарвлює її досвід взаємодії з людьми в незмінно негативну модальність.

Виникає закономірне запитання: чи можна впливати на статус члена групи, забезпечуючи його позитивну динаміку. Можна запропонувати декілька способів, проте вони не вичерпують увесь арсенал психологопедагогічних засобів, які може застосовувати досвідчений педагог.

Головна умова, яка забезпечує динаміку статусів членів групи — створення різноманітних форм групової діяльності, які б змусили виконавців перерозподілити функції та обов'язки, форми керівництва, розкриття та реалізацію різних особистісних можливостей і ресурсів учасників

групи. Це надало б змогу всім учасникам групи знайти діяльність, яка підвищила б їхню групову роль та змінила ставлення інших учасників групового спілкування.

Для підвищення статусу відторгненого чи ізольованого учасника групи може бути використаний прийом «відблиску від зірки». Суть його полягає в тому, що авторитетному учаснику групи доручається співробітництво з низькостатусним. При виконанні завдання частина успіху належатиме й помічнику.

Підвищенню статусу учасника групи сприяє і своєчасне інформування про його успіхи поза звичною діяльністю. Завдання педагога або психолога — активно інформувати групу про успіхи її учасника в позанавчальній сфері.

Розуміння причин відторгненості та ізоляваності певних учасників групи потребує системного психологічного аналізу. Співвіднесення сумарних величин сприятливих і несприятливих статусних категорій є істотним діагностичним показником, який кваліфікується як «рівень благополуччя взаємин» (Коломінський Я. Л., 2001). Важливо зрозуміти, у чому причина: у певних особистісних особливостях студента, особливостях і традиціях сімейного виховання, у низькій самооцінці, зумовленій негативним минулим досвідом спілкування з однолітками тощо.

Інтерес викликає й питання про сприймання членами групи своїх статусів, тобто свого об'єктивного положення в системі групових уподобань. Як правило, найменш адекватно сприймають і оцінюють свою групову роль полярні статусні категорії: «зірки» та «ізгой». Високо- та середньостатусні члени групи зазвичай не мають утруднень щодо відповідей на питання аутосоціометрії, проте хто на їх думку обирає їх і хто відторгає. Неадекватне сприйняття, очевидно, можна пояснити захистом цих учасників групи від негативної інформації, а також низькою соціальною рефлексією тих, хто стабільно знаходиться в полярних статусних категоріях.

Нарешті заслуговує уваги питання про ставлення людини до свого статусу. Упевненість у тому, що людина з низьким статусом почувається некомфортно, а з високим — комфортно, — безпідставна. У різних групах можна зустріти й «зірок», які оцінюють своє положення в групі як незадовільне, й «ізгойв», які цілком задоволені своїм положенням. Останній факт може мати різні причини. Наприклад, «ізгой» може бути незацікавленим у групі, мати іншу групу, де його цінять і розуміють, поділяють його цінності. Він може займати певне місце й не намагатиметься витратити сили на завоювання іншого. У будь-якому випадку слід бути обережним,

приймаючи рішення щодо необхідності впливу на статус того чи іншого члена групи в будь-якому напрямі.

6.3 КОМУНІКАТИВНА СТРУКТУРА МАЛОЇ ГРУПИ

Положення особистості в підсистемі особистісних взаємовідносин визначається не лише її статусом, а й взаємністю, симетричністю відносин з іншими членами групи. Феномен взаємності симпатій / антипатій, емоційних виборів, міжособистісних установок, взаємних виборів / відторгнень у взаєминах створює комунікативну структуру малої групи.

Комунікативна структура малої групи — це сукупність позицій членів групи в системах інформаційних потоків, що зв'язують членів групи між собою й зовнішнім середовищем, а також концентрація в них того або іншого обсягу групової інформації. Володіння інформацією — важливий показник положення члена групи. З одного боку, доступ до отримання, зберігання інформації забезпечує людині в групі особливу роль і «привілеї». У низці випадків людину, яка є інформаційним центром групи, називають «комунікативним лідером», адже її можливості схожі до лідерських.

З іншого боку, інформація адресується, як правило, високостатусним членам групи, тобто володіння інформацією пов'язане з величиною статусу людини. Характер повідомлюваної інформації також залежить і від групової позиції людини: чим вище статус, тим більш доброзичливий характер надається інформації, що передається. Аналізуючи інформаційні зв'язки у групі, часто використовують термін «комунікативна мережа» та виокремлюють два типи таких мереж: централізованого та децентралізованого типу.

Централізовані комунікативні мережі характеризуються тим, що в них один з членів групи знаходиться в центрі інформаційних потоків та відіграє основну роль в організації обміну інформацією та міжособистісної взаємодії. Через цю людину здійснюється спілкування інших учасників діяльності, які безпосередньо між собою контактувати не можуть. Є різні варіанти централізованої мережі: фронтальна, радіальна, ієрархічна.

Фронтальна структура специфічна тим, що її учасники, не контактуючи один з одним, усе ж знаходяться поруч та бачать один одного. Цей факт багато в чому й допомагає їм, позаяк дозволяє враховувати реакції та поведінку інших учасників взаємодії.

Радікальний варіант відрізняється тим, що вся інформація передається учасниками групи

лише через центральну особу. Це утруднює отримання зворотного зв'язку від партнерів, яких неможливо побачити чи почути, проте забезпечує можливість працювати повністю самостійно, повноцінно реалізуючи власну позицію.

В ієрархічній структурі виокремлюють два й більше рівнів підпорядкування членів групи, при чому частина з них може бачити один одного під час спільної діяльності, а частина — ні.

Існують різні варіанти децентралізованих мереж. Їх відмінність від мереж першого типу полягає в «комунікативній рівності» всіх учасників, тобто кожний учасник цієї мережі володіє однаковими можливостями приймати, передавати та обробляти інформацію, безпосередньо спілкуючись з учасниками спільної діяльності.

Ланцюговий варіант децентралізованої мережі передбачає, що спілкування та взаємодія між членами групи здійснюється по ланцюжку. Така система комунікації працює в конвеєрних виробництвах.

Кругова система передбачає, що інформація може безкінечно довго циркулювати між членами групи, доповнюючись та уточнюючись. Крім того, вона передбачає контакт «обличчя до обличчя» всіх учасників спільної діяльності.

Під час організації взаємодії у групі може використовуватися повна або необмежена мережа

комунікації. У ній немає будь-яких перешкод для вільного міжособистісного спілкування учасників, і кожний член групи може вільно взаємодіяти з іншим.

На практиці вибір тієї або іншої комунікативної мережі залежить від виду та мети взаємодії. Необхідність аналізу комунікативних мереж, що існують у групі, виникає у випадках, коли спілкування між її членами стає не ефективним щодо вирішуваних завдань або зростає негативний емоційний фон у відносинах.

Застосування централізованих комунікативних мереж доцільне для вирішення групою певних завдань, а також у випадках, коли необхідно про стимулювати розвиток лідерства та організаційне згуртування групи.

У той же час, використання децентралізованих мереж доцільне під час вирішення нестандартних, не лімітованих часом складних завдань, а також у випадках, коли організаційна діяльність має слугувати розвитку міжособистісних відносин, підвищенню задоволеності членів групи груповим членством.

6.4 ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУПОВИХ ЯВИЩ (ЛІДЕРСТВО ТА КЕРІВНИЦТВО, ГРУПОВИЙ ТИСК, МІЖОСОБИСТІСНЕ СПІЛКУВАННЯ, ЗГУРТУВАННЯ)

Однією з найважливіших умов існування групи є її цілісність. Вона проявляється в поведінковій, емоційній та когнітивній єдності, що досягається за рахунок певних соціально-психологічних явищ та їх всебічних зв'язків. Цементуючі зв'язки спонукають членів групи до співпраці, регулюють їх життєдіяльність, забезпечують сприятливі умови для сумісної діяльності. До таких явищ відносяться: лідерство, груповий тиск, міжособистісні відносини, згуртованість.

Лідерство у групі — це процес стійкого домінування окремих членів групи, які реалізують свій соціально-рольовий статус. Лідера породжують не стільки особисті якості або їх поєднання, стільки структура взаємовідносин у конкретній групі. Система міжособистісних зв'язків формується і визначається цілями групи, цінностями, нормами. На цій основі і висувається конкретний лідер, який виражає цінності й реалізовує їх. Лідером стає той, чиї установки й орієнтації є референтними, тобто вихідними еталонами для всіх. За лідером визнається право вести

за собою, бути останньою інстанцією в оцінці різних групових ситуацій і обставин.

На практиці лідер часто визначається через систему соціометричних виборів як найбільш емоційно вподобаний член групи. Проте, це не завжди виправданий підхід. У соціальній психології відомо, що соціометрична зірка не завжди є лідером, хоча він у певних групах може бути одночасно і «зіркою», і комунікативним центром групи. В основі лідерської позиції та високого соціометричного статусу лежать різні механізми, ці фігури створюються або висуваються групою для вирішення різних завдань, мають різну природу. Так, «зірка» може бути охарактеризована як «душа групи», центр її емоційного тяжіння. Це людина, до якої тягнуться під час спілкування, почуваються поруч з нею комфортно. Лідер — це особа, наділена владою, має авторитет і право на вплив та оцінку.

Лідерство у групі — процес досить багатогранний. Ось чому виділяють види лідерства, які досить близькі за своїми завданнями до соціометричної «зірки».

Оскільки лідерство тісно пов'язане з вирішенням тих чи інших групових завдань, його можна типологізувати відповідно до видів групової діяльності. Розрізняють групові діяльності інструментального та експресивного виду. Інструментальні діяльності спрямовані на виконання

її цільових функцій, заради яких вона була створена. Експресивні діяльності спрямовані на підтримку групи як єдиного цілого, її подальший розвиток та згуртування. Відповідно, інструментальне лідерство має на меті забезпечення керування групою під час вирішення її цільових завдань, а роль експресивного лідерства — у забезпеченні позитивного внутрішнього клімату групи, її стабільності.

Цікаво, що зважаючи на свою спрямованість на певну сферу життєдіяльності групи той або інший лідер завжди знаходиться начебто в опозиції або до членів групи, орієнтованих на спілкування, або до завдань і цілей групи. Лідер, орієнтований на ефективність виконання групової цілі, має йти на погіршення взаємовідносин з членами групи, котрі повністю або частково не сприймають загально групові цілі. Лідер експресивного типу, спрямований на задоволення інтересів окремих осіб та їх взаємовідносин, на шкоду загальним цілям і завданням. Наприклад, викладач, орієнтований на гарні стосунки зі студентами, може дещо знизити вимоги під час навчання, виставляючи їм завищені оцінки.

У будь-якій реальній групі можуть одночасно існувати декілька різнопланових лідерів, займаючи в ній власні «екологічні ніші» та не вступаючи один з одним у серйозні протиріччя. Це можливо завдяки тому, що в кожній групі з двох

виокремлених сфер може відбуватися більш глибока диференціація лідерських ролей. Так, серед інструментального лідерства можна виявити лідера-організатора, лідера-ініціатора, лідера-ерудита, лідерамайстра, лідера-скептика тощо. А серед експресивних лідерів — лідера емоційної напруженості (соціометрична «зірка»), лідера-генератора емоційного настрою тощо.

У цілому, чим вищий рівень розвитку групи, тим більше в ній може бути різних проявів процесу лідерського впливу.

Керівництво — інша форма реалізації соціального керування в малій групі. Керівництво можна визначити як процес управління групою, що здійснюється керівником як посередником соціального контролю і влади на основі правових повноважень й норм більш широкої соціальної спільноти, у яку входить мала група. Тобто, з одного боку, керівництво й лідерство вирішують одно порядкові завдання пошуку засобів для ефективного вирішення завдань. З іншого боку, лідерство є психологічною характеристикою поведінки окремих членів групи, а керівництво є соціальною характеристикою відносин у групі з точки зору розподілу ролей керування — підпорядкування.

Проте, не слід спрощувати психологічну сутність феномену керівництва. У керівництві малою групою завжди існує два аспекти:

формально-правовий аспект влади, який можна назвати адмініструванням, і психологічний аспект, що наближає керівництво до неформальних лідерів за способами впливу на членів групи. Хоча за своєю психологічною сутністю феномени керівництва та лідерства досить близькі, невірною є позиція, що в ідеальному випадку у групі керівник і лідер мають суміщатися в одній особі. Проти такого поєднання існує декілька аргументів. По-перше, найчастіше керівник і лідер мають різну орієнтацію. Перший на завдання, другий — на інтереси групи. У цьому випадку, якщо експресивний лідер стає формальним керівником, він або руйнує групову діяльність, або змушений переорієнтуватися на інструментальні функції, вступаючи в конфлікт з групою. Тобто, він або не стає керівником, або перестає бути лідером. По-друге, існують специфічні групи, де поєднуються в одній особі і керівник, і лідер. Наприклад, наукові групи, продуктивність яких підвищується в тому випадку, якщо керівник здатен лідирувати у провідній науковій діяльності групи. По-третє, існують соціальні групи, де поєднання неможливе через суттєві вікові або статусні відмінності керівника та членів групи.

Таким чином, основним інструментом психологічного впливу керівника на групу є його авторитет.

Авторитет — соціально-психологічне явище, що характеризує положення й роль особистості в групі, а також ставлення до неї на основі довіри, поваги й визнання моральних, професійних та інших переваг. Величина та міра авторитетності керівника залежать від ряду факторів, серед яких можна виділити наступні: лідерські якості, такі як впевненість, проактивність, антиципаційна спроможність, відповідальність та здатність приймати рішення; комунікативні навички — ефективна комунікація з підлеглими, що дозволяє чітко та зрозуміло висловлювати свої ідеї та вказівки; досвід і компетентність; здатність ідентифікувати та розуміти емоції підлеглих; вміння надавати підтримку та допомагати підлеглим вирішувати проблеми.

Прийнято виділяти дві основні моделі керівництва, які відрізняються за важливими складниками стилю управління — директивну й кооперативну модель. В основі директивної моделі лежить беззаперечне виконання одноосібних розпоряджень керівника, а в основі кооперативної — можливість активного комунікативного взаємообміну між членами групи та їх керівником.

Дві моделі керівництва порівнюють і за проявом основних управлінських функцій. Можна сказати, що управління групою здійснюється з певною метою або забезпечує виконання цієї

групою низки функцій, на кшталт: цілепокладання (вироблення групою близьких та віддалених цілей своєї діяльності), інформування (передача членам групи необхідного для їх роботи обсягу інформації та збір інформації, що надходить від них), прийняття рішень (функція забезпечує створення єдиної думки групи щодо важливих питань та реалізацію прийнятого рішення), контроль за діяльністю групи у важливих сферах її активності (перш за все, в інструментальній та експресивних сферах), зворотній зв'язок (потік інформації, що забезпечує взаєморозуміння членів групи з важливих для групи проблем). Крім того, моделі порівнюються за характером комунікативних зв'язків у групі, можливістю делегування керівних обов'язків і, що важливо, за віддаленими наслідками реалізації кожної з моделей.

У якості віддалених наслідків директивної моделі можна виокремити такі особливості розвитку групи: виникають і закріплюються відносини у вигляді зірки (фронтальна та радіальна мережа) між керівником і підлеглими, які обмежують ділову ініціативу членів групи; виникає небезпека постійного збільшення кількості проміжних ступенів в управлінні групою, які перешкоджають співпраці всіх членів групи в досягненні цілей спільної діяльності. Збільшується необхідність контролю за виконавцями,

виникають неформальні групи спілкування, автономні від системи влади і побудовані на принципах рівноправності.

Серед важливих віддалених наслідків кооперативної моделі виокремлюють такі, як: створення розгалуженої групової структури, яка не обмежує інформаційні можливості й ініціативу членів групи; висока задоволеність груповим членством; зменшення кількості ієрархічних ступенів в управлінні; зростання відповідальності та самоконтролю з боку членів групи. Доречно зауважити, що реалізація кооперативної моделі потребує високої емоційної зрілості і керівника, і членів групи.

Розглянемо переваги та недоліки кожної з описаних моделей. Переваги директивної моделі полягають у її структурній простоті та можливостях оперативного використання, а також у тому, що вона закриває та захищає керівника у психологічному плані. Суттєвими недоліками цієї моделі є пасивність підлеглих, їх лицемірство стосовно цілей діяльності та керівника. Крім того, директивна модель, внутрішньо конфліктна, позаяк ґрунтується на тискові та диктатурі, що час від часу буде розривати групу зсередини через бурхливі, складно вирішувані конфлікти.

Безперечними перевагами кооперативної моделі є її прогресивність, економічність та

гуманність, які полягають у можливості вирішувати складні групові завдання малою кількістю підлеглих, які мають високу кваліфікацію, у гарному взаєморозумінні між керівником та підлеглими, низькою конфліктністю групи та керованістю її конфліктів, вільним розвитком групи в цілому та її окремих членів. Складно визначити недоліки такої моделі, логічніше відмітити, що у своїй реалізації вона стикається з низкою труднощів. По-перше, необхідність затрачувати багато зусиль, високі вимоги до психологічної готовності учасників. Крім цього, ця модель погано працює в умовах, які потребують оперативних рішень, позаяк для її реалізації потрібно досить багато часу (спільне прийняття рішень, обмін повною інформацією тощо).

Обираючи між цими моделями, керівники повинні враховувати особливості групи та ступінь складності та важливості завдання. Директивний стиль може бути ефективним у ситуаціях, де потрібно швидко впровадити зміни чи дотримуватися суворих стандартів. З іншого боку, кооперативний стиль сприяє творчості, розвитку групової роботи та підвищенню мотивації підлеглих. Часто керівники використовують комбінацію обох моделей залежно від конкретних обставин.

Виникнення та закріплення групових норм і правил є важливим елементом групового

життя. Групові норми і правила визначають те, як повинні вести себе її члени, у якій спосіб вони повинні виконувати завдання та взаємодіяти один з одним. Групові норми можуть виникати природно або бути свідомо встановленими, але в будь-якому випадку вони впливають на поведінку і взаємодію членів групи. Групові норми — це правила за допомогою яких вирішуються певні внутрішньо групові проблеми. Основним призначенням групових норм є збереження і забезпечення нормального функціонування групи як організованої цілісності. Групові норми і правила формують стереотипи поведінки, наказують, дають змогу чи забороняють ті чи інші зразки поведінки в групі. Виконання індивідом групових норм заохочується, порушення засуджується, часом карається.

Частина групових норм формалізується в кодексах, статусах, інструкціях, правилах поведінки.

Санкції можуть мати заохочувальний та заборонний характер. У першому випадку, група заохочує своїх членів, які виконують вимоги групи — підвищується рівень їхнього емоційного сприйняття, зростає статус, практикуються інші психологічні заходи заохочення. У другому випадку, група здебільшого орієнтована на покарання тих членів групи, поведінка яких не відповідає нормам. Це можуть бути такі психологічні

методи взаємодії як: бойкот, зниження інтенсивності спілкування з тим, хто провинився, пониження його статусу, виключення зі структури комунікативних зв'язків тощо.

Особливо актуальна проблема прийняття системи групових норм новим членом групи, який адаптується в незвичній для нього системі відносин. Пізнаючи, якими правилами керуються члени групи у своїй поведінці, які цінності відносин сповідують, новий член групи вирішує проблему щодо того, прийняти чи не прийняти ці норми, правила та цінності. У цілому, можливі чотири варіанти його ставлення до цього питання: усвідомлене, вільне прийняття норм та цінностей групи; вимушене прийняття із погрозами санкцій групи; демонстрація антагонізму стосовно групи (за принципом — не такий як всі) та вільне, усвідомлене відторгнення групових норм з урахуванням всіх можливих наслідків, аж до виходу з групи. Другий та третій варіант свідчать про поведінку, залежну від групи — або прийняття норм під тиском, або протиставлення себе певній групі. При цьому обидва ці варіанти дозволяють людині знайти своє місце у групі — або серед «законослухняних», або серед «бунтарів».

Феномен вимушеного прийняття людиною норм і цінностей групи під загрозою втрати цією групи або свого стійкого положення у ній,

отримав назву конформізм та розглядається нині як один з важливих механізмів підтримки цілісності групи, єдності її цінностей та цілей. Конформіст змінює свою поведінку у напрямку групи.

Конформізм — це підпорядкування судження або дії індивіда груповому тиску, яке виникає через конфлікт між його власною думкою та думкою групи. Тобто, людина демонструє конформну поведінку в ситуації, коли надає перевагу вибору думки групи на шкоду власній. Важливо зазначити, що з соціально-психологічної точки зору цікаві лише ті випадки, коли такий вибір робить людина не усвідомлено, вона справді переконує себе в необхідності обрання точки зору групи, а не демонструє брехливу, цинічну поведінку. Для того, аби ці два явища не об'єднувати в одне, прийнято говорити про конформність як рису особистості, схильності індивіда вирішувати конфлікт на користь групи і про конформізм як соціальне пристосування. Спеціально організовані дослідження показують, що в різних ситуаціях відсоток людей, які демонструють конформні реакції, може коливатися від 15 до 80 відсотків. Це дозволяє вважати конформність важливим чинником соціальної поведінки людини (Слакв С. П., 2004).

Величина конформності людини залежить, по-перше, від значущості для нього висловлюваної точки зору. Чим вона важливіша особисто

для неї, тим нижче рівень конформності. По-друге, залежить від авторитетності людей, які висловлюють у групі ті чи інші погляди. Чим вище їхній статус та авторитетність для групи — тим вище конформність членів групи. Конформність залежить від кількості членів групи, які висловлюють позицію, від їхньої однотайності. Особливо активно феномен конформізму працює, коли на людину тисне групова більшість, яка однотайна у своїх переконаннях.

Рівень конформності залежить від віку та статі людини. Так, жінки в цілому більш конформні, ніж чоловіки, а діти — ніж дорослі. Проте, якщо говорити про осіб юнацького віку, то вони схильні демонструвати конформізм у спілкуванні з групою однолітків та негативізм — у спілкуванні з дорослими. Враховуючи це, доречно якомога менше ставити особу юнацького віку в ситуацію групового тиску з боку дорослих або групи, якщо вона не є для неї джерелом норм та цінностей. Беззаперечно, що у юнацькому віці збільшується ймовірність незалежних рішень, однак конформність у спілкуванні із референтною групою однолітків або дорослих ще досить велика. Референтна група — це реальна або ідеальна група на яку орієнтована людина, цінності, ідеали та норми поведінки якої вона поділяє. Антиподом референтної групи є група членства — людина може бути членом цієї групи, але

внутрішньо бути байдужою до її цілей та норм. Так, для одних студентів учбова група є референтною, їх поведінка орієнтована на норми та цінності цієї спільноти. У цьому випадку по відношенню до групи вони будуть демонструвати високу конформність, а у викладача з'явиться можливість впливати на їхню поведінку через роботу зі студентським колективом. Студенти, для яких група є лише групою членства, не будуть зацікавлені у близькому спілкуванні з одногрупниками, не будуть орієнтуватися на норми та цінності групи, займуть відсторонену або конфліктну позицію.

Таким чином, конформність — важливий механізм підтримки внутрішньої однорідності та цілісності групи. Значення цього механізму пояснюється тим, що він слугує для підтримки групової стабільності в умовах змін та розвитку групи. Аналізуючи процес розвитку групи, з'ясуємо особливості розвитку міжособистісних внутрішньогрупових відносин, механізмах згуртування та етапах групового розвитку.

Згуртування групи — моральна, інтелектуальна, емоційна та вольова єдність групи. Згуртування групи — процес, який супроводжує її на всіх етапах розвитку. Сенс згуртування — у формуванні особливого типу зв'язків у групі, які дають змогу формальну структуру, задану зовні, перетворити у психологічну спільність. Згуртування

має різні прояви. Воно виражається в емоційній привабливості та взаємоприв'язаності членів групи, їх прагнення до збереження свого групового членства, у єдності цінностей та цілей учасників групового спілкування.

Згуртування є для членів групи привабливою ціллю та цінністю. Особливо яскраво це виражено в підліткових та юнацьких групах, які прагнуть досягнути високого рівня внутрішньогрупової солідарності та згуртування. Проте, не завжди вдається цього досягти, позаяк формування відносин у групі залежить від багатьох психологічних чинників.

Серед чинників, що впливають на згуртування малої групи, виокремлюють, по-перше, емоційну привабливість членів групи. Зазначимо, що сама по собі вона не забезпечує а ні продуктивної спільної діяльності, а ні високої згуртованості. З іншого боку, і без емоційної привабливості складно створити згуртовану групу.

По-друге, виокремлюють подібність членів групи між собою. Йдеться про різні аспекти подібності: і вікові, і соціальні, і етнічні, проте головне, — подібність цінностей, спорідненість поглядів та соціальних орієнтацій членів групи. У цьому випадку активізується механізм, пов'язаний з особливостями сприймання людьми один одного. Справді, чим ближча чужа думка до власної думки людини, тим привабливіша

їй особа, яка висловлює цю точку зору. І навпаки: люди схильні не помічати розбіжностей і протиріч з позиції привабливої особи. Ідентичний феномен працює і у групі: людина більш тяжіє до групи, погляди та цінності якої вона поділяє та у якій її власні погляди знаходять підтримку.

По-третє, на згуртування малої групи впливає спосіб взаємодії, який обирає група та провідний соціальний мотив членів групи. Зауважимо, що більш приваблива для членів та має більші шанси стати згуртованою та група, діяльність якої заснована не на конкуренції, а на кооперації, і у якій домінує мотив співробітництва.

Кооперація є чинником згуртування групи, адже сприяє виникненню у групі низки важливих і привабливих для членів групи феноменів. По-перше, під час кооперації та орієнтирі на співробітництво зменшується кількість внутрішньогрупових конфліктів та існують постійно діючі умови для успішного вирішення об'єктивних протиріч, які виникають. По-друге, кооперація сприяє вільному та відкритому спілкуванню людей, стимулює зближення думок, розширює обмін інформацією між партнерами (на відміну від конкуренції, яка провокує членів групи на приховування від партнерів важливої інформації, позаяк це може допомогти в досягненні особистих цілей). По-третє, кооперація забезпечує

взаємну підтримку дій, позаяк лише спільні зусилля можуть привести кожного члена групи до особистого успіху.

Отже, кооперація між членами групи сприяє згуртуванню всієї групи. Що стосується характеру зв'язків групи з іншими соціальними спільнотами, то тут свою позитивну роль може відіграти й конкуренція. Відомо, що змагання між групами в певних видах діяльності сприяє внутрішній згуртованості груп-учасників.

По-четверте, на згуртування малої групи впливають особливості групових цілей. Йдеться про те, що цілі, які ставляться групою або перед групою її керівником, допомагають колективу згуртуватися в тому випадку, якщо вони відповідають потребам членів групи, можуть бути прийняті як власні, особисті цілі (тобто, кожен учасник вбачає особистий сенс у тому, що робить уся група), а також якщо група може розраховувати на успіх у досягненні цілі. Іншою важливою характеристикою групової цілі має бути чіткість та однозначність її постановки.

Ціль діяльності, у випадку коли вона справді може слугувати джерелом активності студентів та чинником згуртування студентського колективу, повинна відповідати таким вимогам: по-перше, вона має бути кінцевою, тобто мати чіткий результат, досягнення якого не від терміновано в часі від моменту прийняття цілі. По-друге, ціль

має бути конкретно та зрозумілою кожному учасникові. Обов'язково доцільно перевірити, чи справді всі члени групи однаково розуміють сенс і ціль того, що відбувається. По-третє, ціль має бути технологічною, тобто містити в собі доступні для членів групи засоби її досягнення. Добре, якщо ці засоби були вироблені членами групи на попередніх етапах спільних дій.

По-п'яте, згуртування малої групи залежить від рівня задоволеності групи та кожного її члена груповою діяльністю та своїм положенням у групі. Чим вище задоволеність учасників діяльністю групи та самим собою, тим більшою мірою учасники групи будуть згуртовуватися. При цьому задоволеність виникає під час дотримання низки умов.

По-шосте, згуртованість групи залежить від характеру керівництва та стилю прийняття рішень, характерних для групи. Відомо, що колегіальний, кооперативний стиль керівництва та можливість для кожного члена групи брати участь у виробленні спільного рішення, сприяє згуртуванню групи.

Отже, згуртованість — це важлива характеристика стану групи, позаяк згуртована група не лише більш ефективно функціонує як єдиний організм, але й має більшу привабливість для кожного члена групи. Згуртована група характеризується посиленням спілкування

між учасниками, яке взаємно задовольняє всіх, близькістю думок та ціннісних орієнтацій, що дозволяє людині почувати себе комфортно. У групі високого рівня згуртованості зростає самооцінка людини, знижується рівень її тривожності, і крім того, підвищується ефективність будь-яких форм активності такої групи.

6.5 МІЖСОБИСТІСНІ ВІДНОСИНИ В МАЛІЙ ГРУПІ

Міжособистісні відносини виникають і розвиваються у процесі спілкування. Спілкування та ставлення нерозривно пов'язані між собою. В процесі сумісної діяльності виробляються не лише навички спілкування, але й формується ставлення, яке супроводжується обміном емоцій, налагодженням контактів, задоволенням потреб у спілкуванні.

Міжособистісні відносини — це сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між індивідами, які належать до однієї групи. Міжособистісні відносини — суб'єктивно пережиті, різною мірою усвідомлювані взаємозв'язки між індивідами.

Основою міжособистісних відносин у групі є, перш за все, емоційна міжособистісна

привабливість членів групи. Привабливість — досить важливий чинник людських відносин. Характер спілкування та успішність спільної діяльності визначається здебільшого рівнем привабливості партнерів.

У цілому, чим вища взаємна привабливість партнерів, тим більше вони задоволені внутрішньо груповими міжособистісними відносинами.

Разом з тим, сфера людських взаємовідносин значно ширша сфери емоційно привабливих людей. Було б не правильно думати, що без взаємної привабливості неможливе нормальне спілкування та успішна діяльність людей. Пов'язано це з тим, що задоволеність внутрішньо груповими відносинами може бути високою і під час успішної спільної діяльності, навіть якщо при цьому не формуються близькі емоційні відносини. Прийнято вважати, що задоволеність міжособистісними відносинами членів групи може регулюватися за участю двох різних феноменів: сумісність партнерів, що породжує міжособистісну привабливість, і спрацьовуваність, яка породжується задоволеністю результатами спільної діяльності.

Міжособистісна сумісність — це оптимальне поєднання психологічних особливостей партнерів, що сприяють оптимізації їх спілкування і діяльності. Міжособистісна сумісність — складний психологічний феномен, заснований на принципах схожості та взаємодоповнення. Розрізняють

структурну та функціонально-рольову сумісність. Під структурною розуміють сумісність темпераменту, характеру та особистісних якостей партнерів. При чому, якщо стосовно двох перших підтверджується гіпотеза про компліментарність, взаємодоповнюваність якостей партнерів, то стосовно особистісних якостей своє експериментальне підтвердження отримала протилежна ідея — схожості та близькості. Тобто, сумісність партнерів висока, якщо вони мають взаємодоповнювані властивості темпераменту та характеру (сангвінік — меланхолік, холерик — флегматик) та узгодженість, консолідованість орієнтацій та особливостей (комунікабельність, тривожність, мрійливість тощо). Сумісність завжди має конкретний характер.

Функціонально-рольова сумісність — це відповідність в уявленнях партнерів про ті міжособистісні ролі, які вони будуть реалізовувати самі та очікувати від інших у процесі спілкування та взаємодії. Якщо рольові уявлення та очікування учасників співпадуть, у них чимало шансів досягнути гармонічних відносин, побудованих на міжособистісній привабливості.

Феномен, протилежний міжособистісній сумісності, — несумісність, а почуття, що викликаються нею, — антипатія.

Спрацьовування — це ще один ефект поєднання та взаємодії людей в конкретній діяльності

(учбовій, спортивній, професійній). Спрацьовування, як правило, не призводить до виникнення таких феноменів міжособистісного спілкування, як: емоційна близькість, ідентифікація, орієнтація на інтимноособистісне спілкування партнерів. Це швидше за все, результат успішної реалізації групою її інструментальних функцій, який дозволяє досягнути високої продуктивності діяльності, високої задоволеності членів групи своєю працею та груповим членством, а також породжує хороший рівень взаєморозуміння, адекватного відображення учасниками спілкування всього, що відбувається у групі.

Спрацьованість — ефект поєднання взаємодій індивідів, який засвідчує максимально можливу успішність (у сумісній роботі) при мінімальних енергетичних витратах (на діяльність і взаємодію), на фоні значної суб'єктивної задоволеності сумісною роботою і високої адекватності взаєморозуміння.

6.6 МІЖОСОБИСТІСНІ КОНФЛІКТИ В ГРУПІ

Оскільки група є складним багаторівневим і багатофункціональним утворенням, у ній розвиваються конфлікти абсолютно різних видів. Внутрішньогрупові конфлікти часто не вписуються в традиційну класифікацію

конфліктів, орієнтовану на сторони конфлікту. Відповідь на питання про те, хто є сторонами внутрішньогрупового конфлікту, дає можливість говорити або про міжособистісний, якщо це конфлікт між окремими членами групи або про міжгруповий, якщо це конфлікт між мікрогрупами.

Проте, вивчення внутрішньогрупових конфліктів має велику практичну цінність, особливо для організацій, команд та групових структур в різних сферах. Внутрішньогрупові конфлікти нерідко вважаються неминучими явищами, оскільки групи складаються з індивідів з різними характерами, цінностями, досвідом та поглядами. Групова динаміка, конкуренція за ресурси, етапи розвитку групи та різниця в поглядах сприяють появі внутрішньогрупових конфліктів.

Внутрішньогруповий конфлікт виникає внаслідок дисгармонії міжособистісних відносин, порушення рівноваги в наявних структурах групи (статусній, владній, рольовій, комунікативній) та напруження між її членами, спричинене відмінностями у цілях, інтересах, стилях роботи. та послаблює співпрацю й внутрішню координацію групи. Внутрішньогруповий конфлікт може становити загрозу для групи з різних причин. Щонайперше, він може зруйнувати стабільність та внутрішню гармонію групи, створюючи негативну атмосферу, по-друге, може призвести до втрати довіри та підтримки між членами групи;

по-третє, може відволікти увагу членів групи від роботи та завдань.

Внутрішньогрупові конфлікти прийнято розділяти на конструктивні і деструктивні. Конструктивний конфлікт спрямований на предмет спору, він зачіпає принципові сторони, проблеми життєдіяльності групи та її членів, розв'язання яких піднімає групу на новий, вищий та ефективніший рівень функціонування та розвитку. При цьому протистояння і боротьба позицій не виходять за рамки групи, ділових аргументів та етичних норм. Внутрішньогруповий конфлікт, як і будь-який міжособистісний, несе в собі потужний позитивний заряд, оскільки він може призводити до перегляду ролей, владних відносин та комунікацій в групі, сприяти створенню більш ефективних групових структур.

Деструктивні конфлікти виникають тоді, коли опоненти є непримиренними у відстоюванні лише своїх позицій та інтересів або вдаються до методів боротьби, які морально засуджуються, прагнучи психологічно придушити партнера, дискредитувати або принизити його. При цьому основним сенсом протистояння стає не предмет суперечки і пошук рішення, а сам процес протиборства. Сам процес протиборства зумовлює не лише зниження ефективності праці, але й руйнування групи.

Конструктивні конфлікти, як правило, зумовлені об'єктивними причинами і протікають у діловій сфері. Тоді як суб'єктивні причини сприяють деструктивності та скандалізації конфліктів, трансформації їх у сферу особистісно-емоційних відносин.

За своєю спрямованістю конфлікти в групах поділяються на горизонтальні, вертикальні та змішані. Специфіка конфліктів у групах полягає в сильній залежності їх від вектору протиборчих сил, який суттєво впливає на характер, гостроту, масштаби і тривалість перебігу конфлікту.

У горизонтальних конфліктах задіяні особи, які не перебувають у підпорядкуванні одна одної. Таке протистояння найчастіше буває відносно поверхневим за змістом, не зачіпає глибинних проблем, пов'язаних із груповими цілями та долею даної групи, окресленою контурами міжособистісної сфери і визначається етико-психологічними детермінантами ділового спілкування.

У вертикальних конфліктах учасники пов'язані відносинами влади і підпорядкування (субординацією). У змішаних — представлені вертикальні та горизонтальні складові. Конфлікти, що мають вертикальну спрямованість — найбільш шкідливі, протистояння такого роду є серйозним випробуванням і для керівництва, і для групи. Тим часом 70–80 % конфліктів розгортається саме за такою схемою.

Найтиповіші причини конфліктів у групах залежно від специфіки діяльності можна умовно поділити на: об'єктивні (недоліки в організації взаємодії та управління) та суб'єктивні (порушення етики, несправедлива оцінка керівником членів групи і психологічна несумісність).

Серед об'єктивних причин, які найчастіше призводять до конфлікту, виокремлюють: несприятливі умови праці, що створюють загрозу безпеці та здоров'ю, недосконала система оплати праці членів групи, відсутність обґрунтованих критеріїв оцінювання кількості та якості результатів діяльності, відсутність чіткості в розподілі обов'язків, множинність соціальних ролей окремих членів групи, низький рівень трудової та виконавської дисципліни.

Суб'єктивні причини внутрішньогрупових конфліктів проявляються в помилкових діях людей, поведінкових реакціях, що призводять до загострення відносин. Більшість із них зумовлені недоліками культури та виховання, незнанням елементарних норм ділового спілкування. Якщо це стосується керівника, то це проблема в його професійній компетентності.

При цьому найтиповішими помилками поведінки керівника є: можливі прояви грубості та зарозумілості, особисті антипатії до окремих членів групи, обман явний або неявний, приховування інформації, невиконання обіцянок,

нетерпимість до думки, що відрізняється від його власної, грубий тиск.

Внутрішньогрупові конфлікти можуть виникати під час взаємодії стабільно існуючих мікрогруп усередині даної групи. Такі групи, як правило, існують у межах будь-якої малої соціальної спільноти, їхня чисельність коливається від 2 до 6–8 осіб, водночас найчастіше виникають мікрогрупи з чисельністю в 3 особи. Більш численні підгрупи, як правило, не дуже стійкі. Цікаво, що зі збільшенням віку членів групи та їхнього соціального статусу чисельність підгруп знижується. Мікрогрупи відіграють велику роль у житті групи в цілому. Їхні взаємини впливають на загальний клімат групи, продуктивність діяльності. Саме всередині них відбувається «перевірка» норм і правил групового життя, і саме міні-група зазвичай виступає ініціатором зміни цих правил. У принципі можна говорити про те, що людина сама по собі дуже рідко діє у своїй малій групі. Зазвичай вона спирається на мікрогрупу, залежить від неї й орієнтується на неї як на експерта під час вироблення тієї чи іншої стратегії своєї поведінки. «Новачок», який потрапляє в нове соціальне середовище, як правило, насамперед постає перед завданням вибору мікрогрупи, яка б прийняла його і схвалила його поведінку. Керівник у своїй діяльності також повинен діяти з врахуванням можливих реакцій

мікрогруп, особливо тих із них, які займають керівні позиції. Група, що пройшла етап утворення і взаємної адаптації, як правило, складається з деякої кількості таких підгруп. Принципом їхнього утворення дуже часто є статус учасників: виокремлюється підгрупа високостатусних, із «зіркою» або лідером у центрі, групи середньо і низькостатусних, часто «вигнанці» групи теж утворюють свою самостійну спільність.

Організаційна структура сама по собі також може стати причиною конфліктів між мікрогрупами. Так, наприклад, конфлікт може виникнути між двома мікрогрупами, якщо вони розглядають одна одну як конкурентів в отриманні ресурсів. Або коли дві чи кілька мікрогруп вважають, що вони мають різні цілі. Наприклад, одна мікрогрупа може прагнути досягти конкретних цілей, в той час як інша може вважати, що ці цілі не відображають їхні власні інтереси або переконання.

Внутрішньогрупові конфлікти можуть виникати також унаслідок орієнтації певних, передусім високостатусних членів групи на зовнішню референтну групу, яка протистоїть у своїх цілях чи цінностях даній групі або її керівникові. У цьому разі людина є ніби носієм суперечливої системи вимог і норм, що може провокувати невдоволення керівника або інших членів групи та розпалювати внутрішньогруповий конфлікт.

Можливе виникнення конфліктної ситуації у взаємодії керівника з певною неформальною групою, яка не згодна із завданнями чи стилем управління, що реалізуються керівником. Вкрай рідко людина наважується на конфлікт усередині групи свого постійного членства, не будучи впевненою у підтримці з боку референтної мікрогрупи. У результаті будьякий міжособистісний конфлікт у малій групі, зокрема з керівником, швидко стає груповим.

Можливі нормативні внутрішньогрупові конфлікти, які пов'язані з феноменом групового тиску більшості на меншість, яка не бажає приймати норми і цінності більшості. Цікаво, що якщо один із членів групи відкрито виступає проти тих чи інших групових правил, це часто призводить до згуртування іншої частини в боротьбі за збереження групових традицій і правил.

Типовими для групової діяльності є конфлікти між лідерами. В одному випадку вони виникають між діючим лідером та його наступником, що набирає силу, або між лідерами двох рівних за силою мікрогруп. Крім того, для класу традиційних конфліктів слід віднести конфлікти між лідерами різної орієнтації. Досить поширеними є конфлікти між неформальним лідером і керівником, навіть якщо перший зосереджує свої зусилля на вирішенні завдання. Інструментальний лідер «бореться» з керівником за владу у сфері

ділового управління групою, а експресивний лідер, у своїх цілях, часто встає в опозицію керівникові, який приділяє більшу увагу не емоційному клімату групи, а її продуктивності.

Будь-яка група проходить у своєму розвитку через внутрішні конфлікти, які є надзвичайно важливими. Найбільша помилка керівника — ігнорування конфліктів у групі, створення ілюзії безконфліктності та одностайності думок. Найкращою стратегією є вирішення конфліктів за участю конфліктуючих сторін. Важливо обрати для кожного конкретного конфлікту управлінську стратегію з метою мінімізації руйнівного впливу на групу. Група, яка вміє конструктивно вирішувати конфлікти, має більше можливостей досягти спільних цілей.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

- 1. Назвіть основні параметри аналізу малої групи.*
- 2. У чому полягає феномен лідерства?*
- 3. Які чинники впливають на рівень конформності людини?*
- 4. У чому полягає процес групового тиску?*
- 5. У чому сенс сумісності та спрацьовуваності у групі?*

6. *Що є ознакою внутрішньогрупового конфлікту?*
7. *Які види внутрішньогрупових конфліктів?*
8. *Чому високостатусні члени групи можуть провокувати конфлікти?*
9. *У чому полягає небезпека конфліктів між неформальним лідером і керівником групи?*
10. *Які наслідки внутрішньогрупових конфліктів?*

ЛІТЕРАТУРА

1. Горностай П. П. Психологія груп і психологічна підтримка суспільних трансформацій. Життєвий світ і психологічна безпека людини в умовах суспільних змін. Реферативний опис роботи. Київ : Талком, 2020. С. 167–182.
2. Жовтянська В., Кухарук О. Конфліктогенність соціальних уявлень: виклики націєтворенню: монографія / Валерія Жовтянська, Ольга Кухарук ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2020. 124 с.
3. Москаленко В. В. Соціальна психологія. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 688 с.
4. Петрінко В. С. Конфліктологія: курс лекцій, енциклопедія, програма, таблиці. Навчальний посібник. Ужгород : Видавництво УжНУ «Говерла», 2020. 360 с.
5. Проблема взаємодія в групах: феноменологія, чинники, профілактика: монографія [Л. Г. Чорна, П. П. Горностай, О. В. Яремчук, В. І. Вус, О. Л. Коробанова, О. Т. Плетка] / за наук. ред. Л. Г. Чорної;

Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. Кропивницький : ІМЕКС-ЛТД, 2021. 112 с.

6. Психологія групової ідентичності: закономірності становлення: [монографія] / [П. П. Горностай, О. А. Ліщинська, Л. Г. Чорна та ін.]; за наук. ред. П. П. Горностая ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. К. : Міленіум, 2014. 252 с.

7. Соціальна психологія малих груп: методичні рекомендації з вивчення спецкурсу «Соціальна психологія малих груп» для студентів 3-го курсу спеціальності «Психологія». Чернівці, 2012. 72 с.

8. De Dreu C. K. W., Gross J., Méder Z., Giffin M., Prochazkova E., Krikeb J., Columbus, S. In-group defense, out-group aggression, and coordination failures in intergroup conflict. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 2016. 113. 10.1073/pnas.1605115113.

9. Gornostai P., & Chorna L., Vus, V., Tsyhanenko H., Pletka O., Korobanova O. Mental health: dislocation of concept in the context of the small group. 2018. URL: <https://www.mhgc21.org/en/mhgc21/events/october2018/E-Posters-2018>.

ГЛОСАРІЙ

Групові норми — це правила за допомогою яких вирішуються певні внутрішньо групові проблеми. Основним призначенням групових норм є збереження і забезпечення нормального

функціонування групи як організованої цілісності. Групові норми і правила формують стереотипи поведінки, наказують, дають змогу чи забороняють ті чи інші зразки поведінки в групі. Частина групових норм формалізується в кодексах, статусах, інструкціях, правилах поведінки.

Керівництво — форма реалізації соціального керування в малій групі. Керівництво можна визначити як процес управління групою, що здійснюється керівником як посередником соціального контролю і влади на основі правових повноважень й норм більш широкої соціальної спільноти, у яку входить мала група. Керівництво є соціальною характеристикою відносин у групі з точки зору розподілу ролей керування — підпорядкування.

Комунікативна структура малої групи — це сукупність позицій членів групи в системах інформаційних потоків, що зв'язують членів групи між собою й зовнішнім середовищем, а також концентрація в них того або іншого обсягу групової інформації.

Конформізм — це підпорядкування судження або дії індивіда груповому тиску, яке виникає через конфлікт між його власною думкою та думкою групи. Тобто, людина демонструє конформну поведінку в ситуації, коли надає перевагу вибору думки групи на шкоду власній.

Лідерство у групі — це процес стійкого домінування окремих членів групи, які реалізують свій соціально-рольовий статус. Лідерство є психологічною характеристикою поведінки окремих членів групи.

Мала група — під малою групою розуміють порівняно стійкі, нечисленні за складом, пов'язані спільною метою об'єднання людей, у яких здійснюється безпосередній контакт між їхніми членами. Найбільш поширений підхід, згідно з яким, мінімальний обсяг малої групи — три учасники, а максимальний обсяг визначається тієї кількістю людей, які можуть бути об'єднані у єдину спільну діяльність (наприклад, 12 осіб у груповій терапії або 35 осіб у шкільному класі).

Міжособистісна сумісність — складний психологічний феномен, заснований на принципах схожості та взаємодоповнення. Оптимальне поєднання психологічних особливостей партнерів, що сприяють оптимізації їх спілкування і діяльності.

Референтна група — це реальна або ідеальна група на яку орієнтована людина, цінності, ідеали та норми поведінки якої вона поділяє.

Соціометрична структура — сукупність суперядних позицій учасників групи в системі внутрішньогрупових міжособистісних уподобань. Іншими словами, це система уподобань та відторгнень, емоційних симпатій і антипатій між учасниками групи.

Статус — це один із ключових елементів соціальної структури, який характеризує соціальну позицію особистості в суспільстві. Статус реалізується через систему ролей, тобто різних функцій, які людина має виконувати відповідно до свого положення у групі. Хоча статус — категорія групова і поза групою не існує, людина зникає виконувати ролі, приписані їй постійним статусним положенням.

СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ МІЖГРУПОВИХ ВІДНОСИН

Ірина Блохіна

7.1 ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖГРУПОВИХ ВІДНОСИН У СОЦІАЛЬНІЙ ПСИХОЛОГІЇ

Психологія міжгрупових відносин — напрям соціальної психології, що розвивається найбільш динамічно. Дослідження міжгрупових відносин виникають наприкінці XIX початку XX ст. з аналізу феноменів міжгрупової ворожості та етноцентризму (Г. Лебон, В. Макдугалл, У. Самнер). Але регулярні емпіричні дослідження проблеми міжгрупових відносин набули свого розвитку в 50-х роках XX ст. Утвердження психології міжгрупових відносин як самостійної галузі соціальної психології відбулося завдяки дослідженням науковців Музафера Шерифа, Генрі Теджфела та інших.

Постановка проблеми міжгрупових відносин як соціальнопсихологічної посідає провідне

місце на сучасному етапі розвитку психологічної науки та має велике значення як для теорії, методології соціальної психології, так і для практики. Необхідність актуалізації в соціальній психології проблематики міжгрупових відносин передусім обумовлена ускладненням суспільного життя, активною міжгруповою взаємодією, а також внутрішньою логікою розвитку соціальнопсихологічного знання, уточненням предмета науки.

Міжгрупові відносини — сукупність соціально-психологічних явищ, які характеризують суб'єктивне відображення зв'язків між соціальними групами, а також зумовлений ними спосіб взаємодії спільностей (Л. Орбан-Лембрик, 2003).

В умовах соціальної реальності групи можуть співпрацювати, підтримувати між собою гарні відносини, можуть конфліктувати і відчувати взаємну ворожість, можуть бути самодостатніми і зовсім не взаємодіяти. Проте абсолютна відсутність взаємодії можлива лише за тих умов, коли інтереси груп зовсім не перетинаються або коли групи не знають про існування одна одної. У всіх інших випадках групи або співпрацюють, або конфліктують. Нерідко взаємовідносини між ними набувають конфронтаційного характеру, вони можуть бути сповнені страхом, підозрілістю, ворожістю чи навіть ненавистю.

Усі міжгрупові відносини в суспільстві можуть розглядатись на трьох рівнях соціального

життя — **макрорівні, мезорівні та мікрорівні**. Відносини, що складаються між великими соціальними групами, — це *макрорівень* (відносини в рамках держави, між державами, націями тощо). Відносини, що виникають між первинними групами в рамках певної спільноти, — це *мезорівень* (відносини студентських груп у закладах вищої освіти, робочих колективів в організації тощо). Ті відносини, що з'являються між мікрогрупами (діадами, тріадами) в первинних групах, утворюють *мікрорівень* (відносини між чоловіком і дружиною, між мамою і дітьми, між онуками та бабусею).

У соціальній психології у вивченні та дослідженні міжгрупових відносин склалося декілька підходів: **мотиваційний, ситуаційний, когнітивний та діяльнісний**.

Проблеми *мотиваційного підходу* досліджень визначились домінуванням малої соціальної групи та осмислювались в контексті соціологічного підходу. В межах цього напрямку міжгрупові відносини досліджувались в двох аспектах: вплив малої групи на велику соціальну групу та вплив особистості лідера на міжгрупові відносини. Представники даного напрямку (З. Фройд, Т. Адорно, Е. Фромм, пізніше — С. Московічі) вважали, що міжгрупові відносини, особливо відносини великих соціальних груп, визначаються діяльністю лідера, який має великий

авторитет та наділений владою. Особлива роль в цьому процесі належить малій соціальній групі, яка детермінує поведінку великої соціальної групи. Мала група спроможна вести за собою велику соціальну групу та визначати основні напрямки її розвитку лише в тому випадку, якщо вона згуртована та володіє високим рівнем ціннісно-орієнтаційної єдності її членів. Як тільки згуртованість малої соціальної групи зменшується, вона втрачає здатність впливати на велику соціальну групу.

Більш детальний аналіз поглядів науковців в межах мотиваційного підходу дає змогу визначити наступні положення. **З. Фройд** спирався на праці Г. Лебона і В. Мак-Дугалла, описуючи міжгрупову взаємодію і, передусім, міжгрупову агресію. Вчений дав закінчену психоаналітичну інтерпретацію агресивним аспектам поведінки неорганізованого і організованого натовпу.

Стосовно міжгрупових явищ точка зору З. Фрейда така:

- 1) неминучість, універсальність аутгрупової ворожості у будь-якій міжгруповій взаємодії;
- 2) визначення функції цієї ворожості, інтерпретуючи її як головний засіб підтримання згуртованості і стабільності групи;
- 3) описання самого механізму формування ворожості до «чужих» і прив'язаності до «своїх».

У запропонованій *Дж. Доллардом* теорії «гіпотеза фрустрації-агресії» в якості причини утворення людської агресивності вчений вбачає стан фрустрації. Дж. Доллард зазначає, що фрустрація виступає як необхідна і достатня умова агресивної поведінки: до відкритої чи прихованої агресії завжди призводить фрустрація, а наявність агресивної поведінки є свідченням попередньої фрустрації. Хоча в подальшому вплив фрустрації на агресію і був підтверджений, широкого розповсюдження дана теорія не отримала, оскільки фрустрація породжує різні моделі поведінки, і агресія є лише однією з них.

Л. Берковіц вважав, що фрустрація є лише одним із стимулів, що може провокувати агресивні реакції, але не призводить до агресивної поведінки, а лише створює готовність до агресивних дій. Така поведінка виникає лише тоді, коли є відповідні передумови до агресії — стимули середовища, що пов'язані з актуальними чи попередніми факторами, які провокували злість, гнів чи агресію в цілому. Відповідно до теорії Л. Берковіца, соціальні стимули набувають властивості провокаторів агресивної поведінки за допомогою процесу ідентичного утворенню умовних рефлексів. Стимул може набути агресивного значення тоді, коли він пов'язаний з позитивно підкріпленою агресією або асоціюється з пережитим раніше дискомфортом чи болем. Стимули,

які постійно пов'язані з факторами, що провокують агресію або з самою агресією, можуть призводити до агресивних дій індивіда, який раніше вже був спровокований чи фрустрований. Отже, загальна схема агресивної поведінки, на думку Л. Берковіца, така: фрустрація — виникнення почуття емоційної активності (гніву) — відкриття агресія. Об'єктом агресії може стати не тільки окрема особистість, яка здійснює безпосередній фруструючий вплив, але й ті, хто асоціюються з нею за певними ознаками. Такими ознаками виступає групова, зокрема етнічна, належність.

Т. Адорно сформулював «синдром авторитарної або етноцентричної особистості» характеристиками якої є: ригідність, стереотипність мислення, сповідування цінностей «середнього класу», віра в «моральну чистоту» власної групи і відмова в такій чистоті іншим групам, збільшений інтерес до проблеми влади, сили, насилля, побоювання потрапити під вплив «чужих», вимога створити бар'єри для захисту від проникнення у своє середовище інших, віра в те, що всі засоби є гарними для досягнення мети власної групи, дотримання всіляких умовностей і переслідування тих, хто їх порушує, тощо. Авторитарність — найсуттєвіша базова характеристика особистості, що автоматично визначає її поведінку в міжгруповій ситуації. Масове відтворення авторитарної особистості створює реальну

загрозу демократичним соціальним інститутам. Роботи Т. Адорно поклали початок традиції у вивченні расових й етнічних забобонів, що намагалася пояснити расові й етнічні конфлікти авторитарністю або іншими особистісними характеристиками. Погляди Т. Адорно зазнали серйозної критики, яка зводилася до відкидання однозначного зв'язку між авторитарністю і аут-груповою ворожістю.

В межах ситуаційного підходу прослідковується критика обмеженості мотиваційних теорій. Вихідною ідеєю *ситуаційного підходу* М. Шерифа є припущення, згідно з яким міжгрупові установки і поведінка членів групи відтворюють об'єктивні інтереси їх групи стосовно інших груп. Якщо інтереси конфліктні, це скоріше за все прискорить суперництво між групами, що може призвести до непорозумінь і відкритого ворожого ставлення. Якщо інтереси груп збігаються, членам групи корисніше встановлювати дружні установки до чужої групи. І якщо на це відповідають прихильно, то вірогідним є позитивний результат. Для підтвердження цієї точки зору М. Шериф разом із колегами провів серію польових експериментів, які в подальшому були визнані класичними (експерименти були проведені протягом декількох років (лонгітюдне дослідження) у літньому таборі для школярів, у яких брали участь підлітки 11–14 років).

В цьому дослідженні, яке складалось з чотирьох етапів, було створено умови конкуренції, нейтральності або кооперації міжгрупової взаємодії (М. Sherif, 1953).

На першому етапі після заїзду хлопчиків у табір була організована загальна табірна діяльність, у ході якої дітей залишили самих на себе для встановлення дружби і знайомства. Далі їх поділили на дві групи у такий спосіб, щоб зруйнувати дружні стосунки, які склались природнім шляхом. Завершення формування груп ознаменувалося тим, що в таборі з'явилося дві групи — «Орли» та «Гримучі змії» — із своєю символікою, внутрішньою ієрархією, іншими ознаками групової структури. На цій стадії табірне життя організовувалося окремо для кожної з груп. Третій етап характеризується тим, що групи отримали завдання щодо виконання різноманітної діяльності на умовах змагання. Головна особливість цих змагань полягала у тому, що одна з груп мала отримати перемогу, а інша — терпіла поразку. Цікавим виявився той факт, що на цьому етапі було зафіксоване зростання міжгрупової ворожості. На четвертому етапі групи знову були об'єднані і займалися спільною діяльністю. При цьому дослідження відносин утворених раніше груп однієї до іншої на цьому етапі показав, що міжгрупова ворожість зменшилась, але не зникла повністю.

В результаті проведених експериментів дослідники дійшли таких *висновків*:

— основною причиною прояву міжгрупової ворожості є об'єктивний конфлікт інтересів та цілей груп, що виникає при конкурентній взаємодії;

— вперше було експериментально досліджено в якості фактору детермінації міжгрупових відносин характеристики спільної діяльності (конкурентні або кооперативні);

— вперше був експериментально виявлений факт наявності *міжгрупової дискримінації* — відмінності в оцінці своєї і чужої групи на користь своєї. Наявність зазначеного феномену спостерігається навіть в умовах відсутності конкуренції, об'єктивного конфлікту інтересів та попереднього досвіду міжгрупових відносин (І. Данилюк, 2011).

Підсумовуючи, слід зазначити, що польові експерименти М. Шерифа лягли в основу експериментального напрямку в дослідженні міжгрупових відносин в природних умовах, в динаміці їх розвитку в залежності від цих умов.

Важливо підкреслити також, що дослідження М. Шерифа започаткували новий підхід у дослідженні міжгрупових відносин: джерела міжгрупової ворожості або співробітництва дослідник вбачає не в мотивах окремої особистості, що було властиво попереднім теоріям, а в ситуаціях

групової взаємодії, її характеристиках. Саме у міжгруповій взаємодії проявляються міжгрупова ворожість, співробітництво, *внутрішньогруповий фаворитизм* — тенденція сприяти членам своєї групи на противагу інтересам іншої. Розроблена реалістична теорія міжгрупового конфлікту, згідно з якою реальний конфлікт інтересів між групами зумовлює відносини конкуренції й очікування реальної загрози з боку іншої групи. Такий підхід суттєво відрізняється від фрейдистські орієнтованих дослідників, які вважали особистість у її відносинах з представниками інших груп, ключовою ланкою.

В рамках *когнітивного підходу* до дослідження міжгрупових відносин *Г. Келлі* та ін. стверджували, що міжгрупова дискримінація спостерігається і без об'єктивного конфлікту інтересів, про що свідчить ряд експериментів. Члени групи при оцінці продуктів їх власної групи й аналогічних продуктів іншої групи мали тенденцію переоцінювати результати власної групи і недооцінювати результати «чужої» групи навіть тоді, коли самі вони не брали безпосередньої участі в роботі.

Г. Теджфел та ін. Я-концепцію особистості розглядали у вигляді когнітивної системи, яка включає в себе дві підсистеми: особистісну і групову ідентичність. Зміщення від особистісної ідентичності до групової

у свідомості відповідає зсуву від міжособистісних форм соціальної взаємодії до міжгрупових форм і навпаки. Важливим моментом є аналіз чотирьох взаємопов'язаних когнітивних процесів (соціальної ідентифікації, соціальної катетеризації, соціального порівняння і міжгрупової дискримінації), які лежать в основі формування як особистісної, так і соціальної ідентичності.

Г. Теджфел і його послідовники провели серію оригінальних експериментів, які отримали широкий резонанс передусім у зарубіжній соціальній психології. В основу створення оригінальної теорії міжгрупових відносин — *теорії соціальної ідентичності* Г. Теджфела та Дж. Тернера лягли результати експериментів М. Шерифа та теоретичне осмислення феноменів, виділених у його дослідженнях. Науковці започаткували принциповий перегляд та переосмислення проблематики міжгрупових відносин у соціальній психології.

Дослідження Г. Теджфела переконливо продемонстрували і довели наявність феноменів внутрішньогрупового фаворитизму та міжгрупової дискримінації, які є, на думку вченого, результатом серії когнітивних процесів, пов'язаних із встановленням подібності та відмінностей між представниками різних соціальних груп (Н. Tajfel, 1982). Наполягаючи на значенні когнітивних процесів у міжгрупових відносинах,

Г. Теджфел довів, що встановлення позитивного відношення до своєї групи спостерігається навіть за відсутності об'єктивної основи конфлікту між групами. Для цього досить розподілити людей на групи. Дослідником експериментально доведено, що у членів групи формуються позитивні установки щодо своїх однокласників та негативні установки щодо індивідів, які належать до іншої групи. Отже, причина міжгрупової дискримінації, на думку дослідника, не в характері взаємодії, а в самому факті усвідомлення приналежності до своєї групи та, відповідно, прояву ворожості до чужої групи (М. Зубаль, С. Зубаль, 2011).

Аналіз когнітивної сфери, як зазначалось, зосереджувався на таких основних процесах:

- *соціальна категоризація* (упорядкування індивідом свого соціального оточення шляхом розподілу соціальних об'єктів на групи за значущими для нього критеріями);

- *соціальна ідентифікація* (віднесення індивідом себе до конкретних соціальних категорій, суб'єктивне переживання ним своєї групової соціальної належності);

- *соціальне порівняння* (співвіднесення якісних ознак різних соціальних груп результатом якого є встановлення відмінностей між ними) та *соціальна дискримінація*, що в сукупності утворюють область міжгрупових відносин, має стати

власне соціально-психологічним аспектом у дослідженні міжгрупових відносин (Л. Орбан-Лембрик, 2003).

Аналіз цих процесів і повинен представляти, за Г. Теджфелом, власне, соціально-психологічний аспект у вивченні міжгрупової взаємодії, адже галузь міжгрупових відносин — це переважно когнітивна сфера. Дослідником виявлений важливий факт відношення між групами — їх сприймання один одного. На думку Г. Теджфела, незалежно від об'єктивних відносин, наявності чи відсутності протиріч між групами факт групового членства сам по собі обумовлює розвиток цих чотирьох когнітивних процесів, що, в кінцевому результаті, призводять до міжгрупової дискримінації (Н. Tajfel, 1981). Визначаючи факт сприймання групами одна одної, дослідник не взяв до уваги того, наскільки адекватна фіксація міжгрупових відмінностей, тобто наскільки відмінності, які фіксуються на рівні сприймання, є такими насправді.

Зроблений вченим висновок про те, що причина міжгрупової дискримінації криється не в характері взаємодії, а у факті усвідомлення приналежності до своєї групи, наслідком чого є прояв ворожості стосовно членів іншої групи, у подальшому був підтверджений у ряді інших досліджень, проведених у різних країнах за участю людей різної статі і віку,

які концептуально відтворювали експерименти Г. Теджфела. Тобто результати свідчили, що сам факт причетності людей до довільної соціальної категорії був достатнім для того, щоб проявилися дискримінаційна поведінка й упереджені судження. Більше того, надзвичайно суттєвим є той факт, що дослідження реальних, а не «мінімальних» груп і в природних, а не в лабораторних умовах, виявили міжгрупову диференціацію і дискримінацію.

Г. Теджфел разом із Дж. Тернером (1986 р.) із позицій соціальної ідентичності пояснювали внутрішньогруповий фаворитизм і міжгрупову дискримінацію. Зокрема, вони стверджували, що приналежність до групи може підвищувати, а може понижувати нашу самооцінку. При цьому входження в «гарну» групу та ідентифікація з нею забезпечують людині позитивне уявлення про себе і, навпаки, ідентифікація з «поганою» групою здатна зробити людину «нікчемою» в її власних очах. Людина порівнює не тільки себе з іншими, але й свою групу з чужою, наприклад свою сім'ю з іншими сім'ями, свою націю з іншими націями. І якщо її група не гірша за інші, то це дає право кожному члену групи пишатися нею і самим собою. Однак при цьому індивід може не докладати ніяких зусиль для процвітання «своєї» групи, а лише «грітися в променях її слави» (Л. Орбан-Лембрик, 2006).

Об'єктивне порівняння своєї групи з чужою не завжди приводить до позитивної самооцінки. З точки зору теорії соціальної ідентичності люди досягають високої самооцінки, зберігають і піднімають її за допомогою міжгрупової дискримінації.

Наступний методологічний підхід до проблеми міжгрупових відносин пов'язаний з принципом діяльності (В. Агеєв, І. Сушков, В. Позняков). Науковці вважають, що згідно з **діяльнісним підходом** у центрі уваги знаходяться не міжгрупові процеси як такі чи їх детермінація суспільними відносинами, а внутрішнє відображення цих процесів, тобто когнітивна сфера, яка пов'язана з різними аспектами міжгрупової взаємодії. Вивчення діяльнісної природи когнітивних процесів, відповідальних за соціальні аспекти поведінки особистості, висувається як важливе теоретикометодологічне і дослідницьке завдання. Залежність міжгрупової поведінки від соціальної ідентичності — проміжна ланка в каузальному ланцюгу, що залежить від об'єктивних умов, що пов'язують соціальні групи. Об'єктивні умови, в яких існують групи, опосередковують розвиток когнітивних процесів, самий генезис соціальної ідентичності особистості. Вплив когнітивних процесів на міжгрупову поведінку є однією із суттєвих ланок у загальному ланцюгу причин і наслідків. Об'єктивні умови здійснюють

вплив на взаємодію між групами безпосередньо. Більше того, в ці об'єктивні умови включені ті сторони соціальної дійсності, які належать до відносин між групами. Об'єктивно існуючі відносини, взаємозалежність між групами визначають і актуальну міжгрупову взаємодію. У цьому випадку суттєвим є також зворотний вплив. Міжгрупова взаємодія, яка в більшості визначається когнітивними перемінними, впливає за механізмом зворотного зв'язку і на первинну детерміновану ланку — об'єктивно існуючі соціальні умови. Міжгрупові відносини, міжгрупова взаємодія створюють і трансформують соціальні структури вищого порядку. Саме такою у психологічному аспекті представляє автор модель впливу суб'єктивного чинника на об'єктивно існуючі умови.

Отже, соціально-психологічний аналіз міжгрупових відносин — це зосередженість на проблемі відносин, що виникають у ході взаємодії між групами, як внутрішній, психологічний категорії. Відмінність від когнітивної орієнтації полягає в тому, що принцип діяльності з даною контексті передбачає не тільки найтісніший зв'язок суб'єктивного відображення міжгрупових відносин із реальною діяльністю досліджуваних груп, але й детермінацію нею усіх когнітивних процесів, що супроводжують ці відносини. Природа міжгрупового сприймання полягає

в упорядкуванні індивідуальних когнітивних структур, у зв'язуванні їх в єдине ціле. При цьому йдеться не про просту суму сприймання чужої групи індивідами, а про нову якість, яка виникла у ході такого сприймання, про групове утворення (Є. Головаха, 1992).

Таким чином, *відносини між малими групами та їх вплив на внутрішньогрупові процеси* досліджувались в контексті різних теорій. Більшість дослідників виділяють такі міжгрупові відносини: *кооперація, конкуренція (змагання, суперництво), міжгруповий конфлікт та відношення незалежності*. Конкуренція і конфлікт пов'язані з тенденцією диференціації, а кооперація — з тенденцією інтеграції. У відносинах незалежності часто знаходяться групи, які не мають соціальних зв'язків між собою, в той час як їх наявність робить групи взаємозалежними в певних аспектах діяльності та стосунків. Група виступає своєрідним суб'єктом діяльності, оскільки є функціональною одиницею суспільного життя. Вона несе в собі структуру внутрішніх міжособистісних формальних і неформальних стосунків, які безпосередньо пов'язані з зовнішніми відносинами групи. Зовнішні відносини групи впливають на її внутрішні відносини (Л. Орбан-Лембрик, 2006).

В результаті аналізу підходів можна зробити висновок, що тривалий час зазначена проблематика не належала до числа популярних тем

у соціальній психології як вітчизняній, так і зарубіжній. Ситуація змінилась тоді, коли почала складатися критична оцінка стосовно традиційної соціальної психології. Переломним моментом у вивченні проблематики міжгрупових відносин вважаються 50-ті роки ХХ ст.

Особливості міжгрупового сприймання лежать у площині розуміння групи як цілого. Група як суб'єкт і об'єкт соціальної перцепції — це нова якість, нове групове утворення, яке має такі важливі *характеристики*:

— для групи-суб'єкта сприймання — це «цілісність», тобто ступінь збігу уявлень членів цієї групи про іншу групу;

— стосовно групи-об'єкта сприймання — це «уніфікованість», тобто ступінь поширення уявлень про іншу групу на окремих її членів.

Отже, цілісність і уніфікованість є специфічними структурними характеристиками міжгрупового сприймання. Стосовно динамічних його характеристик, то вони також відрізняються від динамічних характеристик міжособистісного сприймання. Перш за все міжгрупові соціальноперцептивні процеси наділені більшою стійкістю, консервативністю, ригідністю поза як їх суб'єктом є не одна особа, а група людей. Далі, формування таких процесів має не лише більш тривалий, але й більш складний характер, оскільки у формування включається

індивідуальний життєвий шлях кожного члена групи і досвід життєдіяльності групи в цілому. Нарешті, діапазон можливих варіантів, із точки зору яких сприймається інша група, значно вужчий у порівнянні з тим, що має місце у випадку міжособистісного сприймання. В. Агеєв (1990 р.) підкреслює, що образ іншої групи формується безпосередньо в залежності від ситуацій спільної міжгрупової діяльності.

У цілому, *специфіка міжгрупового сприймання* в порівнянні з міжособистісним полягає в наступному:

- в об'єднанні індивідуальних уявлень у таке ціле, котре якісно відмінне від елементів, які входять до його складу;

- у довгому, значно менш гнучкому процесі формування міжгрупового сприймання, яке, будучи сформованим, стає стійким до внутрішніх впливів;

- у схематизації та спрощенні можливо-го діапазону сторін сприймання й оцінки іншої групи.

Міжгрупове сприймання характеризується стереотипністю, більшим злиттям когнітивних (пізнавальних) та афективних (емоційних) компонентів, яскраво вираженою оцінною спрямованістю. Водночас воно відрізняється від міжособистісного пристрасністю. Самі міжгрупові уявлення дуже чутливі в тому, що стосується

їхньої істинності, точності й адекватності. Вказані характеристики і властивості міжгрупового сприймання в концентрованому вигляді виражені у міжгруповій дискримінації і внутрішньогруповому фаворитизмі.

Міжгрупове сприймання здійснюється на різних *рівнях*:

- сприймання групою свого власного члена;
- сприймання групою представника іншої групи;
- сприймання групою самої себе;
- сприймання групою в цілому іншої групи.

Сприймання соціальної групи має *специфічні риси*:

— соціальний об'єкт не є пасивним, нейтральним щодо суб'єкта сприймання. Той, кого сприймають, тією чи іншою мірою прагне викликати у суб'єкта позитивне уявлення про себе як учасника діяльності;

— сприймання супроводжується оцінюванням об'єкта сприймання, його інтерпретацією;

— у сприйманні соціальних об'єктів особливу роль відіграють не тільки пізнавальні, але й емоційні якості суб'єкта сприймання, рівень його розвитку;

— у понятті «розуміння» відбивається здатність групи як суб'єкта сприймання пізнати суттєве, істотне в об'єкті (іншій групі чи людині з іншої групи), розкрити його у зв'язках

і у відношеннях з іншими об'єктами (Л. Орбан-Лембрик, 2006).

Міжгрупові відносини на рівні *соціальної стратифікації* визначаються місцем кожної великої соціальної групи в системі суспільного життя. Поняття «соціальна стратифікація» відображає такі ієрархічно організовані структури соціальної нерівності, як статусні групи, що існують в будь-якому суспільстві.

Соціальна стратифікація означає процес, який безперервно триває у суспільстві і результат цього процесу. Вона є не лише методом виявлення верств даного суспільства, але й «портретом» цього суспільства. Простратифікувавши все населення країни за тими чи іншими критеріями, можна виділити страти (верстви), з яких це населення складається. Тому стратифікація — риса будь-якого суспільства: рабовласницького, феодального, капіталістичного, соціалістичного. Вона наявна в усіх державах, тому що певні верстви наявні в будь-якому суспільстві, у будь-якій країні. Вони були в минулому, є нині, залишаться в майбутньому.

Соціальна стратифікація забезпечує виокремлення впорядкованої сукупності соціальних верств, соціальних груп за певними суспільними критеріями.

Соціальна стратифікація — розподіл суспільства на соціальні прошарки в залежності від

різних ознак, головною з яких виступає ставлення до влади, професії, соціальний престиж, рівень культури, економічне становище (А. Коваленко, М. Корнєв, 2006).

Страта — це соціальна верства або клас, який має власний соціальний статус і своє місце в системі суспільного життя.

В результаті цього процесу верстви (страти), групи, класи виявляються нерівними між собою і групуються в ієрархічно розміщені страти з різним престижем, власністю та владою. Соціальна стратифікація означає не просто різне становище у суспільстві окремих індивідів, родин чи цілих країн, а саме нерівне їх становище.

В цілому можна сказати, що будь-яке суспільство ділиться на три страти: вищий, середній і нижчий. Кожна страта також ділиться на три великі соціальні групи (вищий, середній і нижчий шар). Основними критеріями такого поділу є *дохід, багатство, рівень життя, професійна діяльність людини, а також ставлення до влади*. В цілому соціальний добробут суспільства визначається по середньому класу: чим більша кількість людей в нього входить, тим більш стабільним є суспільство.

Для соціальної психології дослідження суспільної стратифікації є цікавою з точки зору аналізу відносин великих соціальних груп в межах всього суспільства. Безумовно, такі відносини

не лише існують, а й визначають поведінку кожного індивіда. Ігнорування приналежності суб'єктів взаємодії до певного соціального прошарку призводить до помилок дослідників міжгрупових та міжособистісних відносин, оскільки саме така приналежність і визначає якість цих відносин.

На рівні соціальної стратифікації виділяють три стратегії взаємодії між групами:

— *стратегія індивідуальної мобільності* — об'єднує всі дії індивідів, які прагнуть перейти з однієї страти в іншу. Якнайчастіше це індивіди, які переходять зі страти з низьким статусом до високостатусної страти. Однак може виникнути і зворотний рух (зміна соціальних статусів з високих на низькі). Слід зазначити, що в результаті різких соціальних змін і зміни соціального контролю (як відбувається за часів революцій), дана стратегія індивідуальної мобільності переростає в *стратегію масової мобільності*;

— *стратегія соціальної творчості* — на рівні соціальної групи відбувається переоцінка критеріїв порівняння на користь низькостатусної групи. Наприклад, група терористів може вважати доблестю непокору владі і проведення терористичних актів. У подібних ситуаціях підтримується розрив між цінностями суспільства і цінностями групи;

— *стратегія вибору аутгрупи* — прагнення членів групи (зазвичай низькостатусної) обрати

групу з ще більш низьким статусом для порівняння. Вибір аутгрупи зазвичай передбачає відсутність суттєвих підстав для порівняння. Як правило, вибирають таку групу, яка насправді не може бути приведена в якості порівняльної. При цій стратегії вибір забезпечує психологічну функцію підвищення статусу тих, хто здійснює вибір.

Узагальнюючи результати дослідження міжгрупових відносин, можна зробити наступні висновки:

1. Психологія міжгрупових відносин — напрям соціальної психології, що посідає провідне місце на сучасному етапі розвитку науки та має велике значення як для теорії, методології соціальної психології, так і для практики.

2. Основна функція міжгрупових відносин — збереження, стабілізація та розвиток груп як функціональних одиниць суспільного життя.

3. При взаємодії з іншими групами кожна група прагне до відносно стійкого стану шляхом збереження балансу тенденцій інтеграції та диференціації. Якщо у зовнішніх відносинах групи посилюються тенденції диференціації, то внутрішні відносини будуть характеризуватись посиленням тенденції інтеграції і навпаки.

4. Суперництво, співробітництво, відносини незалежності — основні стратегії взаємодії між соціальними групами. Домінуючою стратегією взаємодії слід вважати стратегію суперництва.

5. Процес управління групою також може бути досліджений з міжгрупових відносин. Коли мобільна та активна частина групи (мала група) визначає характер функціонування великої групи. Саме в цих міжгрупових відносинах особливого значення набуває особистість лідера, який впливає на домінуючий актив і через нього на всю групу.

7.2 (СОЦІАЛЬНА ІДЕНТИЧНІСТЬ І ПОРІВНЯННЯ

При вивченні міжгрупових відносин неможливо обійтись без понять *«ідентифікація»* та *«соціальна ідентичність»*. Вони тісно пов'язані між собою, але з наукової точки зору мають суттєву різницю. Загальний зміст поняття *«ідентифікація»* — це уподібнення чомусь.

З. Фройд вперше вводить цей термін і розглядає ідентифікацію як процес наслідування але безсвідомий, як процес самозахисту особистості та регулятора моральної сторони психіки особистості. Моральна поведінка формується через досвід, через привласнення поведінкових зразків та схем.

Дещо інше значення набуває поняття *«ідентичність»* в соціальній психології. Соціальна ідентичність — це найважливіша умова соціальної адаптації; саме вона забезпечує прийняття

соціальних ролей, які існують в соціумі, усвідомлення приналежності до певної соціальної групи за віком, етнічним та расовим ознакам, професії, релігійних та політичних переконань.

В рольову структуру Я-концепції особистості включається її приналежність до всіх соціальних груп, з якими вона себе ідентифікує. Вперше цю ідею обстоював в своїй теорії особистості У. Джеймс, а потім її розвивали Дж. Г. Мід, Ч. Кулі, Г. Блуммер та інші науковці. Вони вказують, що люди надають перевагу завищеним, а не заниженим самооцінці. Приналежність до певної групи, що є частиною нашої самосвідомості, може як підвищувати, так і занижувати нашу самооцінку. І, навпаки, ідентифікація з «поганою» групою здатна зробити людину «поганою» у її власному самосприйнятті. Але усвідомлення гарного і поганого, згідно з теорією *соціального порівняння* Л. Фестінгера, людина отримує саме в процесі **соціального порівняння**. В цій теорії основними принципами порівняння є тенденції індивіда порівнювати себе з такими як сам або тими, хто хоча б трохи краще та потреба в позитивній самооцінці, яка забезпечує мотиваційну базу для диференціації між групами. Саме з цих позицій Г. Теджфілу та Дж. Тернеру вдалось дати пояснення внутрішньогруповому фаворитизму та міжгруповій дискримінації. Ними була розроблена *концепція соціальної ідентичності*,

в якій основний акцент науковці зробили на прояві психологічних та групових процесів. Психологічні процеси (категоризації, соціального порівняння та збереження і укріплення позитивної Я-концепції) надають груповій поведінці свою унікальну форму, яка проявляється в деперсоналізації, етноцентризмі та відносній однаковості. А соціальні процеси, які пов'язані з боротьбою груп за розподіл влади, домінування, визначають зміст групової поведінки.

Соціальна ідентичність — усвідомлення індивідом своєї приналежності до конкретних соціальних груп разом з емоційною та ціннісною значимістю цього членства для самої особистості. Це поняття включає три компоненти:

— *когнітивний* — усвідомлення приналежності до групи;

— *ціннісний* — позитивна або негативна оцінка цього факту;

— *емоційний* — переживання факту приналежності та його оцінки: любов або ненависть (В. Поліщук, 2021).

Ідентичність має **три основні різновиди**:

1. **Психофізіологічна ідентичність** — єдність і спадкоємність фізіологічних та психічних процесів і властивостей організму, завдяки якій він відрізняє свої клітини від чужих. Це наочно проявляється в імунології (злагоджена дія систем організму, сильний імунітет).

2. *Соціальна ідентичність* — переживання і усвідомлення своєї приналежності до тих чи інших соціальних груп і спільнот. Співвіднесення з певними соціальними спільнотами перетворює людину з біологічного в соціального індивіда й особистість, дозволяє їй оцінювати свої соціальні зв'язки і приналежності в системі понять «ми» і «вони». Ця ідентичність поділяється на (деякі з видів):

— *амбівалентна* — суперечлива, нестійка ідентичність, характерна для особи з нечітко структурованою психікою й неадекватним сприйняттям довколишнього світу;

— *групова* — ототожнення себе з тією чи іншою спільністю або групою — професійною, за інтересами тощо;

— *етнічна* — співвіднесення себе з тією чи іншою етнічною спільнотою або якісними (етнокультурними) характеристиками, властивими для цієї спільноти. Ідентичність за етнічною ознакою якнайчастіше формується в процесі індивідуального самовизначення, а не як наслідок наявності певної національної якості. Так, наприклад, прізвище людини, яке має яскраво виражену етнічну ознаку, не визначає її ідентичність;

— *національна* — усвідомлення своєї належності до тієї чи іншої нації (політичної, нації-держави);

— *політико-громадянська* — усвідомлення себе громадянином конкретної держави, ангажованість індивіда у суспільні процеси (громадянська), належності чи прихильності до політичних структур суспільства (політична);

— *просторово-територіальна* — співвіднесення себе з конкретним місцем проживання (локальна), регіоном (регіональна), країною (геополітична), континентом (континентальна), з усім світом (ідентифікація себе як громадянина світу);

— *релігійна* — співвіднесення себе з тією чи іншою релігією й сповідання тієї чи іншої віри;

— *соціокультурна* — ангажованість у соціальні структури та соціальні відносини (соціальна), ідентифікація з певною системою культурних цінностей (культурна);

— *гендерна ідентичність* — найбільш стійкий тип ідентичності, хоча він може змінюватись під впливом певних біологічних причин та соціальних факторів. Прикладом можуть бути люди з нетрадиційною сексуальною орієнтацією. Сексуальна ідентичність наразі розглядається як складне явище, що вимагає ревізії цінностей та змістів. Цим пояснюється боротьба за встановлення норм та правил гендерної ідентичності у сучасному суспільстві. Цей тип ідентичності формується в ранньому дитинстві у відповідності з фізіологічним розвитком індивіда.

— *професійна ідентичність*. Процес професійного самовизначення — це не завжди короткочасний процес, який закінчується в юності шляхом вибору професії. Іноді людина розв'язує задачу професійного самовизначення протягом всього життя. Такий пролонгований процес може залежати як від зовнішніх причин (економічна криза, зміна місця проживання, стан здоров'я), так і від внутрішніх (внутрішньоособистісна криза, самоактуалізація, зміна професійних інтересів).

3. Особиста ідентичність чи самоідентичність — єдність і спадкоємність життєдіяльності, цілей, мотивів і смисложиттєвих установок особистості, яка усвідомлює себе суб'єктом діяльності. Вона виявляється передусім у його здатності підтримувати та продовжувати певну послідовність (наратив), історію власного «Я» (В. Євтух, 2012).

Ідентичність набувається людиною в ході індивідуального розвитку і є результатом психологічних процесів самоусвідомлення, соціалізації, ідентифікації, особистісної інтеграції тощо. У міру засвоєння індивідом соціокультурних зразків, норм, цінностей, прийняття і засвоєння різних ролей у взаємодіях з іншими людьми його самоідентифікації змінюються. Якщо людині не вдається своєчасно вирішити завдання з формування ідентичності, у неї формується

неадекватна ідентичність. Механізм ідентичності є необхідною умовою спадкоємності соціальної структури та культурної традиції.

Можлива втрата індивідом ідентичності, пов'язана або з віковими психологічними кризами, або зі швидкими змінами в соціокультурному середовищі. Втрата ідентичності проявляється в таких явищах, як: відчуження, деперсоналізація, аномія, маргіналізація, психічні патології, рольові конфлікти, девіантна поведінка тощо.

Основною психологічною умовою виникнення та існування групи є високий рівень співпадіння та подібності профілів цих компонентів у членів групи.

Основними елементами теорії соціальної ідентичності, що дозволяють описати та пояснити процес формування групи та особливості міжгрупових відносин, є поняття «соціальна категоризація», «соціальне порівняння», «Яконцепція», «соціальна структура», відношення «домінування — підкорення».

Соціальна категоризація — це когнітивний процес упорядкування та угруповання індивідом соціальних об'єктів та явищ шляхом їх розподілу на групи, що мають подібність за значимими для індивіда критеріями (П. Горностай, М. Слюсаревський та ін., 2018). В міжгрупових відносинах соціальна категоризація є окремим випадком класифікації індивідом оточуючої дійсності.

Наслідком цього процесу є соціальна ідентичність як результат самовизначення, набуття індивідом свого «соціального обличчя». Соціальна категоризація та самовизначення супроводжуються процесом соціального порівняння.

Соціальне порівняння — це процес співвіднесення якісних ознак соціальних груп однієї з іншою, результатом якого є встановлення відмінностей між ними, тобто міжгрупова диференціація (П. Горностай, М. Слюсаревський та ін., 2018). Різноманітні характеристики групи (статус, економічне становище, здібності тощо) набувають значимості в ціннісному співставленні з іншими групами. При цьому процес розрізнення відбувається за тими параметрами, які мають загальну соціальну цінність або є важливими для своєї групи, особливо за стереотипно позитивними ознаками для неї.

Таким чином, процес категоризації виділяє відмінні риси, а процес соціального порівняння і потреба в позитивній ідентичності забезпечують та здійснюють вибіркове виділення міжгрупових відмінностей на користь своєї групи.

Для виявлення умов, при яких індивідуальна поведінка людей розгортається за логікою міжгрупових відносин та перетворюється в уніфіковану поведінку представника групи, автори теорії застосували пояснювальний потенціал Я-концепції. **Я-концепцію** особистості як

сукупність Я-уявлень можна розташувати на континуумі: на одному полюсі — повністю індивідуально-особистісні характеристики, на іншому — соціальнокатегоріальні. У відповідності з цим будь-яка взаємодія індивідів також може розташовуватись на континуумі між двома полюсами: на одному — міжособистісна взаємодія, на іншому — міжгрупова взаємодія. Розташування взаємодії на цьому континуумі буде обумовлюватись ситуацією взаємодії та її відображенням в свідомості учасників. Коли ситуація взаємодії активізує в свідомості індивіда соціально-групові параметри Я-концепції, то він діє як член групи, коли індивідуально-особистісні, то взаємодія лишається на міжособистісному рівні.

Останнім елементом теорії соціальної ідентичності є концепція статусної соціальної структури груп і уявлення про можливу динаміку міжгрупових відносин в умовах **домінування-підкорення**. **Статусна структура групи** — це ієрархія статусних відносин реальних груп в соціумі (П. Горностай, М. Слюсаревський та ін., 2018). Ця ієрархія детермінує, як правило, конкуренцію груп за ресурси, права, владу. Індивіди психологічно пов'язані з соціальними структурами шляхом своїх самоідентифікацій як представників різних соціальних категорій. Ті групи, що займають в структурі домінантне, владне положення, прагнуть зберегти «статус-кво», встановити

свою систему цінностей та ідеологію. Членство в групах, що підкорюються, потенційно несе в собі можливість негативної соціальної ідентичності, особливо, якщо прийняті або нав'язані цінності є цінностями домінуючої групи. Для членів групи з низьким статусом існує два способи підтримання і збереження позитивної ідентичності в залежності від суб'єктивних систем переконань — соціальна мобільність та соціальна зміна.

Принцип соціальної мобільності включає в себе положення про те, що межі груп піддаються проникненню; індивіди можуть переходити з однієї групи в іншу.

Принцип соціальної зміни включає в себе положення про те, що межі між групами закриті; індивід не може перейти з однієї групи в іншу, а також своє становище він може змінити лише як член групи, якщо вся група в цілому змінить своє становище в системі міжгрупових відносин.

Підсумовуючи, можемо зробити наступні висновки:

1. Соціальна ідентичність забезпечує прийняття соціальних ролей, які існують в соціумі, усвідомлення приналежності до певної соціальної групи за віком, етнічним та расовим ознакам, професії, релігійних та політичних переконань.

2. Г. Теджфілом та Дж. Тернером була розроблена концепція соціальної ідентичності, в якій основний акцент було зроблено на прояві

психологічних та групових процесів. Науковцям вдалось дати пояснення внутрішньогруповому фаворитизму та міжгруповій дискримінації.

3. До основних елементів теорії соціальної ідентичності, що дозволяють описати та пояснити процес формування групи та особливості міжгрупових відносин, належать поняття «соціальна категоризація», «соціальне порівняння», «Я-концепція», «соціальна структура», відношення «домінування — підкорення».

4. В соціальні психології виділяють декілька типів соціальної ідентичності: професійну, етнічну, гендерну, релігійну, політичну тощо.

7.3 ПРОЦЕСИ МІЖГРУПОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

В соціально-психологічних явищах процеси диференціації та інтеграції виділяються багатьма науковцями. Не є виключенням також міжгрупові відносини.

Диференціація та інтеграція в міжгрупових відносинах є основними тенденціями, які визначають не лише самі ці відносини, а й умови існування соціальних груп. Ці дві тенденції лежать в основі формування відповідних їм типів стосунків:

— відносини, обумовлені процесами диференціації;

— відносини, обумовлені процесами інтеграції.

Дослідники відзначають, якщо в групі переважають тенденції диференціації, це призводить до відособленості групи від соціального життя (розриву соціальних зв'язків і неможливості надходження нової інформації), що призводить до її стагнації. Група, в якій домінують тенденції інтеграції, настільки відкрита до соціального життя, що не спроможна захищати свої інтереси. Така група існує недовго, оскільки інші групи здійснюють занадто великий вплив на її внутрішньогрупові процеси, що провокує втрату соціальної стійкості групи.

Поняттям «міжгрупова диференціація» позначаються соціальнопсихологічні процеси міжгрупового сприймання, порівняння, оцінки, що пов'язані з встановленням відмінностей між своєю групою та іншими групами (І. Данилюк, 2011).

Соціальні психологи, досліджуючи проблеми міжгрупових відносин, визначають цим поняттям такі процеси і явища, в яких проявляється тенденція до виділення власної групи в якості самостійної цілісності, що наділена специфічними властивостями.

Таким чином, терміном міжгрупова диференціація позначається, з одного боку, встановлення

відмінностей між своєю та іншою групою, а з іншого — диференціація психологічних ставлень до своєї та іншої груп. Зміст явища міжгрупової диференціації пов'язується з такими феноменами як міжгруповий конфлікт, зовнішньогрупова ворожість, внутрішньогруповий фаворитизм та інші.

Поняття міжгрупової диференціації є одним з центральних в теорії міжгрупових відносини Г. Теджфела та Дж. Тернера, де воно використовується у зв'язку з поняттями соціальної категоризації, ідентифікації, порівняння. Досліджуючи процеси міжгрупової диференціації, Б. Поршнєв розглядає психологічні процеси внутрішньогрупового уподібнення та зовнішньогрупового відособлення та відмінностей в якості універсальних механізмів формування психологічної спільності групи. Тенденцію до міжгрупової диференціації як одного з етапів процесу утворення колективу відмічає Л. Уманський (Л. Орбан-Лембрик, 2003).

Отже, **міжгрупова диференціація** — це, з одного боку, встановлення відмінностей між своєю групою, з іншого — диференціація психологічних відношень до своєї та іншої групи.

Поняття міжгрупової диференціації охоплює два специфічних соціально-психологічних процеси, які пов'язані з встановленням відмінностей між своєю та іншими групами:

— процес формування внутрішньогрупової переваги як емоційної прихильності своїй групі, що є необхідною умовою збереження психологічної єдності групи;

— процес міжгрупового співставлення та порівняння, що є необхідною умовою узгодженої спільної діяльності та міжгрупової взаємодії, яку б форму ця взаємодія не набувала.

Якщо диференціація визначається відмінностями та призводить до відособленості груп, то інтеграція включає в себе те спільне, що сприяє розвитку тенденції до об'єднання в певному аспекті. Інтеграція сприяє успішній реалізації функцій як своєї групи, так і ширшої спільності, в яку включені обидві взаємодіючі групи.

Міжгрупова інтеграція — це наявність між групами таких зв'язків та залежностей, які сприяють їх об'єднанню, взаємній співпраці, більш успішній реалізації функцій як своєї групи, так і більш широкої спільноти, в яку включені групи, що взаємодіють. Міжгрупову інтеграцію не слід розуміти як тенденцію до об'єднання та злиття представників різних соціальних груп в рамках більш широкої спільноти, як відмову від своєї групової приналежності та міжгрупового розрізнення (М. Зубаль, С. Зубаль, 2011).

Міжгрупова диференціація та міжгрупова інтеграція співіснують, їх динаміка визначає життєдіяльність соціальної групи. Переважання

якоїсь однієї тенденції може призвести до негативних соціально-психологічних результатів. Так, домінування тенденції інтеграції, при якій група настільки відкрита соціальному життю, що не здатна захищати свої інтереси, втрачає свою життєздатність, оскільки дозволяє іншим групам надмірно впливати на внутрішньогрупові процеси і, як наслідок, втрачає власну соціальну стійкість. В той же час переважання диференціації призводить до такої відособленості, відмежування групи від соціального життя, яка розриває соціальні зв'язки, блокує входження нової інформації та зупиняє розвиток групи, призводячи її до стагнації. Саме тому баланс інтеграції та диференціації виступає найважливішою умовою життєздатності та розвитку соціальної групи.

Досліджуючи явища інтегративного характеру, науковці (В. Агєєв, А. Сиродєєва), виділили три інтегративні міжгрупові феномени — *групова афіліація*, *групова відкритість*, *міжгрупова референтність*.

Групова афіліація означає такі відносини між групами, які передбачають, що одна з них є складовою частиною іншої. Для будь-якої групи властивим є прагнення бути складовою частиною та відчувати свою приналежність до більш широкої соціальної спільноти. Ця взаємодія груп різнопорядкового масштабу та обсягу — відносини по вертикалі, а рівнопорядкові групи взаємодіють

по горизонталі. В цьому випадку одна група є частиною іншої. Відношення між групами різнопорядкового масштабу не можуть бути рівноправними. Ці групи навіть не можна порівнювати, їх можна лише співвіднести між собою.

Оскільки велика соціальна група поглинає в себе малі, то останні функціонують за законами першої. Відповідно, для аналізу малої групи необхідно спочатку зрозуміти особливості великої соціальної групи частиною якої вона є. Загальна соціально-психологічна характеристика групи повинна починатись з виявлення її соціальної приналежності. Якщо ми беремо для порівняння дві соціальні групи, які різняться за своєю приналежністю до різних великих соціальних груп, нам треба перш за все визначити суттєву різницю між великими групами та на цих засадах давати порівняльну характеристику малим групам, які входять до їх складу.

Групова відкритість виявляється в прагненні отримати інформацію та вплив ззовні, внаслідок чого вона підпадає під різноманітний вплив та оцінки з боку інших груп. Рівень групової відкритості можна розглядати як своєрідний критерій оновлення групи та дотримання балансу процесів диференціації та інтеграції. Відкритість групи може бути пов'язана також із залученням нових членів або навіть зміною складу групи. Відкритість групи необхідна для того,

аби підтримувати її існування в соціальних умовах, що постійно змінюються, та забезпечувати повноцінне функціонування та розвиток. Всі процеси взаємодії групи з оточуючим соціумом здійснюються через групову відкритість. Рівень групової відкритості визначається благополуччям існування групи в соціумі. Чим вище рівень благополуччя, тим більш відкритою може бути група. За несприятливих умов відкрита група стає закритою. Закритість в цьому випадку є значимою з точки зору збереження групи як цілого та на певний час зберігає групу. Однак, якщо група закрита протягом тривалого часу, вона поступово втрачає свої позитивні адаптаційні функції та через стагнацію перероджується, перетворюючись з адаптивного соціального явища в дезадаптивне.

Міжгрупова референтність проявляється у звертанні до значимої зовнішньої групи, яка є носієм певних цінностей та норм, еталонної моделі. Міжгрупова референтність визначається ціннісними орієнтаціями групи, її соціальними настановленнями та провідними тенденціями розвитку. Якщо останні змінюються, змінюється і міжгрупова референтність.

Узагальнюючи, можемо зробити наступні висновки:

1. Дослідження співвідношення процесів міжгрупової диференціації та інтеграції в динаміці

внутрішньогрупових та міжгрупових відносин є актуальним та затребуваним.

2. Міжгрупова диференціація — це такий соціально-психологічний процес, завдяки якому члени групи сприймають, порівнюють, оцінюють і, як наслідок, встановлюють відмінності між своєю групою та іншими групами.

3. Міжгрупова інтеграція, на відміну від диференціації, включає в себе те спільне, що сприяє розвитку тенденції до об'єднання в певному аспекті. Цей процес не слід розуміти як тенденцію до об'єднання та злиття представників різних соціальних груп в рамках більш широкої спільноти, як відмову від своєї групової приналежності та міжгрупового розрізнення.

4. Завдяки сучасним дослідженням науковцям вдалось виділили три інтегративні міжгрупові феномени — групова афіліація, групова відкритість, міжгрупова референтність.

5. Міжгрупова диференціація та міжгрупова інтеграція співіснують, їх динаміка визначає життєдіяльність соціальної групи. Саме тому баланс інтеграції та диференціації виступає найважливішою умовою життєздатності та розвитку соціальної групи.

7.4 МІЖГРУПОВА ВОРОЖІСТЬ

Вивчення проблеми агресивної поведінки людини завжди вимагає чіткого розмежування таких понять як «агресія», «агресивність» та «агресивна поведінка». У сучасному тлумачно-му психологічному словнику **«агресія»** (від лат. *agressio* — напад) визначається як «індивідуальна чи колективна поведінка або дія, направлена на заподіяння фізичної чи психічної шкоди або навіть на знищення іншої людини чи групи», у свою чергу, **агресивна поведінка** виступає однією з форм реагування на різноманітні несприятливі у фізичному та психічному плані життєві ситуації (Б. Шапар, 2007). Готовність суб'єкта до агресивної поведінки розглядається як відносно стійка риса особистості — **агресивність** (Б. Шапар, 2007). Ці поняття є тісно пов'язаними, але не тотожними. Однозначно визначити внутрішню агресивну тенденцію кожної особистості неможливо, але можна оцінити ступінь та характер її зовнішніх проявів, тобто агресивної поведінки.

В межах мотиваційного підходу вирізняють дві основні концепції пояснення агресивної поведінки людини, яка призводить до виникнення міжгрупових конфліктів: біологізаторську та соціологізаторську.

Автор однієї з перших соціально-психологічних концепцій В. Мак-Дугалл прояв колективної

боротьби пояснював наявністю «інстинкту забіякуватості» (І. Данилюк, 2011). Згідно цього підходу агресивність не є реакцією на подразнення; в організмі людини, на думку автора, є певний імпульс, зумовлений його природою. Відповідно, накопичена агресивна енергія нестримно прагне вийти назовні.

Описуючи міжгрупову ворожість, З. Фройд, спирався на роботи Г. Лебона та В. Мак-Дугалла. В описі міжгрупових відносин і, насамперед, міжгрупової ворожості, З. Фройд стверджував, що ворожість між людьми неминуха, оскільки конфлікт інтересів вирішується виключно шляхом насильства. Людині властивий деструктивний потяг, який спочатку спрямований всередину (потяг до смерті — *Tanatos*), але потім він спрямовується на зовнішній світ, відповідно він є сприятливим для людини. Ворожість сприятлива і для залучених у неї груп оскільки створює почуття стабільності, спільності в цих групах.

Механізмом формування ворожості до «чужих» і прихильності до «своїх», як стверджує Фройд, є комплекс Едіпа, розгортання якого відбувається як в дитячому, так і у дорослому віці. Згідно з концепцією Фрейда, дитина відчуває до батька водночас і любов, і ненависть. Амбівалентність емоцій і почуттів раннього дитинства переноситься згодом і на соціальну взаємодію: любов до батька трансформується в ідентифікацію

з лідером групи та членами групи, які мають подібну ідентифікацію; ненависть і агресію переносять на аутгрупу. Отже, внутрішньогрупова згуртованість, з одного боку, та міжгрупова ворожість з іншого, стають так само взаємопов'язаними, не можливими одна без одної детермінантами міжгрупових відносин. Міжгрупова ворожість — це головний засіб підтримання згуртованості і стабільності групи (І. Данилюк, 2011).

Вчений брав за аксіому факт універсальності міжгрупової ворожості в будь-якій взаємодії груп основною функцією якої є підтримка згуртованості групи та її внутрішньої стабільності. В психоаналізі міжгрупова ворожість і агресивність розглядаються як способи вирішення внутрішньоособистісних конфліктів та фрустрації.

Теорію З. Фрейда про вродженість агресії людини підтримував і К. Лоренц, вважаючи, що агресія є проявом інстинкту самозбереження.

Вчений стверджував, що агресивність є результатом внутривидового відбору, а її витoki лежать у вродженому інстинкті боротьби за виживання. Тобто агресія людини не є набутою, а є модифікацією інстинкту збереження виду. Основуючись на Дослідження функцій агресивної поведінки тварин дали змогу К. Лоренцу провести аналогію між тим, що як у тварин агресія виступає засобом розподілення ссавців по життєвому простору, так і у людини агресія

виконує дві головні функції: захисту (самозахист, захист нащадків, родини) та виборювання свого місця в соціумі.

Представники соціологізаторської концепції (В. Холлічер, Е. Фромм та ін.) стверджують, що агресивність та ворожість є не вродженою, а суспільно навченою формою поведінки.

Отже, в межах цих концепцій бачимо протистояння двох діаметрально протилежних позицій: біологізаторська, яка зводить усе руйнівне в людині до тваринного до свідомого рівня та соціологізаторська, яка виводить деструктивність із соціального середовища.

У контексті біосоціального існування людини Е. Фром запропонував поєднати обидві концепції, наголошуючи на тому, що маючи біологічні корені, агресивність одночасно зазнає певної трансформації під впливом соціальних умов. Головну проблему психології індивіда він вбачає в специфіці його ставлення до світу, а не в задоволенні або фрустрації своїх інстинктивних потреб (Л. Орбан-Лембрик, 2003).

Т. Адорно показав, що вороже ставлення до представників інших етнічних груп пов'язане з певним набором психологічних якостей, властивих авторитарній особистості: установка на абсолютну повагу внутрішньогрупових авторитетів, надмірна стурбованість питаннями статусу і влади, відсутність толерантності до невизначеності,

схильність підкорятись людям, які наділені владними повноваженнями, нетерпимість до тих, хто знаходиться на більш низькому статусному рівні.

М. Шериф витоки міжгрупової ворожості вбачає в об'єктивному конфлікті цілей та інтересів різних груп, які виникають в ситуації конкурентної взаємодії членів цих груп. Експерименти М. Шерифа, проведені в середині 50-х рр. XX ст. в американському місті Робертс Кейве в літньому таборі для підлітків, дали змогу виокремити вплив ситуації на прояви людиною агресії стосовно інших людей, груп (M. Sherif, 1966).

У своєму експерименті дослідник поставив за мету довести, що вирішальну роль у виборі кооперативного чи конкурентного характеру міжгрупової взаємодії відіграють фактори ситуації безпосередньої взаємодії груп. Під час першого етапу експерименту він штучно створив ситуацію конкуренції, жорсткого суперництва між групами, а на наступній стадії експерименту засобами для зміни ситуації стали поставлені перед конкурентними групами спільні об'єднувальні цілі та створені спільні загрози, небезпеки та проблеми, що зумовило об'єктивну ситуацію взаємної залежності та зацікавленості.

Отримані результати досліджень М. Шерифа довели, що головною причиною виникнення міжгрупових конфліктів є спосіб взаємодії між групами (кооперація або конкуренція). Було

встановлено, що як інстинкти, так і принципи поведінки, засвоєні в родині, можуть відходити на задній план, якщо життєва ситуація зумовлює конкуренцію або кооперацію між групами.

Результати досліджень дали змогу М. Шерифу зробити висновок про те, що ворожість між групами тим більша, що значніша цінність, яка перебуває під загрозою, що суттєвіша мета, якої прагнуть конкурентні групи, і що серйозніша перешкода на шляху до її досягнення.

Завдяки дослідженням М. Шерифа започатковано принципово новий підхід у розумінні і дослідженні міжгрупових відносин, коли джерела міжгрупової ворожості або згуртованості шукають не в індивідуальних мотиваційних чинниках, а в характеристиках самої міжгрупової взаємодії.

Представники когнітивістського напрямку (Г. Таджфел, Дж. Тернер) заперечували прямолінійну залежність міжгрупової ворожості лише від зовнішніх чинників. Отримані результати досліджень довели, що аутгрупова ворожість можлива і без об'єктивного конфлікту інтересів.

Теорії групового рівня дозволяють пояснити різноманітні міжгрупові конфлікти: від взаємодії між нещодавно створеними робочими групами до відносин між групами, що існують протягом тривалого часу. Їх прихильники вважають, що міжгрупова ворожість пояснюється

не індивідуальними особливостями учасників групи, а процесами, що виникають ситуативно. При цьому *теорії реального конфлікту, відносної депривації, соціальної ідентичності та самокатегоризації* пропонують різні пояснення міжгрупової ворожості (В. Поліщук, 2021).

Згідно *теорії реального конфлікту*, міжгрупова ворожість виникає між групами, члени яких претендують на одні й ті самі обмежені ресурси та передбачають, що перемога однієї спільноти автоматично означає програш іншої. Негативне ставлення спрямовується на аутгрупу-суперника.

Теорія відносної депривації ґрунтується на концепції фрустраційної детермінації агресії. Одне з ключових понять у концепції Л. Берковіца — поняття «відносної депривації». У контексті міжгрупової взаємодії відносна депривація — це оцінка становища своєї групи як гіршого порівняно з іншими групами. Своїй групі приписуються менші можливості, приниження у правах, несправедливий соціальний статус тощо. Отже, у відповідності з теорією відносної депривації, міжгрупова ворожість — це результат несправедливого розподілу ресурсів у суспільстві. Об'єктом негативного відношення стає або привілейована група, або група, якій приписується відповідальність за несправедливий розподіл ресурсів. Проте відомо, що при зростанні добробуту, матеріального чи соціального статусу

змінюється і рівень домагань, відповідно до якого людина оцінює свої досягнення. Відносна депривація виникає при порівнянні, націленому вгору.

Згідно з *теорією соціальної ідентичності*, міжгрупова ворожість — це реакція на загрозу позитивної соціальної ідентичності. Її демонструють люди, яким здається, що група, з якою вони себе ідентифікують, отримує негативну оцінку з боку оточуючих. Об'єктом негативного відношення стає аутгрупа, яка загрожує позитивній оцінці інгрупи.

Незадовільну ситуацію індивід може вирішувати кількома шляхами:

1) за рахунок індивідуального виходу людини з низькостатусної групи та переходу у високостатусну, більш привабливу групу;

2) за рахунок «соціальної творчості»: «когнітивна» альтернатива, яка передбачає можливість зміни критеріїв для порівняння; вона призводить до перегляду незадовільних результатів порівняння;

3) зміна об'єкта для порівняння: члени низькостатусних верств населення часто шукають таку низькостатусну групу, порівняно з якою власна група видається у чомусь кращою.

Якщо жодна із зазначених стратегій з тих чи інших причин не може бути реалізована, виникає міжгрупове суперництво або конфліктність.

У відповідності з *теорією самокатегоризації*, міжгрупова ворожість виникає внаслідок соціальної категоризації. Її демонструють люди, які сприймають себе як членів групи і класифікують оточуючих за груповою ознакою. Негативне відношення спрямовується на спільноту, яка сприймається як аутгрупа.

Цікавим є факт, що прихильники різних теорій по-різному розцінюють неминучість міжгрупових конфліктів. В теорії реального конфлікту ворожість між групами-суперниками вважається неминучою. В той же час у трьох інших теоріях спеціально визначаються умови за яких відносна депривація, загроза ідентичності і самокатегоризація викликають ворожість до інших груп. Таким чином групові фактори є необхідними, але недостатніми для виникнення міжгрупових конфліктів.

Узагальнюючи, можемо стверджувати, що:

1. Вивчення міжгрупових конфліктів має значну соціальну актуальність, тому вони досить часто ставали предметом досліджень і всебічно описані в науковій літературі.

2. Прихильники теорій групового рівня вважають, що міжгрупова ворожість пояснюється не індивідуальними особливостями учасників групи, а процесами, що виникають ситуативно. При цьому теорії реального конфлікту, відносної депривації, соціальної ідентичності

та самокатегоризації пропонують різні пояснення міжгрупової ворожості.

В цілому, узагальнюючи результати дослідження міжгрупових відносин, можна зробити наступні висновки.

Збереження, стабілізація та розвиток груп як функціональних одиниць суспільного життя — це основна функція міжгрупових відносин.

При взаємодії з іншими групами кожна група прагне до відносно стійкого стану шляхом збереження балансу тенденцій диференціації та інтеграції. Якщо у міжгрупових відносинах посилюються тенденції диференціації, то міжгрупові відносини будуть характеризуватись посиленням тенденції інтеграції і навпаки.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Охарактеризуйте основні напрямки дослідження міжгрупових відносин.*

2. *Який взаємозв'язок існує між макро-, мезо- та макрорівнями міжгрупових відносин у суспільстві?*

3. *В чому полягає специфіка міжгрупового сприймання?*

4. *Що таке «соціальна стратифікація»? Чи може існувати суспільство без соціальної стратифікації? Чому?*

5. Охарактеризуйте стратегії взаємодії між групами на рівні соціальної стратифікації.

6. Наведіть приклади внутрішньогрупового фаворитизму та міжгрупової дискримінації у відносинах між групами.

7. Охарактеризуйте основні положення теорії соціальної ідентичності.

8. В чому полягає соціальний зміст тенденції інтеграції та диференціації при взаємодії групи з іншими суб'єктами?

9. Поясніть зв'язок між агресивною поведінкою особистості та міжгруповою ворожістю. Проілюструйте прикладом.

10. Охарактеризуйте явище міжгрупової ворожості з точки зору теорії реального конфлікту, відносної депривації, соціальної ідентичності та самокатегоризації.

ЛІТЕРАТУРА

1. Головаха Є. І. Структура групової діяльності: Соціально-психологічний аналіз / Є. І. Головаха. К., 1992.

2. Данилюк І. В. Детермінанти міжетнічних конфліктів: психологічні теорії. Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. 2011. Випуск 7. С. 85–96.

3. Євтух В. Б. // «Етнічність: енциклопедичний довідник», Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова, Центр етноглобалістики. К. : Фенікс, 2012. 396 с.

4. Зубаль М. В., Зубаль С. С. Соціальна психологія міжгрупових відносин. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології ім. Г. С. Костюка НАПН України. Проблеми сучасної психології. 2011. Випуск 14. С. 292–300.

5. Коваленко А. Б., Корнєв М. Н. Соціальна психологія : підручник. К., 2006. 400 с.

6. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія [Текст] : посібник. К. : Академвидав, 2003. 448 с.

7. Орбан-Лембрик Л. Е. Міжгрупові відносини: історія і сучасний погляд на проблему. Зб. наук. праць : філософія, соціологія, психологія. Івано-Франківськ : ВДВ ЦПІ, 2006. Вип. 11. 4.2. С. 3–18.

8. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с.

9. Соціальна психологія: навчальний посібник / В. М. Поліщук. Суми : Університетська книга (Україна), 2021. 271 с.

10. Шапар В. Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. Х. : Прапор, 2007. 640 с.

11. Sherif, Muzafer. Groups in harmony and tension / Sherif, Muzafer, and Sherif, Carolyn W. Harper & Brothers, 1953.

12. Sherif, M. The Psychology of social norms (1936). NY : Harper and Brothers (Harper Torchbook edition), 1966. 249 p.

13. H. Tajfel. Human groups and social categories / H. Tajfel. Cambridge, 1981. 369 p.

14. H. Tajfel. Social identity and intergroup relations / H. Tajfel. Cambridge and Paris, 1982. 546 p.

ГЛОСАРИЙ

Агресивна поведінка — одна з форм реагування на різноманітні несприятливі у фізичному та психічному плані життєві ситуації.

Агресивність (від *фр.* agressif — агресивний) — стійка риса особистості, що проявляється в готовності до агресивної поведінки.

Агресія (від *лат.* aggressio — напад) — індивідуальна чи колективна поведінка або дія, направлена на заподіяння фізичної чи психічної шкоди або навіть на знищення іншої людини чи групи.

Внутрішньогруповий фаворитизм (від *лат.* favor — прихильність) — це тенденція сприяти членам своєї групи на противагу інтересам іншої.

Міжгрупова ворожість — це вороже ставлення до чужих та позитивне ставлення до своїх членів групи.

Міжгрупова дискримінація (від *лат.* discriminatio — розділення, розрізнення) — це відмінності в оцінці своєї і чужої групи на користь своєї.

Міжгрупова диференціація — це такий соціально-психологічний процес, завдяки якому члени групи сприймають, порівнюють, оцінюють і, як

наслідок, встановлюють відмінності між своєю групою та іншими групами.

Міжгрупова інтеграція — це наявність між групами таких зв'язків та залежностей, які сприяють їх об'єднанню, взаємній співпраці, більш успішній реалізації функцій як своєї групи, так і більш широкої спільноти у яку включені групи, що взаємодіють.

Міжгрупова референтність — це прагнення досягти рівня значимої зовні групи, що виступає носієм певних цінностей і норм, еталонних форм поведінки.

Міжгрупові відносини — це сукупність соціально-психологічних явищ, які характеризують суб'єктивне відображення зв'язків між соціальними групами а також зумовлений ними спосіб взаємодії спільностей.

Особиста ідентичність чи самоідентичність — єдність і спадкоємність життєдіяльності, цілей, мотивів і смисложиттєвих установок особистості, яка усвідомлює себе суб'єктом діяльності.

Психофізіологічна ідентичність — єдність і спадкоємність фізіологічних та психічних процесів і властивостей організму, завдяки якій він відрізняє свої клітини від чужих.

Соціальна ідентичність — переживання і усвідомлення своєї приналежності до тих чи інших соціальних груп і спільнот.

Соціальна ідентичність — це усвідомлення індивідом своєї приналежності до конкретних

соціальних груп разом із емоційною та ціннісною значимістю цього членства для самої особистості.

Соціальна стратифікація — це розподіл суспільства на соціальні прошарки залежно від різних ознак, головною з яких виступає ставлення до влади, професії, соціальний престиж, рівень культури, економічне становище.

Страта — це соціальна верства або клас, який має власний соціальний статус і своє місце в системі суспільного життя.

Соціальне порівняння — це процес співвіднесення якісних ознак соціальних груп однієї з іншою результатом якого є встановлення відмінностей між ними, тобто міжгрупова диференціація.

Соціальна категоризація — це когнітивний процес упорядкування та угруповання індивідом соціальних об'єктів та явищ шляхом їх розподілу на групи, що мають подібність за значимими для індивіда критеріями.

Розділ 8

ПСИХОЛОГІЯ ВЕЛИКИХ ГРУП

Марія Кононець

8.1 ТИПОЛОГІЯ, СТРУКТУРА, ЗАГАЛЬНІ ОЗНАКИ І РІВНІ РОЗВИТКУ ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУП

Велика соціальна група — це кількісно необмежена, складно організована соціальна група, що формується на основі певних соціальних ознак (стать, вік, національність тощо).

Дослідження великих групових процесів описують різними термінами, такими як масові явища, колективна динаміка, масова поведінка тощо. Аналіз літератури з психології великих груп показує, що на даний час ця галузь досліджень не є дуже поширеною у загальному контексті соціально психологічних досліджень. Це може бути значною мірою пов'язане з практичними міркуваннями — зібрати велику групу

в одному місці в один і той же час, отримати контроль над змінними, що цікавлять дослідника, і зібрати дані може виявитися досить складним завданням. (Bourgeois M. J., Harton H. C., 2009).

Більше того, багато цікавих феноменів у великих групах, таких, наприклад, як випадки паніки на концертах Тревіса Скотта (2021 рік), Soolking (2019 рік), Instinct Killers (2014 рік), які призвели до загибелі фанатів, потрапляють у поле зору соціальних психологів тільки після того, як вони відбуваються, і відповідно можна спробувати пояснити ці трагедії лише постфактум. Однак, сьогодні, досягнення в науці про динамічні системи та техніки комп'ютерного моделювання відкривають багатообіцяючі можливості для створення та перевірки гіпотез про процеси які відбуваються у великих групах.

Загалом, дослідники, яких цікавлять групові процеси, набагато частіше перевіряють гіпотези у невеликих групах. Так, дослідники, які вивчають групову динаміку, зазвичай збирають відносно невелику кількість респондентів (зазвичай від трьох до дванадцяти) на декілька годин і просять їх виконати завдання, вирішити проблему або ухвалити рішення. Відповідно, багато з того, що відомо соціальній психології про соціальний вплив усередині груп, групову продуктивність, прийняття рішень, лідерство тощо,

засновані на таких короткострокових дослідженнях. (Bourgeois M. J., Harton H. C., 2009).

Однак, такі групи не є репрезентативними для визначення феноменів і процесів які відбуваються у великих групах в реальному світі. Це порушує питання: що відрізняє великі групи від малих і чим можуть відрізнятися групові процеси між ними? Перш ніж відповісти на такі питання, потрібно описати типологію великих груп, звернутися до ранньої історії психологічних підходів до великих груп і, нарешті, пояснити деякі сучасні теоретичні та емпіричні підходи до психології великих груп.

Типологія великих соціальних груп

Найпоширенішим є поділ великих груп на соціальні групи, які сформувалися у процесі історичного розвитку суспільства. Це, так звані, *етнічні* групи. Вони відіграють значну роль у системі суспільних відносин і характеризуються тривалістю і стійкістю. Щодо стихійно утворених спільнот, то вони є нестійкими і короткочасними, наприклад, натовп.

Описові моделі, що класифікують явища у великих соціальних групах відповідно до їхніх загальних характеристик, розширюють знання у даній галузі, систематизуючи попередні результати та пропонуючи напрямки для подальших досліджень.

Так, декілька авторів запропонували типології поведінки великих груп. В. Макдугал розділив великі групи на такі типи:

- *натовп*;
- *природні групи*, у тому числі *родинні та географічні групи*;
- *штучні групи*, які можуть бути *цільовими, традиційними чи змішаними*. (McDougall W., 2012)

М. М. Слюсаревський виділяє наступні типи груп:

За характером зв'язку всередині групи розрізняють:

- *соціальні верстви (страти), етноси, релігійні конфесії*, що утворилися на основі об'єктивних соціальних зв'язків. Належність людей до цих груп не зумовлюється їхньою волею, свідомістю, а є наслідком дії об'єктивних чинників;

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

За тривалістю існування виокремлюють *сталі* великі соціальні групи (нації, соціальні верстви (страти), релігійні конфесії, професійні групи) і *тимчасові* (мітинги, натовп). (Слюсаревський М. М., 2018)

За характером організованості великі соціальні групи поділяють на *стихийні* (натовп, публіка), і *організовані* (асоціації, партії).

Також, виокремлюють умовні (статеві-вікові, професійні) і *реальні* великі групи. Важливою ознакою є контактність і взаємодія. Так, до реальних великих груп з тісними контактами відносять передусім мітинги і збори.

Великі групи можуть бути *відкритими* і *закритими*. Членство в останніх визначається внутрішніми законами груп.

Типологія Н. Смерзера використовує цілі групи, щоб розділити їх на групи руху в яких орієнтовані: на цінності, на норми, а також групи в яких відбуваються ворожі спалахи, божевілля та паніка. (Smelser N. J., 2011)

Структура великих соціальних груп

Структура великих соціальних груп складається з низки елементів: *психічних властивостей, психічних процесів і психічних станів*, але особливу увагу звертають на: *психічний склад* як стале утворення (соціальний або національний характер), та специфічні регулятори соціальної поведінки (звичаї, традиції); *емоційну сферу*, як на динамічне утворення (потреби, інтереси, настрої). (Соціальна психологія : навч. посібн., 2019)

Психічний склад групи може не відповідати психічному складу індивідів, які до неї належать, оскільки на формування психології групи впливає колективний досвід, а міра його засвоєння, у кожного члена групи є несхожою через

індивідуальні психологічні особливості. Тому психологічні характеристики групи виражають типові риси, що є притаманними більшості індивідів даної спільноти.

Загальні ознаки великих соціальних груп

Великі соціальні групи завжди мають загальні ознаки:

1. *Мова*, якщо це стосується етнічних груп, або жаргон, який існує у середовищі професійних, вікових, статевих груп.

2. *Спосіб життя великої соціальної групи* — сукупність стійких типових форм життєдіяльності людей у цій групі. Спосіб життя виявляється в матеріальному та духовному виробництві, сімейно-побутовій сфері життя. Як прояви це можуть бути особливі форми спілкування, інтереси, цінності.

3. *Звичай, традиції, мораль, культура*. Під дією цих специфічних регуляторів соціальної поведінки знаходиться кожна велика соціальна група.

Одним з основних видів великих груп є соціальні класи. Це великі соціальні спільноти людей, які відрізняються місцем в історично зумовленій системі суспільного виробництва, відношенням до засобів виробництва, роллю в суспільній організації праці, а отже способами одержання і розмірами суспільного багатства (наприклад, середній робітничий клас, олігархи тощо).

Соціально-психологічні ознаки *соціальних класів*.

- соціальний статус, який визначає місце в соціальній ієрархії;
- певний спосіб життя, його якість та стиль;
- шкала цінностей, соціальні почуття, система класових потреб та інтересів;
- традиції, установки, картини світу, стереотипи, звички, особливості спілкування;
- соціальна етика, жаргон.

У якості ще одного з основних видів великих груп, соціальні психологи розглядають **етнічні групи**.

Етнічна група являє собою групу людей, які поділяють схожу культуру (переконання, цінності та поведінку), мову, релігію, походження або іншу характеристику, яка часто передається від одного покоління до наступного.

Вони можуть походити з однієї країни або жити разом в одній місцевості.

Рівні розвитку великих груп

У соціальній психології виділяють три рівня розвитку великих соціальних груп:

Перший (найнижчий) — *типологічний рівень*.

Він характеризується тим, що члени групи об'єктивно подібні між собою за певними ознаками. Ці ознаки можуть мати суттєве значення в регуляції їхньої індивідуальної поведінки, але

не стають підставою для створення психологічної спільноти.

Другий — *рівень ідентифікації*.

Цей рівень характеризується тим, що члени соціальної групи усвідомлюють свою приналежність до даної спільноти і ідентифікують себе з її членами.

Третій — *рівень солідарності або інтегрованості*.

На цьому рівні члени групи усвідомлюють спільність своїх інтересів і готові до спільних дій заради колективних цілей.

8.2 ПСИХОЛОГІЧНІ ЯВИЩА У ВЕЛИКИХ СОЦІАЛЬНИХ ГРУПАХ

У великих соціальних групах мають прояв багато психологічних явищ, зокрема: *колективні уявлення, соціальне мислення, громадська думка, суспільний груповий настрій, групові потреби, ідеали та інтереси соціальних груп, групова мотивація, колективна діяльність, групова свідомість, групова поведінка, колективні рухи (чудернацтва та мода, соціальні рухи, чутки та масова істерія, паніка)*.

Колективні уявлення — духовна єдність суспільства, яка не є простою сумою індивідуальних свідомостей, існує незалежно від них у вигляді соціальних факторів (звичаїв, моралі, права, традицій, знань). Даний термін запропонував

французький соціолог Еміль Дюркгейм для позначення особливої соціальної реальності — «спільної свідомості», що складається з сукупності вірувань, почуттів, знань, поглядів, ідеалів, моральних і правових норм, які є спільними для членів соціальної групи, мають стійкий характер і становлять основу всіх суспільних зв'язків. Вони мають загальне значення й ніби «нав'язуються» індивіду, навіть якщо він цього не усвідомлює. (Соціологія короткий енциклопедичний словник, 2020)

Соціальне мислення — мислення, орієнтоване на пізнання соціальної реальності: людей, соціальних груп, їхніх взаємовідносин. Соціальне мислення допомагає усвідомлювати і орієнтуватися у процесах які відбуваються у суспільстві, незалежно від того, чи ми співіснуємо, активно взаємодіємо чи з'ясовуємо, що відбувається на відстані (наприклад, ЗМІ, література тощо). Цікаво, що використання евристики доступності підкреслює основний принцип соціального мислення: люди доволі повільно роблять власні умовиводи із загальної істини, але вони напрочуд швидко роблять умовиводи щодо загальної істини з яскравих прикладів. (Myers D. G., Spencer S. J., Jordan C. H., 2018)

Громадська думка — форма масової свідомості, в якій виявляється відношення (приховане або явне) різних груп людей до подій і процесів

реального життя, що зачіпають їхні інтереси й потреби. Громадська думка є широковідомим публічним судженням, що оцінює важливі для спільноти події. За допомогою громадської думки висловлюють оцінки, формують і регулюють суспільні норми поведінки, спонукають до певних дій. Майже всі дослідники громадської думки, незалежно від того, як вони її визначають, погоджуються з тим, що для того, щоб явище вважалось громадською думкою, мають бути виконані принаймні чотири умови:

- 1) має бути проблема;
 - 2) має бути значна кількість осіб, які висловлюють думки щодо даного питання чи проблеми;
 - 3) принаймні деякі з цих думок повинні відображати якийсь консенсус;
 - 4) цей консенсус повинен прямо чи опосередковано здійснювати вплив на певну групу.
- (Bhandari M. P., 2019)

Суспільний груповий настрій — це загальний емоційний стан, який панує в групі й створює в ній емоційну атмосферу. Саме суспільні групові настрої є яскравим відображенням того, як члени великої соціальної групи оцінюють психічні явища і процеси, які відбуваються у суспільстві. На формування суспільних настроїв впливає вся система соціальних відносин, зокрема здійснюють вплив ідеологічні, політичні, економічні, гендерні особливості тієї чи іншої

великої групи. Суспільні групові настрої мають більш високий ступень соціальної обумовленості, порівняно з настроєм окремої особистості, оскільки соціальні фактори, до яких відносять, зокрема, матеріальний рівень життя людей, виробничі і особисті відносини між членами тієї чи іншої спільноти, превалюють перед фізичними факторами індивіда. Суспільний настрій постійно існує у великих групах, але він не є сумою настроїв окремих особистостей — членів групи, він має здатність до багаторазового збільшення їхньої енергії. Також слід зазначити, що чим більшою є соціальна група, тим більш яскравий прояв має даний феномен. (Соціальна психологія: навч. посібн., 2019)

Групові потреби — це потреби, які можна задовольнити тільки спільними зусиллями певної групи людей. Для реалізації групової потреби обов'язковим є прийняття спільного рішення. Особливий інтерес для психології соціальних груп представляє розподіл *групових потреб* на два види:

- потреби групи як конкретної системи, що потребує певних умов для свого функціонування;
- потреби більшості людей даної групи (типові потреби), що виникають через необхідність функціонування групи і спільність соціального середовища.

Для психології великих груп в період суспільно-історичного розвитку важливими є:

- дія закону розвитку потреб;
- співвідношення індивідуальних і колективних потреб;
- розвиток вищої за своєю природою соціально-психологічної потреби — потреби в праці;
- розвиток пізнавальних і естетичних потреб;
- потреба в спілкуванні.

В цілому ступінь задоволення потреб великих соціальних груп виявляється в коефіцієнті їхньої життестійкості. Цей коефіцієнт визначають, враховуючи такі показники як середня тривалість життя, дитяча смертність, поширення генетичних захворювань, якість продуктів, концентрація підприємств важкої промисловості на одиницю території, відсоток бюджетних витрат на соціальні й економічні програми тощо.

Групові ідеали виступають вищою формою спонукання соціальної діяльності. Ідеал в соціально-психологічному плані — це образне віддзеркалення якогось реального чи нереального явища. Це зразок, вищий ступінь прагнень особистості або соціальної спільноти. Ідеали соціально детерміновані певним рівнем розвитку продуктивних сил і характером групових й особистісних відносин. До того ж, ідеали відображають історичні прагнення спільнот (націй, страт тощо)

на кожному етапі розвитку, тому вони можуть бути реальними і нереальними.

Інтереси соціальних груп — це соціально-психологічне явище, яке відіграє вирішальну роль в інституціоналізації суспільства. Кожен соціальний інститут відповідає інтересам конкретної соціальної групи і слугує задоволенню її потреб. Саме цим визначаються відносини між соціальними групами. Інтереси одних соціальних груп не завжди узгоджуються з інтересами інших. Інтереси соціальних груп відображають як потреби суспільства в цілому, так і потреби окремих соціальних груп. Розрізняють: економічні, політичні, духовні інтереси. У різних суспільно-історичних умовах по-різному співвідносяться інтереси суспільства, окремих великих груп (націй, страт тощо), малих груп і окремих особистостей. Але в усіх цих суб'єктів інтерес виступає як стимул діяльності, як детермінанта поведінки людей. У процесі суспільного розвитку інтереси, так само як і потреби, розвиваються. Особливо яскраво це проявляється в періоди різких соціально-економічних і політичних перетворень.

Групову мотивацію складають групові потреби, інтереси, цінності, які є прийнятними для членів даної соціальної групи, оскільки вони стимулюють й мотивують діяльність і поведінку людей, визначаючи спрямованість як особистості, так і групи.

Колективна діяльність великих соціальних груп має певну специфіку, а саме її цілі, структура, форми і суб'єкти. За своїм соціальним призначенням розрізняють: професійну діяльність; суспільну діяльність; соціальні рухи.

Групова свідомість — суб'єктивне відображення групою значущих подій та явищ навколишньої дійсності, що виявляється в їх усвідомленні та осмисленні групою. Свідомість існує в суспільстві не тільки в її індивідуальних, але й в надіндивідуальних формах. Хоча групова свідомість реалізується лише в масі індивідуальних свідомостей, вона не збігається з кожною індивідуальною свідомістю і не зводиться до них.

Групову свідомість можна характеризувати у двох аспектах:

1) в аспекті її змістів (погляди, уявлення, переконання, цінності, цілі, традиції, звичаї, що є усталеними для групи або перебувають у центрі уваги групи в даний час);

2) з погляду менталітету (світоглядні орієнтири, поширений стиль мислення, усталений спосіб вибудовування причинно-наслідкових зв'язків для інтерпретування подій навколишньої дійсності). (Слюсаревський М. М., 2018)

Завдяки наявності у людей групової свідомості й закріплення у ній стійких образів лише таких ідей, які виявляються перспективними в практичному сенсі, суспільство функціонує

як цілісний організм. Закріплені у груповій свідомості ідеї є як відображенням, так і реорганізацією дійсності, що, відповідно, призводить до практичного пристосування людини до світу за рахунок появи нових форм соціального зв'язку і соціальних норм.

Серед форм групової свідомості можна виділити наступні види: економічну; політичну; правову; моральну; естетичну; релігійну; наукову; філософську.

У всіх формах групової свідомості відбувається об'єднання кожної окремої людини з деякою спільнотою або з усім суспільством в цілому, при чому будується таке об'єднання на підґрунті загального вирішення специфічних питань організації буття, устрою соціальних інституцій, організації процесу пізнання. Відповідно, форми групової свідомості завжди є тісно пов'язаними з типом суспільних відносин.

Групова поведінка — властивість групи, прояв якої виникає несподівано і не є простою сумою окремих поведінкових актів індивідів у групі. Якщо б індивіди діяли незалежно, група не була б активною. У даній сфері велику роль відіграє специфічний набір соціальних ролей, які опанували члени групи, а також їхні поведінкові стереотипи, навички, уміння і звичаї.

Зв'язок між груповою психікою і груповою поведінкою найістотніше проявляється

в мотиваційній сфері. З одного боку, чималу спонукальну силу мають усвідомлювані мотиви і цілі групової діяльності, зумовлені цінностями й нормами групи. З іншого — колосальний мотиваційний потенціал міститься в груповому не-свідомому. Реальна поведінка є складним сумарним результатом впливу цих структур, а також ситуаційно зумовлених чинників. У соціальній психології прийнято здебільшого аналізувати групову поведінку як поведінку малих або середніх (так званих інтерактивних) груп у ситуації вирішення групового завдання. Вивчаються чинники, що впливають на продуктивність групової діяльності, та закономірності ухвалення рішень групою. Очевидно, проте, що й великі групи постійно опиняються перед потребою вирішення групових завдань, зокрема ухвалення групового рішення (наприклад, у ситуації політичних виборів). Це свідчить про необхідність подальших соціально-психологічних досліджень, які дали б змогу визначити найбільш фундаментальні (спільні і для малих, і для великих груп) закономірності групової поведінки. (Слюсаревський М. М., 2018)

Ступінь згуртованості людей в соціальних групах, єдність їх позиції являє собою величину, зворотнопропорційну кількості соціальних відхилень у групі. Якщо ступінь єдності (інтегрованості) соціальної групи (класу, суспільства)

зростає, то падає кількість відхилень у груповій поведінці членів цієї групи, і, навпаки, зростання числа відхилень у груповій поведінці — показник ослаблення інтегрованості соціальних груп.

Колективні рухи виникають, коли великі групи людей зазнають однакового впливу, навіть якщо люди фізично не знаходяться разом. Так, певні чудернацтва і мода — це колективні рухи, в яких люди не мають групової ідентичності. Чутки та масова істерія викликають тимчасову групову ідентичність, а соціальні рухи зазвичай призводять до більш стійкої групової ідентичності.

Чудернацтва — це дуже швидкі, але недовговічні зміни у поведінці великої групи людей. Наприклад, нашестя покемонів у 2016 році, коли мільйони людей буквально збожеволіли через гру під назвою Pokémon. Але вже у 2017 році про цю гру забули. Коли ж чудернацтва відносяться до стилів одягу, їх називають модою. Одним з потенційних факторів популярності чудернацтв є дефіцит. Чи то мова йде про рідкісні цибулини тюльпанів, чи то про найновішу іграшку, люди хочуть те, що не можуть легко отримати. Роберт Чалдині, соціальний психолог, експерт із соціального впливу, протягом кількох років працював під прикриттям як стажист з продажу, щоб дослідити тактику поступливості, яку використовують продавці та маркетологи.

За словами Чалдині, виробники іграшок на-вмисно скорочують виробництво популярних іграшок, щоб збільшити їх попит. (Чалдині Р., 2019)

Чутки та масова істерія. Чутки — це специфічний вид міжособистісної комунікації в умовах дефіциту інформації про значущий об'єкт, в процесі якої сюжет, що віддзеркалює певною мірою реальні або вигадані події, стає надбанням великої групи. Чутки сприяють *масовій істерії* — спонтанному спалаху нетипових думок, почуттів чи дій у групі, включаючи психогенні захворювання, звичайні галюцинації та дивні дії.

Паніка. Паніка — це психічний стан, що виникає при реальній або уявній небезпеці й охоплює людей, які знаходяться в умовах поведінкової невизначеності в підвищеному емоційному збудженні від некерованого почуття страху.

Соціальні рухи. Соціальні рухи, зазвичай, навмисні, організовані, і часто формуються з метою зміни соціальних систем. Реформістські рухи, революції та утопічні групи — все це типи соціальних рухів. Норми, що регулюють поведінку членів соціальних рухів, часто розробляються для протидії нормам ширшої соціальної системи, які вважаються недоречними. (Bourgeois M. J., Harton H. C., 2009).

Щодо дослідження етнічних груп, то тут можна виділити наступні психологічні явища:

ментальність, національних характер і національну свідомість.

Ментальність — своєрідний стан, рівень розвитку, спрямованості індивідуальної та групової свідомості, здатність до засвоєння норм, принципів, життєвих орієнтацій, суспільних цінностей, особливості адаптації до навколишнього середовища, впливу на нього, відтворення сукупного досвіду попередніх поколінь.

Національний характер — своєрідне, специфічне поєднання типових рис у конкретних історичних та соціально-економічних умовах буття нації; уявлення народу про себе, сукупність стійких, основних для національної спільності особливостей сприйняття навколишнього світу та форм реакцій на нього. Національний характер породжує два феномени, з якими ми постійно зустрічаємось у своєму повсякденному житті. Мова іде про *етнічний стереотип* та *етноцентризм*.

Етнічний стереотип — це образ, уявлення людини про певний об'єкт.

Кожна нація по-своєму сприймає, наприклад, представників іншої нації (особливо це залежить від того, чи були взаємини двох народів дружніми або ворожими), або специфічні предмети свого побуту.

Етноцентризм — психологічна схильність сприймати всі життєві події з позицій своєї етнічної групи, вважаючи її еталоном. Загалом, це

тенденція оцінювати іншу культуру за мірками своєї культури. Наслідком етноцентризму, зазвичай, є формування уявлення у тому, що власна культура вище й краще культури за інші.

Національна самосвідомість — це усвідомлення особистістю сукупності національних зв'язків окремої людини та свого ставлення до них. У структурі національної самосвідомості присутні такі елементи, як національна ідентифікація, уявлення про типові риси власної спільноти, про її властивості, про спільне історичне минуле народу. У сучасному світі вкрай важливим завданням суспільства є – стежити за тим, щоб не виникали несприятливі соціальні ситуації, здатні викликати гіперболізацію національної самосвідомості окремих великих соціальних груп, що може призвести до деструктивних наслідків.

8.3 ПСИХОЛОГІЯ НАТОВПУ

Управління натовпом це не просто математичні розрахунки його щільності або фізичні особливості його руху. Зазначені речі важливі, але вони є лише частиною інформації для розуміння натовпу. Те, як натовп підтримує зв'язок, як реагує на певні речі та як взаємодіє — все це є важливими моментами у даному питанні. Ігнорування цієї частини розуміння натовпу може

призвести до невдач, а в деяких випадках і до трагічних наслідків.

Натовп — безструктурне скупчення людей, які позбавлені чітко усвідомлених спільних цілей, але взаємно пов'язані подібністю емоційного стану і спільним об'єктом уваги.

Термін «натовп» увійшов в соціальну психологію наприкінці ХІХ століття. Саме у цей час особливу увагу дослідників привернули масові рухи — революції, протестні виступи економічного, соціального і політичного характеру, що охопили ряд європейських країн. Найпоширенішими вони були у Франції, і саме в цій країні виникли перші наукові концепції, центральне місце в яких займав аналіз поведінки великих груп людей — «мас» і «натовпу».

Сучасна наука про натовп зазвичай посиляється на сильний вплив «натовпу» на особистість, який, переважає над її власним сприйняттям. Треба зазначити, що цей дещо песимістичний погляд на скупчення людей багато в чому пов'язаний з першими дебатами на цю тему між провідними дослідниками даного питання — Сципіоном Сигеле та Габріелем Тардом, чії дискусії були зосереджені на визначенні відповідальності (зокрема кримінальної відповідальності) за злочини, які здійснювали великі натовпи.

Французький дослідник Габріель Тард поклав в основу своєї концепції розробку механізму

наслідування. Саме цим механізмом він пояснював людські взаємовідносини. Г. Тард вважав, що розмір натовпу впливає на рівень раціональності людей які в ньому перебувають — чим численнішим є натовп, тим нижчим є рівень раціональності. До того ж, на думку Г. Тарда натовп не можна критикувати, та й звертатися до натовпу із закликами до раціональної розумної поведінки — безглуздо. Г. Тард вважав, що великий натовп, з кого б він не складався — з професорів чи з кочегарів, перш за все, втрачає здатність володіти собою, бо він не мислить, а відчуває, а емоції є однаковими і у професорів, і у кочегарів. Таким чином, натовп перетворює людину в автомат, ослаблюючи або знищуючи її індивідуальність. Теорія наслідування наголошує на швидко і некритично засвоєваних емоціях, тобто на високій навіюваності натовпу. На думку Г. Тарда, завдання науки полягає у вивченні законів наслідування, завдяки яким суспільство, з одного боку, підтримує своє існування, з іншого, розвивається завдяки виникненню і розповсюдженню винаходів у різних галузях життя людства. (Tarde G., 2017)

Італійський соціолог Сципйон Сигеле, в своїх наукових пошуках, намагався вирішити важливе питання — визначення міри відповідальності людини за злочин, який вона скоїла, будучи частиною натовпу. Він торкнувся дуже серйозного

питання — колективної відповідальності. Таким чином, С. Сигеле звертає увагу на роль соціальної ситуації у регуляції поведінки людини і за поведінку людини у натовпі, і, при цьому, вважає відповідальним не натовп, а безпосередньо індивіда, який здійснює злочин.

Звичайно, засобом виявлення міри відповідальності правопорушника у натовпі, на думку С. Сигеле є його вразливість до навіювання. Так, вчений виділяє наступні причини злочинів натовпу:

- піддатність членів натовпу навіюванню;
- вплив чисельності людей у натовпі, в результаті чого збільшується інтенсивність негативних емоцій, чисельність дає людям відчуття їх раптової і незвичайної могутності й забезпечує анонімність злочину;
- моральне сп'яніння, яке є результатом перемоги інстинктів над силою волі;
- пробудження інстинктів вбивства;
- специфічний склад натовпу. Це можуть бути психічно хворі люди, авантюристи, бандити, люди з поганою репутацією, та люди які знаходяться у стані сп'яніння. (Sighele S., 2018)

Автором найбільш відомої концепції натовпу вважають Гюстава Лебона. На його думку «натовп» — це велика група людей, що зібралися в одному місці, яких надихають спільні почуття і які готові слідувати куди завгодно за своїм

лідером. Справитися з натовпом не під силу жодній раціональній силі. Хід думок кожної людини у натовпі спрямований відповідно до його загального настрою, тому, через зараження ним, людина у натовпі втрачає своє індивідуальне мислення і перетворюється з простої людини в «людину натовпу». А коли індивід втрачає почуття реальності, він виявляється схильним до впливу лідера значно сильніше, ніж у звичайних умовах. Причому чим довше людина знаходиться у натовпі, тим більше вона втрачає себе і підпадає під вплив натовпу й лідера, а почуття реальності у неї слабшає. Таким чином, у роботах Г. Лебона зазначено, що, стаючи членом натовпу, людина буквально спускається сходами цивілізованої поведінки і дозволяє своєму примітивному емоційному стану взяти гору.

Люди загалом, і кожна людина окремо, навіть не відчуючи на собі психічного тиску з боку інших, а тільки сприймаючи їхню поведінку, заражаються, підкоряються й наслідують її. Зрозуміло, можливі вияви непокори, але індивід, зазвичай, раціоналізує їх, оскільки без такого роз'яснення «непокори», неминуче виникає внутрішній неспокій, який часто доповнюється побоюваннями щодо можливої низької оцінки своєї особистості іншими.

У масових формах поведінки велику роль відіграють неусвідомлені процеси. На основі

емоційного збудження виникають стихійні дії, що пов'язані з будь-якими вражаючими подіями, які зачіпають головні цінності людей. Коли відбувається об'єднання обурених з певного приводу індивідів і малих груп у досить велику групу, різко зростає ймовірність прояву стихійної поведінки, яка зазвичай спрямована на вираження почуттів, оцінок і думок або на зміну ситуації через дію. Часто суб'єктом такої стихійної поведінки виявляється натовп, учасниками якого зазвичай стають:

- публіка, під якою розуміють велику групу людей, що часто утворюється без будь-якої організації, але обов'язково у ситуації, яка зачіпає спільні інтереси і допускає раціональне обговорення;
- контактна, зовні неорганізована спільнота, що діє вкрай емоційно і одностайно;
- сукупність індивідів, що складають численну аморфну групу і не мають в своїй більшості прямих контактів між собою, але пов'язані загальним більш-менш постійним інтересом (масові захоплення, масова істерія, масові міграції, масове патріотичне або псевдопатріотичне самозабуття). (Лебон Г., 2021).

З. Фройд також розробляв концепцію психології мас, виділяючи при цьому значну роль навіювання, наслідування, підпорядкування лідеру (вождю) та неусвідомленим колективним

уявленням. Основою для інтерпретації аналізу взаємин лідера з масою, слугували психологічні механізми які відбуваються у родині. З. Фрейд розглядав соціальну групу як сукупність індивідів, які заміняють свій ідеал «Я» масовим ідеалом, і цей масовий ідеал знаходить втілення у вожді. Відповідно до поглядів Фрейда, відносини мас з лідером будуються аналогічно відносинам дитини з батьком. (Фрейд З., 2021).

Таким чином, тривалий час соціальні психологи, спираючись на класичні теорії дослідження натовпу вважали, що у натовпі індивід набуває ряд специфічних психологічних особливостей, що можуть бути йому абсолютно не властиві, коли він перебуває на самоті, але у натовпі ці особливості безпосередньо впливають на його поведінку.

Панує думка, що людину у натовпі характеризують такі риси:

Анонімність. Важливою особливістю самосприйняття індивіда у натовпі є відчуття власної анонімності. Загубившись у «безликій масі», вчиняючи «як усі», людина перестає відповідати за власні вчинки, і, відповідно, може проявляти жорстокість, яка зазвичай супроводжує дії агресивного натовпу.

Інстинктивність. Завдяки анонімності й безвідповідальності, в індивіда у натовпі зменшується здатність до раціональної переробки

інформації, а також зникає здатність до спостереження і критики. У натовпі індивід віддає себе владі таких інстинктів, яким ніколи не дав би волю в інших ситуаціях.

Несвідомість. У натовпі свідома особистість зникає, а несвідомо переважає. Для індивіда у натовпі через навіювання характерним є однако-вий напрямок почуттів й ідей, а також прагнення негайно втілити їх в життя, перетворити їх на дії.

Стан єднання (асоціації). У натовпі індивід відчуває силу людської асоціації, що впливає на нього своєю присутністю. Вплив цієї сили виражається або в підтримці й посиленні, або в стримуванні й пригніченні індивідуальної поведінки людини. Відомо, що люди у натовпі, відчуючи психічний тиск присутніх, можуть зробити (або, навпаки, не зробити) те, чого вони ніколи б не зробили (або, навпаки, що неодмінно б зробили) за інших обставин.

Стан гіпнотичного трансу. Індивід, перебуваючи деякий час серед діючого натовпу, входить у такий стан, який нагадує стан суб'єкта під дією гіпнозу. Він не усвідомлює своїх вчинків, одні здатності у нього зникають, інші ж доходять до крайнього ступеню напруги. Під впливом навіювання, набутого у натовпі, індивід вчиняє дії з наростаючою стрімкістю, оскільки вплив навіювання хоча й є однаковим для всіх, але збільшується завдяки силі взаємного зараження.

Відчуття нездоланної сили. Завдяки чисельності натовпу індивід усвідомлює нездоланну силу, і це дозволяє йому піддатися прихованим інстинктам, які він не здатний приборкувати через те, що натовп є анонімним й ні за що не відповідає. У натовпі поняття про неможливе не існує.

Зараження. Будь-яка дія у натовпі є настільки заразливою, що індивід дуже легко приносить в жертву свої особисті інтереси на користь інтересів натовпу. Подібна поведінка суперечить самій людській природі, тому людина стає здатною на таке лише тоді, коли вона є часткою натовпу.

Аморфність. У натовпі повністю стираються індивідуальні риси людей, зникає їх оригінальність і особистісна неповторність. Поведінка індивіда у натовпі обумовлюється однаковими настановами, мотивами і взаємною стимуляцією. Індивід у натовпі сприймає всі враження в цілому, не помічаючи нюансів.

Безвідповідальність. У натовпі, людина повністю втрачає почуття відповідальності, яке практично завжди стримує її від необачних дій.

Соціальна деградація. Стаючи часткою натовпу, людина зазнає зниження інтелектуальної діяльності й ніби опускається на кілька сходинок нижче в своєму розвитку. Якщо у звичайному житті індивід поводить як культурна, вихована людина, то у натовпі він може легко поводитись як варвар, як інстинктивна істота. У натовпі

люди виявляють здатність до свавілля, буйства, люті, і загалом, для них стає характерною підвищена емоційність сприйняття всього, що оточує.

Таким чином, психологія натовпу є широким дослідженням того, як великий натовп впливає на індивідуальну поведінку. Цей напрямок почався з раннього вивчення негативного впливу соціальних груп до вивчення соціально активного натовпу та/або натовпу що виникає у контексті надзвичайних обставин. Так ранні дослідження психології натовпу не змогли пояснити позитивний соціальний вплив, який групи можуть чинити на поведінку людини, і, сьогодні, цей напрямок досліджень є дуже важливим, актуальним і перспективним.

Тому, в даному розділі, вкрай важливо продемонструвати сучасні погляди на натовп.

Сьогодні зафіксовано багато випадків поведінки людей у натовпі, які є далекими від нерозумних натовпів, що зображені в класичних теоріях натовпу. У той же час, великі збори, такі, наприклад, як спортивні заходи, можуть створити дещо варварську атмосферу ірраціональної та спонтанної поведінки, але, все ж таки, більшість людей так не поведуться.

У 2005 Девід Швайнгрубер і Рональд Вольштейн опублікували статтю «Божевільний натовп ходить до школи: міфи про натовп у початкових підручниках із соціології», яка отримала

високі професійні оцінки. В зазначеній статті, дослідники вказали на деякі недоліки традиційних концепцій психології натовпу, а саме, твердження про те, що натовпи спонтанні, піддаються навіюванню, ірраціональні, деструктивні, емоційні та одностайні, значною мірою є міфами, які не підтверджуються прикладами реального життя. Незважаючи на те, що традиційні концепції психології натовпу увічнені в більшості фундаментальних робіт і підручниках із соціальної психології, Швайнгрубер і Вольштейн не знайшли вагомих емпіричних доказів таких ідей.

Наприклад, психологію натовпу можна спостерігати у багатьох реальних ситуаціях. Одним із найцікавіших явищ є те, як натовпи реагують на надзвичайні ситуації. Згідно з традиційними концепціями психології натовпу, панічні групи людей мають завжди бути ірраціональними, егоїстичними і перебувати в примітивному режимі виживання. Але є дослідження які показали протилежне, так, наприклад, люди, які евакуювалися із Світового торговельного центру в Нью-Йорку після терактів 11 вересня 2001 року, діяли впорядковано, й це врятувало багато життів. Справді, поведінка натовпу під час стихійного лиха, часто набагато більш соціальна, ніж та, що йому іноді приписують, спостерігається співробітництво й альтруїзм, а не егоїстична відмова

від співпраці. Так, люди у надзвичайних ситуаціях часто поведуться свідомо, відповідно до доступної їм, на даний момент, інформації. Наприклад, дослідження евакуації при пожежах, які проводили Ян Дональд, Девід Кентер і Джона-тан Сайм, показують, що люди, зазвичай, залишають місце події тим самим шляхом, яким вони увійшли, навіть якщо є інші, ближчі виходи.

Ще одним феноменом скупчення людей, який необхідно проаналізувати, є масові заворушення. Звіт Комісії боротьби з заворушеннями США за 1968 рік рішуче підтримував ранні теорії скупчення людей і стверджував, що бунтівники були злочинцями, надактивними соціальними девіантами або збродом. Однак, історичний аналіз показує, що заворушення, зазвичай, відбуваються у місцях із усталеними та стабільними соціальними системами, а не у місцях із неорганізованими стосунками. Так, дослідження американських заворушень 1960-х років показало, що більшість бунтівників походили з респектабельних верств суспільства.

Класифікація натовпу

Існують різні класифікації натовпів. Найбільш поширеною є класифікація натовпу за різними ознаками.

Якщо за основу класифікації взяти таку ознаку, як *керованість*, то можна виділити:

Стихийний натовп — формується без будь-якої організації з боку конкретної фізичної особи.

Спрямований натовп — формується під впливом конкретної фізичної особи, яка в даному натовпі є лідером.

Якщо за основу класифікації взяти *характер поведінки* людей у натовпі, то можна виділити:

Оказіональний натовп — утворюється через цікавість до події, що несподівано виникла (дорожня аварія, пожежа, бійка тощо).

Конвенціональний натовп — утворюється через інтерес до заздалегідь оголошеної масової розваги, видовища або до іншої соціально значимої конкретної події.

Експресивний натовп — формується подібно до конвенціонального натовпу, але у ньому виражене загальне ставлення до будь-якої події (радість, ентузіазм, обурення, протест тощо).

Екстатичний натовп — крайня форма експресивного натовпу, що характеризується станом загального екстазу на основі взаємного зараження, яке ритмічно наростає (масові релігійні ритуали, карнавали, рок-концерти).

Діючий натовп — формується як конвенціональний, але даний вид натовпу вдається до дій щодо конкретного об'єкта. Діючий натовп включає в себе підвиди: *агресивний, панічний, користолюбний, повстанський*.

Агресивний натовп об'єднаний сліпою ненавистю до конкретного об'єкта, зазвичай супроводжується побиттям, погромами, підпалами.

Панічний натовп стихійно рятується від реального чи уявного джерела небезпеки.

Користолюбний натовп вступає у невпорядкований безпосередній конфлікт через жагу до володіння певними цінностями (взяття штурмом місць у транспорті, ажіотаже розбирання продуктів, захоплення продовольчих складів, блокування банківських установ).

Повстанський натовп формується на основі загального обурення діями влади. За умови своєчасної організації здатний підняти стихійний масовий виступ до свідомого акту політичної боротьби.

М. Буржуа та Х. Хартон пропонують наступну класифікацію натовпів:

1. *Натовпи.*

Натовпами є великі групи, які збираються разом лише один або кілька разів. Люди можуть ототожнювати себе з натовпом у той час, коли вони збираються, але зазвичай це тимчасове ототожнення. Мілгрем в одному з своїх експериментів вивчав фактори, пов'язані з формуванням випадкового натовпу, під час якого різна кількість спостерігачів дивилася на шостий поверх сусідньої будівлі. У міру того, як розмір початкової групи спостерігачів збільшувався, все більше

перехожих зупинялися, щоб приєднатися до натовпу. Більш цілеспрямовані натовпи можна поділити на аудиторії та натовпи залежно від того, наскільки вони активні чи пасивні.

2. *Зібрання (пасивні натовпи): аудиторії, черги.*

Зібрання, такі як аудиторії або черги, являють собою великі групи людей, які зібралися в одному місці в один і той же час із загальною метою (наприклад, подивитися виставу або спортивний захід). Зазвичай, ці люди приєднуються до групи навмисно, на відміну від випадкового натовпу, який може зібратися, коли відбувається незвичайна подія. Поведінка людей на заходах або у чергах, зазвичай, чітко розписана, і окремі члени суворо дотримуються норм групи щодо такої поведінки, як вхід, вихід, оплески тощо. Даний тип великих груп зазвичай є доволі пасивним.

3. *Моби (активні натовпи): агресивні моби, п'яні моби.*

Моби це — активні натовпи, які можуть приймати різні форми і цілі, і вони не завжди антигромадські або ірраціональні. Наприклад, натовп городян може вийти на вулиці на честь закінчення війни, щоб розділити свою радість. Двома визначальними рисами мобів є їхня емоційність і загальна якість цієї емоції для всіх членів групи. Але найбільшу увагу засобів масової інформації, зазвичай, привертають саме агресивні натовпи, у тому числі лінчувальники та заворушення.

Так, у 1987 році розлючений натовп страйкуючих залізничників у Південній Африці відповів на залякування поліцією, вбивства та втрату роботи одноголосним рішенням вбити п'ятьох викрадених працівників, які відмовилися приєднатися до страйку. Коли вісім страйкарів постали перед судом за вбивство, соціальним психологам, які свідчили про психологічний вплив натовпу, вдалося врешті-решт врятувати вищезазначених чоловіків від страти. Моби також можуть бути панічними — зарядженими страхом. Коли велика група людей одночасно поспішає врятуватися від небезпечної ситуації, такої, наприклад, як пожежа, а шляхи евакуації при цьому обмежені, це призводить до загрозливих наслідків. (Bourgeois M. J., Harton H. C., 2009).

Основні етапи формування натовпу

Виділяють наступні етапи формування натовпу:

Формування ядра натовпу. Часто формування натовпу починається з ядра, в якості якого виступають організатори. Первісне ядро натовпу може скластися під впливом раціоналістичних міркувань і ставити перед собою цілком певну мету, але, в подальшому, ядро швидко і стихійно обростає новими учасниками. Натовп збільшується, вбираючи в себе людей, які, здавалося б, нічого спільного один з одним до цього не мали.

В результаті, навколо події, що привертає увагу людей і породжує в них цікавість, спонтанно утворюється натовп. Індивід, який долучається до присутніх, відчуває хвилювання через дану подію і готовий втратити деяку частину свого звичайного самовладання заради отримання збудливої інформації про об'єкт інтересу.

Починається перший етап формування та функціонування натовпу — *циркулярна реакція*, яка спонукає присутніх проявляти схожі емоції і задовольняти нові емоційні потреби через психічну взаємодію.

Другий етап починається одночасно з *процесом кружляння*, під час якого почуття ще більш загострюються і виникає готовність реагувати на інформацію, що надходить від присутніх. Внутрішнє кружляння на основі триваючої циркулярної реакції наростає. Наростає і збудження. Люди стають схильними не тільки до спільних, але й до негайних дій.

Третій етап формування натовпу полягає у *появі нового загального об'єкта уваги*, на якому фокусуються імпульси, почуття й уява людей. Якщо спочатку загальним об'єктом інтересу була збудлива подія, яка зібрала навколо себе людей, то на даному етапі, новим об'єктом уваги стає образ, який створено в розмовах учасників натовпу в процесі кружляння. Цей образ є результатом творчості самих учасників. Він поділяється усіма,

дає індивідам загальну орієнтацію і виступає в якості об'єкта спільної поведінки. Виникнення такого уявного об'єкта стає фактором, який згуртовує натовп в єдине ціле.

Активізація індивідів через порушення. Останній етап у формуванні натовпу становить активізація індивідів додатковим стимулюванням через порушення імпульсів, що відповідають уявному об'єкту. Таке стимулювання (на основі навіювання) відбувається найчастіше як результат керівництва лідера. Воно спонукає індивідів, що складають натовп, приступити до конкретних, часто агресивних, дій. Серед присутніх зазвичай виділяють організаторів, які й розгортають активну діяльність у натовпі і поволі скеровують його поведінку. Це можуть бути політично і психічно незрілі та екстремістські налаштовані особи.

Механізми управління натовпом

Часто поведінка натовпу визначається наявністю або відсутністю в ньому лідера. Лідер у натовпі може з'явитися в результаті стихійного вибору або призначити себе сам. Самозваний лідер зазвичай спочатку підлаштовується під настрої і почуття людей натовпу, але потім порівняно легко може спонукати його учасників до поведінки певного типу.

Будь-яке скупчення індивідів інстинктивно підпорядковується владі лідера. В душі натовпу

переважає не прагнення до свободи, а потреба підпорядкування. Натовп так жадає коритися, що інстинктивно підкоряється тому, хто проголошує себе його володарем.

Люди у натовпі втрачають свою волю й інстинктивно звертаються до того, хто її зберіг. Натовп завжди готовий повстати проти слабкої влади і схилитися перед владою сильною. Натовп швидко стомлюється від власних заворушень й інстинктивно прагне до рабства.

З одного боку натовп є нетерпимим, з іншого — довірливим щодо авторитету. Влада ватажків є дуже деспотичною, але саме цей деспотизм і змушує натовп підкорятися, оскільки він поважає власне силу і мало піддається впливу доброти, яку сприймає як прояв слабкості. Натовп вимагає від лідера сили і навіть насильства, хоче, щоб ним володіли і пригнічували його, загалом, жадає боятися свого володаря.

У натовпі людей, роль лідера є значною, оскільки вона являє собою ядро, навколо якого кристалізуються й поєднуються думки, і полягає головним чином у тому, щоб створити віру, все одно яку. Часто людина, яка очолює натовп, є психічно неврівноваженою й, навіть, напівбожевільною, але якими б безглуздими не були проголошені нею ідеї або цілі, її переконання не можна похитнути ніякими доводами розуму. Окрім того, існує ще одна якість, що зазвичай

відрізняє лідерів натовпу: вони не належать до числа мислителів — це люди дії.

Лідери натовпу розділяються на дві категорії:

а) люди енергійні, з сильною волею, але вона має прояв лише короткий час;

б) люди, які мають сильну і стійку волю (такі зустрічаються набагато рідше).

Одним з важливих факторів, що визначають вплив лідера на натовп є його привабливість, що може складатися з протилежних почуттів, наприклад, із захоплення й страху, і бути двох видів: набута й особистісна. Особистісна привабливість відрізняється від набутої і не залежить ані від титулу ані від влади. У природі привабливості лідера натовпу можна виділити безліч різних чинників (особистісні переваги, слава тощо), але одним з найголовніших є успіх особистості.

Управління натовпом має подвійну природу, оскільки натовп практично завжди є об'єктом управління двох сил. З одного боку, ним керують лідери, а з іншого — натовпом займаються сили охорони громадського порядку, владні адміністративні структури.

Можливості управління натовпом істотно різняться залежно від того, хто прагне бути у ньому лідером — демагог чи інтелігент. Як кажуть на Сході, той, хто хоче керувати натовпом, намагається осідлати тигра. Проте, управляти особистостями набагато складніше, аніж натовпом.

Механізмами масової поведінки може скористатися політик з будь-якими поглядами і будь-якого морального рівня. У таких випадках натовп стає іграшкою в руках лідера. Зазвичай люди, які хочуть вести за собою натовп, інтуїтивно володіють прийомами впливу на нього. Вони знають: щоб переконати натовп, треба спочатку зрозуміти, які почуття його надихають, прикинутися, що поділяєш їх, а потім викликати в уяві натовпу привабливі для нього образи, які мають бути цільними і яскравими.

Оратор, який бажає захопити увагу натовпу, має зловживати сильними виразами — перебільшувати, стверджувати, повторювати і ніколи не намагатися доводити що-небудь за допомогою міркувань. Твердження впливає на натовп лише тоді, коли воно багаторазово повторюється в одних й тих самих виразах: в такому випадку ідея впроваджується в уми так міцно, що врешті-решт сприймається як доведена істина, яка поступово вкорінюється в несвідоме.

Склад натовпу

Склад натовпу не є однорідним, до нього входять:

- *ядро натовпу*, або ініціатори — їх завдання сформулювати натовп і використовувати його руйнівну енергію в потрібних цілях.

- *учасники натовпу* — суб'єкти, що приєдналися до нього внаслідок ідентифікації своїх ціннісних орієнтацій з напрямком дій натовпу. Вони не ініціатори, але активно беруть участь у діях натовпу, опинившись у сфері його впливу. Особливу небезпеку становлять агресивні особи, які приєднуються до натовпу виключно через те, що з'явилася можливість дати розрядку своїм невротичним, нерідко садистським, нахилам;

- *особи, які щифросердно помиляються* — приєднуються до натовпу через помилкове сприйняття ситуації;

- *обивателі* — не виявляють великої активності, їх приваблює ексцес як хвилююче видовище, що урізноманітнює їх нудне існування;

- *люди, які піддаються загальному настрою через зараження*, тобто без опору віддаються владі стихійних явищ.

- *спостерігачі* — не втручаються у перебіг подій, проте їх присутність збільшує масовість і підсилює вплив стихії натовпу на поведінку її учасників.

8.4 ПСИХОЛОГІЯ ЧУТОК ТА ПАНІКИ

Психологія чуток

Чутки існують постійно, вони привертають увагу, викликають емоції, спонукають до участі, впливають на ставлення та дії тощо.

Чутки — це специфічний вид міжособистісної комунікації в умовах дефіциту інформації про значущий об'єкт, в процесі якої сюжет, що віддзеркалює певною мірою реальні або вигадані події, стає надбанням великої групи.

На думку Ніколаса ДіФонзо і Прашанта Бордія, передача чуток мотивується: встановленням фактів, покращенням стосунків і самовдосконаленням. Усі вони допомагають окремим особам і групам знайти певний сенс в умовах невизначеності. Чутки тісно пов'язані з безліччю соціальних явищ, включаючи соціальне пізнання, формування та підтримку ставлення, упередження та стереотипи, групову динаміку, міжособистісні та міжгрупові стосунки, соціальний вплив тощо.

Виділяють такі соціально-психологічні закономірності виникнення і поширення чуток:

- Чутки виникають в умовах, коли інформація є зовсім відсутньою, явно недостатньою або суперечливою, що власне й породжує невизначеність.

- Чутки виникають через наявність значущих соціальних об'єктів або подій, які є важливими для людей. Інформація про щось незначне або значуще тільки для вузького кола людей зазвичай сильно не поширюється.

- Важливою умовою, що сприяє виникненню і поширенню чуток, є політична й економічна нестабільність у спільноті, яка разом із

різкими змінами породжує масову тривогу, стан загального дискомфорту і невпевненість у майбутньому.

- Сприятливим фактором виникнення чуток стає бажання людей стати свідками чогось незвичайного у житті, якоїсь сенсації або дива. Дізнавшись інформацію про незвичайне явище, людина прагне розповсюдити її між інших людей, і це — сприяє виникненню чуток.

Можна виокремити наступні види чуток:

- «Чутка-бажання» містить сильне емоційне бажання, що віддзеркалює актуальні потреби і очікування групи, в якій вона поширюється.

- «Чутка-страшилка» викликає негативні настрої, що лякають, й емоційні стани, що віддзеркалюють актуальні але небажані очікування групи, в якій вона виникає і поширюється.

- «Агресивні чутки» спрямовані конкретно на стимулювання агресивного емоційного стану і поведінкової «відповіді» — жорстких агресивних дій.

- «Безглузді чутки» можуть бути і бажаними, і страшними, і навіть агресивними, проте головне в них — явна безглуздість того, що описують.

Чутки виконують ряд важливих функцій:

- чутки, з одного боку, задовольняють природну соціальну потребу людини в пізнанні навколишнього світу, а з іншого — стимулюють цю потребу;

- чутки значною мірою знімають невизначеність, в якій людина не може перебувати тривалий час, тобто роблять соціальне середовище суб'єктивно більш ясным і зрозумілим для людини;

- соціальний досвід людини показує, що нерідко чутки виникають навколо подій, які можуть відбутися через певний час, хоча і не в такому варіанті, що складав їхній зміст; в цьому реалізується функція апперцепції (передбачення) соціальних подій, яка допомагає людині щось передбачити й скорегувати або своє уявлення і відношення до соціальних явищ, або реальну поведінку.

Ще одним видом чуток є *плітки* — оціночна соціальна розмова, яка забезпечує формування соціальної комунікації та групову солідарність. На відміну від чуток, що виникають стихійно в умовах невизначеності й відсутності інформації, плітки створюються свідомо з метою поширення вигаданої або компрометуючої інформації про закриті сторони життя окремих осіб або соціальних груп.

Стратегія профілактики чуток полягає у протидії умовам, що сприяють їх виникненню та поширенню. Виходячи з цього, для запобігання чуток необхідно прагнути до високого ступеня поінформованості великих груп про найбільш важливі події, при чому інформація має

бути доступною для розуміння і несуперечливою. В екстремальних умовах необхідно організовувати регулярну роботу спеціальних джерел інформації; цілеспрямовано знижувати значущість тих соціальних об'єктів, подій чи явищ, навколо яких прогнозується виникнення чуток. Позитивний вплив на профілактику чуток здійснюють умови політичної, економічної, міжнаціональної стабільності й сталості розвитку тих спільнот, до яких входять великі групи (міста, регіони або суспільство в цілому). Це істотно знижує стан тривоги й напруженості людей і запобігає виникненню чуток.

У тих випадках, коли чутки вже виникли, важливо з'ясувати їхні справжні причини і тільки після цього проводити роз'яснювальну роботу, зробивши ці причини надбанням людей, які, за таких умов, легше зрозуміють складну соціальну ситуацію і будуть ставитися до неї менш емоційно. Також варто знати, що активні розповсюджувачі чуток (кількість і рівень їхньої активності збільшуються із зростанням ступеня екстремальності умов життя людей) можуть представляти серйозну загрозу, тому необхідно виявляти таких осіб і нейтралізувати їхній вплив на групу.

Завдання управління чутками стає найбільш важливим у будь-яких умовах, небезпечних для нормального проживання людей, а саме:

передвоєнний і військовий стан, стихійні лиха, техногенні катастрофи, великі аварії, місця великого скупчення людей.

Сьогодні потужним інструментом для швидкого поширення чуток є Інтернет. Користувачі соціальних мереж часто отримують лякаючі новини, із закликом передати інформацію тим, хто їм небайдужий. Наприклад, інформація яка розповсюджувалася в соціальних мережах, про те що антиперспіранти є основною причиною раку молочної залози. І цей, і багато інших «фактів» були хибними, але оскільки, на перший погляд, вони здавалися доволі дотепними, багато людей їм повірили.

Чутки сприяють масовій істерії, яка визначається Д. Форсайтом як «спонтанний спалах нетипових думок, почуттів чи дій у групі, включаючи психогенні захворювання, звичайні галюцинації та дивні дії». (Forsyth D. R. 2014)

Випадки масових психогенних захворювань непоодинокі і не обмежуються примітивними суспільствами. Так, наприклад, 12 листопада 1998 року 80 учнів і 19 співробітників середньої школи в маленькому містечку в штаті Теннессі були госпіталізовані до місцевого відділення швидкої допомоги з такими симптомами, як головний біль, нудота, запаморочення та задишка. Проблеми почалися на початку навчального дня, коли вчителька помітила дивний запах

у своєму класі та почала повідомляти про симптоми. У кількох учнів у її кімнаті з'явилися схожі симптоми, і незабаром захворіли учні та вчителі з інших районів. Коли за п'ять днів школа знову відкрилася, до відділення невідкладної допомоги звернулася ще 71 особа. Декілька урядових установ, у тому числі Національний центр гігієни навколишнього середовища та Центри з контролю та профілактики захворювань, провели широке розслідування, щоб визначити причину захворювань, але жодних фізичних причин знайти не вдалося. Вони дійшли висновку, що спалах, швидше за все, був випадком масового психогенного захворювання. Таким «хворобам» часто передують зовнішня подія (наприклад, запах) або симптоми в однієї людини, чий захворювання швидко підтверджується бригадами екстреного реагування. Потім цей стан поширюється, часто заохочуваний страхом і висвітленням у ЗМІ, та наявністю інших «жертв», які вважають, що вони могли зазнати впливу даної події.

Психологія паніки

Паніка — це психічний стан, що виникає при реальній або уявній небезпеці й охоплює людей, які знаходяться в умовах поведінкової невизначеності в підвищеному емоційному збудженні від некерованого почуття страху.

При паніці виникає раптове відчуття страху, яке є настільки сильним, що пригнічує здоровий глузд або перешкоджає логічному мисленню, замінюючи його непереборним почуттям занепокоєння та шаленого збудження, що узгоджується з тваринною реакцією «бий або біжи». Паніка може виникати як в окремих осіб так й у великих групах у вигляді масової паніки (тісно пов'язаної зі стадною поведінкою).

У соціальній психології паніка вважається заразною, оскільки вона може поширюватися на безліч людей, і очікується, що постраждалі, як наслідок, діятимуть ірраціонально. Психологи визначають різні типи цієї панічної події з трохи різними описами, які включають масову паніку, масову істерію, масовий психоз та соціальне зараження.

Поширеною є думка, що паніці піддаються натовпи або великі групи осіб, які налякані або стривожені. Ці почуття посилюються в міру того, як члени групи думають, що шанси на успіх стають дедалі меншими. Більшість випадків проявів паніки виникає через те, що люди намагаються уникнути конкретної ситуації або середовища.

Загалом, люди, вразливі до паніки. До того ж паніку часто вважають заразною, у тому сенсі, що паніка однієї людини може легко поширитися на інших людей з оточення, й незабаром вся

група діятиме ірраціонально. Але люди, також, мають здатність запобігати та/або контролювати себе та інших щодо зупинення паніки за допомогою дисциплінованого мислення або тренувань (таких як навчання як поводитися у випадку, наприклад, стихійного лиха).

Багато випадків паніки зі смертельним наслідком, що набули широкого розголосу, сталися під час масових публічних заходів. Один із найсерйозніших випадків паніки натовпу забрав життя 600 людей, коли спалахнула пожежа в театрі Чикаго у 1903 році. Хоча деякі люди померли від отруєння димом, опіків або травм, отриманих через стрибок з пожежних сходів, більшість людей затоптали.

Панічні моби можуть виникати і менш серйозних ситуаціях. У 1999 році 54 людини в Білорусі загинули і 150 отримали поранення, коли натовп, який був присутній на місцевому фестивалі, увірвався на станцію метро, щоб сховатися від грози і граду.

Сучасні архітектори та містобудівники намагаються враховувати симптоми паніки, такі, наприклад, як стадна поведінка. Під час проектування та планування міст та споруд, часто використовують таке моделювання, яке дозволяє визначити найкращий спосіб щоб привести людей до безпечного виходу та запобігти скупченню людей. Так, наприклад, Моніка

Твароговська та її колеги у дослідженні «Макроскопічне моделювання та моделювання евакуації з приміщень» доводить, що колони які розміщені перед дверним виходом на точно розрахованій відстані, можуть прискорити евакуацію з великого приміщення, оскільки перешкода поділяє скупчення людей набагато раніше точки проходу.

Паніка може виникати й у відповідь на події, які люди вважають невідвладними їхньому контролю, наприклад, серйозні потрясіння в економіці.

Виділяють, також, такий різновид паніки як моральна паніка — це події, що відбуваються, коли суспільство реагує на стан, епізод, людину чи групу осіб усередині свого суспільства, які розглядаються як загроза основним цінностям або переконанням суспільства.

Деякі з проявів паніки викликають люди, які намагаються отримати обмежений товар, такий як їжа або вода після стихійного лиха або під час епідемії. Так, заслуговує уваги психологічний феномен, коли люди здійснювали панічні покупки через швидке поширення епідемії. Наприклад, населення різних культур та країн здійснювало набіги на магазини й гарячково скуповували продукти харчування та засоби гігієни на кожному етапі зростання епідемії COVID-19 (Kaur, A., & Malik, G., 2020).

Хоча паніка трапляється відносно рідко, вона широко висвітлюється у засобах масової інформації, оскільки викликає сильне почуття страху у читачів та глядачів.

Американський соціопсихолог Хедлі Кен-тріл досліджував психологічні особливості поведінки людей в умовах масової паніки, яка виникла у США в 1938 р. Причиною паніки стала радіовистава «Вторгнення з Марсу» (за романом Г. Уеллса). Близько одного мільйона американців сприйняли цю радіопередачу як репортаж з місця подій. В результаті дослідження було виділено чотири групи людей, які в різному ступені піддалися паніці:

— першу групу склали ті особи, які зазнали легкого відчуття страху, але засумнівалися в реальності таких подій і, поміркувавши, самотійно зробили висновок щодо неможливості вторгнення марсіан.

— друга група складалася з тих людей, які через стан страху не змогли самотійно визначитися, тому спробували перевірити реальність почутого за допомогою інших (зверталися до сусідів, знайомих, на радіо тощо) і тільки після цього робили негативні висновки.

— до третьої групи увійшли ті, хто, відчувши сильне почуття страху, не зміг перевірити реальність того, що відбувалося за допомогою інших, тому вони залишалися при своєму

першому враженні про повну реальність вторгнення марсіан.

— четверту групу склали ті, хто відразу панікував, навіть не намагаючись щось дізнатися, уточнити або перевірити.

У наведеному випадку, виникнення панічних станів, було пов'язане з цілою низкою характеристик людей, особливо важливими серед яких були соціально-демографічні ознаки. Високий рівень освіченості, поінформованість про космічні явища гальмували розвиток панічних станів. І навпаки, низький рівень освіченості та поінформованості сприяли панічним настроям людей. Іншою важливою ознакою виявився майновий статус: частіше панікували люди з погано забезпечених сімей, з низьким рівнем матеріального добробуту. При цьому вплинув не сам по собі статус, а загальні почуття тривожності, невпевненості, що становлять психологічну готовність людей такого статусу до панічного сприйняття подій. Важливими були також статеві й вікові ознаки: жінки і діти відчували сильніший страх і набагато легше піддавалися паніці.

Отже, у людей, виникненню панічних станів, поряд з їхніми соціальнодемографічними характеристиками, істотну роль відіграють індивідуальні психологічні якості, особливо такі, як некритичність мислення, виражена особистісна тривожність і підвищена сугестивність (навіюваність).

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. *Охарактеризуйте групову мотивацію та її складові.*
2. *Назвіть види колективних рухів і охарактеризуйте їх особливості.*
3. *Поясніть особливості протидії поширення чуток.*
4. *Охарактеризуйте особливості поведінки індивіда у натовпі. Поясніть як і за рахунок чого змінюється поведінка людини у натовпі*
5. *Назвіть і охарактеризуйте найбільш поширені типології великих соціальних груп.*

ЛІТЕРАТУРА

1. Лебон Г. Психологія мас. К. : Мультимедійне видавництво Стрельбицького, 2021. 138 с.
2. Основи соціальної психології : підручник для закладів вищої освіти / П. П. Горностай, М. М. Слюсаревський, В. О. Татенко, Т. М. Титаренко, Н. В. Хазратова та ін. ; за ред. М. М. Слюсаревського. Київ : Талком, 2018. 580 с.
3. Соціальна психологія : навч. посібн. / Воляннюк Н. Ю., Ложкін Г. В., Винославська О. В., Блохіна І. О., Кононець М. О., Москаленко О. В., Боковець О. І., Андрійцев Б. В. Київ, 2019. 254 с. <https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/27765/1/Social-psychology.pdf>

4. Соціальна психологія (з основами соціально-психологічного тренінгу) : Навч. посібник [електронне видання]: / Сурякова М. В., Панфілова Г. Б., Склянська О. В. Дніпро : Середняк Т. К., 2021. 150 с.
5. Соціологія короткий енциклопедичний словник, 2020 <https://subject.com.ua/sociology/dict/206.html>
6. Фрейд З. Психологія спільнот і аналіз людського «Я». Мультимедійне видавництво Стрельбицького. 2021 р. 79 с.
7. Чалдині Р. Психологія впливу / Р. Чалдині ; пер. з англ. М. Скоробогатова. 2-е вид. Харків : Клуб сімейного дозвілля, 2019. 352 с.
8. Bourgeois M. J., Harton H. C. The psychology of large groups // PSYCHOLOGY. Volume III. 2009. C. 107.
9. Bhandari M. P. Theoretical / Historical Account of Public Opinion Survey and Its Importance. Business Ethics and Leadership, Volume 3, Issue 1, 2019. P. 101–108 ISSN (online) 2520-6311;
10. Forsyth D. R. Group Dynamics, 3rd edn. (6th ed.). Belmont, CA : Wadsworth Cengage Learning. 2014. 732 p. ISBN 9781133956532
11. Kaur, A., & Malik, G. Understanding the Psychology Behind Panic Buying: A Grounded Theory Approach. Global Business Review, 0. 2020. <https://doi.org/10.1177/0972150920973504>
12. McDougall W. The Group Mind: A Sketch of the Principles of Collective Psychology, New York : Putnam's. 1920. 418 p. Release Date: September 22, 2012 [EBook #40826] ISO-8859-1 <https://www.gutenberg.org/files/40826/40826h/40826-h.htm>

13. Myers D. G., Spencer S. J., Jordan C. H. Social psychology. New York : McGraw-Hill Ryerson, T. 11. 2018. 759 p.

14. Smelser N.J. Theory of Collective Behavior: Quid Pro Books. 2011. 384 p. https://books.google.pl/books?id=zUo7Et7oo7MC&printsec=frontcover&hl=-ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

15. Sighele S. The Criminal Crowd and Other Writings on Mass Society. University of Toronto Press, Political Science, 2018. 496 p.

16. Tarde G. The laws of imitation. Andesite Press. 2017. 444 p. ISBN-13: 978-1376181623

ГЛОСАРІЙ

Велика соціальна група — це кількісно необмежена, складно організована соціальна група, що формується на основі певних соціальних ознак (стать, вік, національність тощо).

Громадська думка — форма масової свідомості, в якій виявляється відношення (приховане або явне) різних груп людей до подій і процесів реального життя, що зачіпають їхні інтереси й потреби.

Ментальність — своєрідний стан, рівень розвитку, спрямованості індивідуальної та групової свідомості, здатність до засвоєння норм, принципів, життєвих орієнтацій, суспільних цінностей, особливості адаптації до навколишнього середовища, впливу на нього, відтворення сукупного досвіду попередніх поколінь.

Моби — це активні натовпи, які можуть приймати різні форми і цілі, і вони не завжди антигромадські або ірраціональні.

Національний характер — своєрідне, специфічне поєднання типових рис у конкретних історичних та соціально-економічних умовах буття нації; уявлення народу про себе, сукупність стійких, основних для національної спільності особливостей сприйняття навколишнього світу та форм реакцій на нього.

Натовп — безструктурне скупчення людей, які позбавлені чітко усвідомлюваних спільних цілей, але взаємно пов'язані подібністю емоційного стану і спільним об'єктом уваги.

Паніка — це психічний стан, що виникає при реальній або уявній небезпеці й охоплює людей, які знаходяться в умовах поведінкової невизначеності в підвищеному емоційному збудженні від некерованого почуття страху.

Страта — це велика стала соціальна група, що являє собою реальну, доступну для емпіричної фіксації спільноту, в якій людей об'єднують спільні інтереси, зумовлені одним (рівним) соціально-майновим статусом, що спричинює виникнення спільних соціально-світоглядних позицій, а також деяку відокремленість від деяких соціальних спільнот.

Соціальне мислення — мислення, орієнтоване на пізнання соціальної реальності: людей, соціальних груп, їхніх взаємовідносин. Соціальне мислення допомагає усвідомлювати і орієнтуватися у процесах, які відбуваються у суспільстві, незалежно від того,

чи ми співіснуємо, активно взаємодіємо чи з'ясовуємо, що відбувається на відстані (наприклад, ЗМІ, література тощо).

Чутки — це специфічний вид міжособистісної комунікації в умовах дефіциту інформації про значущий об'єкт, в процесі якої сюжет, що віддзеркалює певною мірою реальні або вигадані події, стає надбанням великої групи.

ЕТНОНАЦІОНАЛЬНІ ТА КЛАСОВІ ОСОБЛИВОСТІ ІСНУВАННЯ ЛЮДСТВА

Олена Туриніна

9.1 ПСИХОЛОГІЯ КЛАСУ

Під класами у соціальній психології розуміються великі, організовані групи людей, що розрізняються за їх місцем в історично визначеній системі суспільного виробництва, їх відношенням до засобів виробництва (закріплюється у праві власності), їх роллю у громадській організації праці, їх способами отримання та розмірами тієї частки багатства, яке вони мають (у вигляді відсотка на вкладений капітал, зарплати або інших доходів).

Класи з'являються на певному щаблі розвитку виробничих сил, коли створюється надлишок продукту, який можна привласнити. Це означає,

що класи виникають як результат розвитку виробничих сил. Їх існування пов'язане з історично визначеними способами виробництва.

Класові відмінності в суспільстві виникають на основі суспільного розподілу праці та появи приватної власності на засоби виробництва і тому є основними серед інших відмінностей між людьми. Розвиток науковотехнічної революції призвів до значного ускладнення структури основних класів та міжкласових груп, посилив різноманітність видів діяльності та соціальних функцій людей, що належать до одного класу.

На сучасному етапі розвитку соціальної психології виділяють три лінії дослідження особливостей класів:

- виявлення психологічних особливостей різних конкретних класів, які існували в історії і існують на сьогодні;
- характеристика класової психології різних класів певної епохи, яка складає особливий «коліорит» епохи, поряд з описом економічних та політичних інтересів класів;
- аналіз співвідношення класової психології і психології окремих членів класу як окремих випадків проблеми співвідношення психології групи та психології індивіда, включеного до цієї групи.

У науці існують різні моделі поділу суспільства на класи. Найпростішою моделлю є поділ

людей на «багатих», «середніх» і «бідних». Оскільки реальна дійсність є значно багатшою, то Д. Гільберт, Дж. Каль для визначення належності до певного класу виділи три ознаки: економічні, соціальні, політичні. В межах цих ознак автори виокремили по три змінних, в результаті яких належність до класу може варіюватися на основі дев'яти змінних.

Всі моделі побудовані за набором ознак запропонованих Гільбертом Д., Калем Дж. Проте є певні відмінності у трактуванні, зокрема: модель Денніса Гільберта передбачає сім класів, моделі Уільяма Томпсона та Джозефа Хікі — по п'ять класів, модель Леонарда Біглі також містить п'ять класів.

Соціальний клас є одним із головних суб'єктів свідомості і під безпосереднім впливом саме цієї спільності складаються основні соціально-психологічні явища (суспільні відносини; соціальна взаємодія та взаємовідносини; спілкування та настрої людей), які повинні враховуватися при аналізі соціальної дійсності.

Для науково обґрунтованого вивчення соціально-психологічної характеристики класів та верств міжкласових груп досліджуваного суспільства, необхідно розрізняти детермінанти класової психології та основу її утворення.

Детермінантами психології класу виступають: соціально-економічне становище класу; його

місце в суспільній системі; відношення до засобів виробництва; історична роль; рівень його розвитку; соціально-економічні відносини, що становлять сутність даної формації. А основу виникнення психології класу становлять умови його життя, характер суспільнопрактичної діяльності, відносини з іншими класами та міжкласовими групами, соціальний досвід, спосіб життя та багато інших суб'єктивних та об'єктивних характеристик життєдіяльності його представників.

Оскільки класи є особливими стійкими соціальними групами, то їх сутнісні ознаки є головними критеріями при визначенні історичних типів суспільства. До соціально-психологічних ознак класів належать:

- соціальний статус, який означає місце в соціальній ієрархії;
- певний спосіб життя, його якість і стиль;
- шкала цінностей, соціальні почуття, система класових потреб та інтересів, класовий ідеал;
- традиції, установки, картини світу, стереотипи, звички, особливості спілкування;
- соціальна етика, жаргон.

Сутність соціально-психологічного підходу полягає у з'ясуванні зв'язку між психологічними характеристиками класу як соціальної групи та взірцями поведінки людей, що його утворюють.

Психологічна характеристика класу містить його потреби, інтереси, ціннісні орієнтації,

рольові уявлення, норми поведінки, традиції та інші соціально-психологічні явища.

Потреби класу — це спонукальні сили його активності та розвитку. Специфіка діяльності класу розвиває в його представників одні потреби і пригнічує інші.

Інтереси класу є найважливішою його рушійною силою, обумовленою положенням класу в системі виробничих відносин даного суспільства.

Інтереси можуть відрізнятися за ступенем зрілості, який залежить від рівня розвитку об'єктивних потреб класу. Всі спроби будь-якого ущемлення інтересів класу, особливо з боку держави, сприймаються його представниками як замах на їх життєві підвалини.

Соціальна дійсність показує, що жоден клас, жодна з міжкласових груп не поступається своїми інтересами добровільно. Спираючись на морально-етичні міркування та заклики до гуманізму, один клас не враховує інтереси іншої сторони, інших класів або соціальних груп. Конфлікт класових інтересів зазвичай призводить до виникненню класової боротьби.

Цінності (ціннісні орієнтації) класу — це вироблені суспільною свідомістю ідеали, які обумовлюються характером власності на засоби виробництва.

Цінності об'єктивно визначаються економічними умовами діяльності класу. Наприклад,

у підприємців-власників, усе життя, яке проходить у жорсткій конкурентній боротьбі, ціннісна система базується на догматі святості та недоторканості приватної власності, котре є запорукою особистого розкріпачення, єдиним засобом досягнення благополуччя і незалежності для себе та своїх нащадків.

У зміст класової психології входять не всі потреби, інтереси і цінності класу, а лише ті з них, які є типовими для даного класу. Що стосується психологічної структури особистості, представника конкретного класу, то класово типові риси в ній у залежності від різних обставин можуть отримати більший чи менший розвиток та певний ступінь виразності.

В основі класової психології важливе місце займає набір соціальних ролей, що виконуються та засвоюються особистістю в процесі взаємодії з соціальним середовищем, а також освоєна система соціальних уявлень можливої рольової поведінки. Уявлення, що обумовлені виконуваними і засвоєними особистістю соціальними ролями, а також соціальні очікування, котрі формуються на основі міжгрупового порівняння разом з стереотипами поведінки, пов'язані з орієнтацією на референтні групи. Вони впливають в першу чергу з положення особистості в системі суспільного розподілу праці і соціально-класової структури суспільства.

Норми поведінки класу — це певні вимоги, побажання та очікування, що пред'являються до його представників. Клас за допомогою норм, котрі вироблені ним, пред'являє своїм представникам такі вимоги, яким має задовольняти їх поведінка, та які регулюють, контролюють, спрямовують і оцінюють вчинки та дії.

Слід зазначити, що засвоєння і використання норм поведінки, прийнятих у даному соціально-класовому середовищі, є важливою умовою формування людини як представника класу. Беручи і реалізуючи в своїй повсякденній поведінці та спілкуванні певну систему норм і пов'язаних з ними цінностей, людина виявляється включеною в групу осіб, які поділяють та приймають зазначену систему цінностей. В іншому випадку особа може бути відкинута представниками класу.

Традиції, звичаї і звички класу — усталені правила, принципи та стереотипи життя і діяльності членів класу, важливі регулятори їх поведінки. З їх допомогою, як і за допомогою інших елементів психології класу, він перетворюється в стійку і організовану спільність людей.

Традиції та звичаї — це сформовані на основі тривалого досвіду спільної діяльності її членів та міцно вкорінені в житті норми, правила і стереотипи поведінки й дій, повсякденного спілкування між людьми, дотримання яких стало потребою кожного члена групи.

У традиціях різних груп людей багато спільного. Загальнонародні, класові, національні традиції пронизують кожен конкретну спільність (групу, колектив). Поряд із загальними традиціями всередині кожної малої групи зароджується, міцніє й існує чимало специфічних традицій, що мають велике значення для їх згуртування.

Крім розглянутих вище елементів, класова психологія, на думку ряду дослідників, наприклад містить «психічний склад», тобто деякий психічний вигляд соціального класу, що виявляється в соціальному характері, традиціях, звичаях, звичках, тощо.

Аналізуючи соціальний характер, наприклад, дрібного бізнесу, дослідники відзначають, з одного боку, її індивідуалізм, прагматизм і обачність, раціоналізм, консерватизм, а з іншого боку — працьовитість, відданість професії і своїй справі, відповідальність і почуття обов'язку, соціальну відповідальність.

Для інтелігенції та управлінсько-адміністративного персоналу (середні і нижчі менеджери), характерним є відданість своїй роботі, спеціальності, професійному обов'язку, організації, установі, схильність до колективних дій на захист своїх інтересів у поєднанні зі специфічним, але досить сильним індивідуалізмом, певна соціальна активність і інші риси.

Психологія класів формується під впливом його ідеології і зазнає впливу ідеології інших соціальних класів і міжкласових груп, перш за все над панамі. Свідомість класу — продукт тривалого соціально-історичного розвитку, в основі якого лежить динаміка потреб людей, що належать до даного класу, і можливостей їх здійснення, а також пов'язаних з цим уявлень і практичних соціальних дій людей.

Дієвість і живучість традицій визначається ступенем емоційної привабливості та внутрішнього прийняття їх групою в цілому та кожним її членом окремо. А це залежить від того, наскільки дана традиція сприяє задоволенню суб'єктивних потреб людей, наскільки вони пов'язують свої інтереси з дією тієї чи іншої традицією, наскільки уявлення про неї асоціюються із звичними і значущими для них громадськими та груповими уявленнями, цінностями.

Традиції фіксують норми та правила життя членів групи, формують певні норми і правила взаємин, пред'являють вимоги до особистості, розвивають її.

Найбільш стійкі компоненти класової психології:

- психічний склад (краще описаний для націй) — деякий психічний вигляд, який проявляється в певному способі поведінки і діяльності, на основі якого можна реконструювати ті норми,

якими керується дана соціальна група. Цей вигляд проявляється в соціальному характері;

- «соціальний характер» широко представлений в працях неофрейдистів.

Що ж стосується традицій, звичаїв, традицій і звичок, то вони грають роль важливих регуляторів поведінки членів класу або міжкласової групи, а тому мають велике значення в плані розуміння особливостей класової психології.

Всі складові класової психології знаходяться між собою у відносинах тісному взаємозв'язку і взаємовпливу. Отже, вивчення її має здійснюватися з урахуванням цих взаємозв'язків і взаємовпливів, що дозволить глибше зрозуміти і пояснити її своєрідність.

Для Е. Фромма соціальний характер — це зв'язна ланка між психікою індивіда і соціальною структурою суспільства. Форми соціального характеру у Фромма не прив'язані до певних соціальних класів, але співвідносяться з різними історичними типами само відчуження людини — з людиною епохи раннього капіталізму (накопичувальний тип), епохи 20-х рр. XX ст. (ринковий тип)... (Фромм, 1993).

Згідно умовам життя людей певного класу у них виробляються більшменш конкретна класова свідомість, формуються відповідні риси класової психології. Соціальні умови життя класу не створюють всієї сукупності психічних рис

людини, але вони пригнічують одні риси, стимулюють розвиток інших і тим самим формують типові для даного класу риси особистості. Тому в сукупності психологічних рис, які є типовими для представників даного класу, виражається реальність класової психології. Усвідомлювані елементи класової психології, трансформуючись певним чином, становлять зміст свідомості класу.

Розвиток свідомості класу включає три рівні:

- зовнішньо-типологічний (його назва пов'язана із можливістю чисто зовнішньої фіксації того чи іншого типу ознак, спільних для представників соціального класу);
- внутрішньо-ідентифікаційний (на цьому рівні виникає первинний психологічний зв'язок людини із своєю великою соціальною групою через віднесення себе до неї; з'являється певна спільність у поведінці, усвідомлюється деяка єдність інтересів, виникають спільні погляди, думки, оцінки);
- рівень солідарності (він вже передбачає політико-психологічну готовність членів групи до спільних дій у великих розмірах заради досягнення чи збереження цілей та інтересів класу).

У соціальній психології виділяють наступні типи свідомості:

- політична свідомість (відображає політичні ідеї, форми і методи управління державою,

стосунки між класами, соціальними групами, націями, державами);

- правова свідомість (сукупність поглядів людей, що відображають їх оцінку чинного права наявного суспільного і державного ладу, а також відповідність дій і вчинків громадян нормам права);

- морально-етична свідомість (форма регуляції поведінки людей в суспільстві без примусу, основним критерій є суспільний ідеал);

- естетична свідомість (або культура, тобто здатність відчувати та правильно оцінювати предмети мистецтва);

- наукова свідомість (форма відображення світу не у виді норм поведінки або права в суспільстві, а відображення світу через поняття);

- релігійна свідомість (форма відображення світу, сутність якої полягає у ідеалістичному відображенні явищ);

- атеїстична свідомість;

- філософська свідомість (відображає світ у широкому діапазоні, прогножуючи майбутнє його існування).

Для соціальних класів є характерними явні переваги товарів і марок в одязі, побутовій техніці, проведенні дозвілля, автомобілях. Тому маркетингологи фокусують зусилля на якомусь одному суспільному класі. Цільовий суспільний клас передбачає певний тип магазину, вибір

певних засобів реклами та певний тип рекламних повідомлень.

Психологія маркетингу враховує уподобання і можливості різних класів, що дозволяє розробляти адекватні комплекси маркетингу: для різних соціальних класів передбачена диференціація за товаром, ціною, типом рекламних звернень та місця купівлі.

Схильність до однакової класової поведінки найчастіше проявляється в придбанні одягу певного типу, якості та стилю, оскільки ці показники дають швидку візуалізацію соціально-класової належності. В домашньому облаштуванні вищі соціальні класи націлені, як правило, на оригінальні, унікальні і, відповідно, дорогі речі. Середній клас орієнтується на функціональність, стиль та дизайн предметів побуту. Нижчі класи — на ціну предметів побуту. У кожного соціального класу також є уподобання до відповідного типу дозвілля. Освоєння нового виду дозвілля відбувається під впливом представників вищого класу.

Спеціально для кожного соціального класу розробляються рекламні повідомлення з урахуванням типового психологічного багажу, а саме: для психологічного впливу на вищі класи доцільно використовувати більш довші та абстрактніші вербальні конструкції; для аналогічного впливу на середні та нижчі класи доцільно

використовувати зображення предметів з акцентуванням на їх функціональних та вартісних характеристиках.

У різних соціальних класів відрізняється також процес купівлі: представники вищого класу воліють купувати в брендових магазинах з вишуканою атмосферою та відмінним індивідуальним обслуговуванням незалежно від територіального розташування; представники нижчих класів віддають перевагу локальним торгівельним магазинам. Представники нижчих класів намагаються справляти враження належності до вищого класу, купуючи товари-символи вищих соціальних класів: дорогі авто, дорогий відпочинок, брендовий одяг. Придбання статусних товарів підвищує самооцінку даних осіб.

9.2 (СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ЕТНОСІВ

Найважливішою для розвитку суспільства та особистості є така велика група, як етнос. Психологія етнічних груп є одним з аспектів дослідження великих груп, який недостатньо досліджений у соціальній психології.

Етнос являє собою складний суспільно-біологічний феномен, що виникає як біологічна одиниця людської популяції, а протягом свого існування й розвитку набуває соціальних ознак.

Залежно від конкретних соціально-історичних умов, він може характеризуватись такими ознаками, як спільне уявлення про час і місце виникнення, антропологічні відмінності, культурні, ментальні й мовні особливості, а також через самоідентифікацію його представників.

Під етнічною групою у психологічній науці розуміють тип великої соціальної групи, що формується та розвивається природно-історичним шляхом.

Структура етнічної групи являє собою сукупність соціальнопсихологічних явищ, що становлять її зміст та містить у собі статичні (системоутворюючі) компоненти та динамічні елементи.

- Системоутворюючі (статичні) елементи етнічної групи відображують те загальне, що притаманне психіці представників конкретної етнічної спільноти та є результатом довготривалого історичного та культурного розвитку. До них зазвичай відносять: етнічну самосвідомість; специфічні якості етнічного характеру; етнічні почуття та настрої; етнічні інтереси; етнічні ціннісні орієнтації та традиції.

Однак головною етнодиференціюючою ознакою вважається не статика, а динаміка етнічно-психологічних феноменів.

Динамічні компоненти дозволяють осмислити та виявити за допомогою спеціальних методик специфіку прояву та функціонування

етнопсихологічних явищ. Динамічні компоненти містять:

- етнічні диспозиції (установки) як внутрішній стан готовності особистості до специфічного, характерного тільки для неї прояву почуттів, інтелектуально-пізнавальної та вольової активності, динаміки та характеру взаємодії, спілкування, які відповідають існуючим національним традиціям;

- етнічні стереотипи як стійкі уявлення не тільки про себе (авто стереотипи), але й уявлення про інші народи та чужі елементи культур;

- етнічні експектації (очікувана поведінка членів етнічної групи);

- етнічні конфлікти як форма міжгрупового конфлікту, коли групи з протилежними інтересами поляризуються за етнічною ознакою.

Всі структурні компоненти етнічних груп завжди знаходяться у динамічному русі та тісно переплетені між собою. Тому їх необхідно розглядати не тільки в плані їхнього «просторового» розташування, але й у діалектичному зв'язку, в історичному розвитку.

Внаслідок нерівномірності соціально-економічного та політичного розвитку різних країн та регіонів на сучасному етапі на Землі співіснують три типи етносів: плем'я, народ, нація.

Історично найдавнішим типом етносів є плем'я. Племена склалися з декількох родів —

соціальних ланок, пов'язаних кровними зв'язками. На теперішній час племена у чистому вигляді зустрічаються вкрай рідко. Риси племінної організації зберігаються, насамперед, у кочових та напівкочових народів (бедуїни Єгипту та Ізраїлю). В процесі розкладу первісного ладу спільність інтересів багатьох племен призводила до появи їх союзів, таких, наприклад, як Ліга ірокезів у Північній Америці, союз трьох племен ацтеків у Мексиці, союз зулуських племен у Південній Африці, татаро-монголи в Євразії. Утворення цих союзів вело до поступового змішування племен та заміни кровних зв'язків територіальними. Так народився новий тип етносів — народ.

Народ — це мовна, територіальна, економічна та культурна спільність людей, що склалається історично та передує нації.

Першими сформувалися народи рабовласницької епохи (давньоєгипетська, давньоелінська тощо). В Європі процес утворення народів завершився в основному в період феодалізму (давньоруська — з східнослов'янських племен древлян, в'ятичів та ін., польська — з помор'ян, вислян, мазовшан та ін., німецька — з германських племен саксів, алеманів та ін.). З розвитком економічних та культурних зв'язків ліквідується характерна для народів господарська роз'єднаність, відбувається їх перетворення в нації.

Етнічні процеси є досить різноманітними, багатоплановими та складно піддаються глибокому вивченню.

Під етнічною спільністю зазвичай розуміється сукупність людей, що поєднуються такими ознаками, як єдність історичного розвитку, території, мови, культури та психічного складу. В основі існування етнічної спільності міститься усвідомлення нею своєї цілісності, виражається поняттям «ми» у порівнянні з поняттям «вони».

Численні історичні приклади показують, що заснування об'єданого політичного утворення відіграло провідну роль у розвитку чуття етнічної спільноти. Війна мобілізує етнічні почуття й свідомість, стає об'єднувальною силою в житті спільноти і забезпечує спогадами та міфами наступні покоління. Релігія відіграє важливу духовну та соціальну роль, консервуючи обряди й традиції та переказуючи нащадкам спогади про спільне етнічне походження.

Можна стверджувати, що війни й завоювання, вигнання і поневолення, прибуття іммігрантів та релігійне навернення, як свідчать численні історичні приклади, раніше підживляли, ніж зруйнували чуття етнічної належності у багатьох етнічних спільнот.

Етнічну самосвідомість у психології розуміють як уявлення народу про суть, своє місце в системі взаємодій з іншими народами, свою

роль в історії людства, усвідомлення свого права на вільне незалежне існування.

Етнічна самосвідомість містить у собі такі найважливіші компоненти, як: етнонім; компліментарність; етнічні установки і орієнтації; етнічні авто і гетеростереотипи; етнічний характер і темперамент; етнічні інтереси; психологічний настрій і настрої етносу виділяє такі головні ознаки етнічної самосвідомості,

Більшість психологів виділяють наступні головні ознаки етнічної самосвідомості: усвідомлення спільного етнічного походження, спільних етнопсихологічних рис, спільності етнічної культури. Етнічна самосвідомість формується на основі засвоєння елементів культури, звичаїв, традицій, які є якісними характеристиками етнічних спільнот.

У психології розрізняють етнічну самосвідомість за носіями: етнічна самосвідомість окремого представника етносу (етнофора); етнічна самосвідомість етносу загалом.

Етнічна самосвідомість відрізняється за рівнями розвитку:

- високий рівень — усвідомлена та чітко виражена самоідентифікація людини зі своїм етносом;
- середній рівень — певна ситуативна невідзначеність індивіда у питанні
- прихильності до свого етносу;

- низький рівень — індиферентність як наслідок асиміляції з іншим етносом.

Етнічна самосвідомість може бути «змішаною» чи невизначеною, зокрема, коли індивід походить від різноетнічного шлюбу, а живе з батьками у третьому етнічному середовищі.

На рівень розвитку етнічної самосвідомості людини мають вплив зовнішні та внутрішні чинники.

До зовнішніх чинників належать: мовне та культурне середовище, соціальне оточення (сім'я, школа, церква), місце проживання, державно-політичні процеси. Внутрішніми є психологічні особливості людини, індивідуальні особливості пізнавальних процесів, емоційної сфери, поведінкових реакцій, цінності та норми поведінки.

Одним із важливих показників, що визначають етнічну своєрідність є архетипи. Архетип визначають як первісну вроджену психічну структуру, вияв родової пам'яті, історичного минулого етносу, людства, їхнього колективного позасвідомого, що забезпечує цілісність і єдність людського сприйняття й виявляється в знакових продуктах культури у вигляді архетипних образів.

Етнічний архетип, як проекція глибинного неусвідомлюваного досвіду народу разом з етнонаціональною культурою перетворюється в архетип — символ. Архетип як своєрідне утворення психічного складу етносу містить міфілогічні

мотиви, які присутні в казках, міфах, легендах. Вони не є втіленням індивідуальної творчості, а належать людству в цілому й мають колективну природу. Архетипи виявляються у міфілогічних образах, релігійних ритуалах, національних ідеалах тощо. Архетип — це генетично фіксовані древні образи, які лежать в основі людської творчості та сприяють внутрішній єдності культури. Особливо вони проявляються у мистецтві, снах, а також при деяких психічних розладах. Вся поезія пронизана архетипами, які є первинними образами перш за все природи: ліс, поле, море, народження, смерть та ін. Чисті архетипи зустрічаються у міфології та фольклорі.

К. Юнг розрізняв архетипи та символи. Архетипи втілюються у великій кількості символів. Архетипічність символу виступає важливою його властивістю, яка має двоякий характер. З одного боку, в символі відображаються образи несвідомого, з іншого боку, архетип усвідомлений, він входить в нашу реальність, часто сильно трансформуючись. Архетипічні символи є національно-специфічними. К.Юнг писав: «Природі символу властиве поєднувати протилежне; так він поєднує протилежність реальноїреального, будучи, з одного боку, психологічною реальністю він, з іншого боку, не відповідає фізичній реальності.

Архетипи втілюються у великій кількості символів, тому можна говорити про архетипічні

символи, такі як Світове дерево, Світова гора, Світове яйце тощо. Архетип є первинним образом несвідомого, що повторюється протягом всієї історії мотивами. Так, наприклад, китайці вписують у зображення місяця жабу і зайця як символи безсмерття, а в сонце — ворона як символ пошани синів. В українській культурі ці символи мають зовсім інше значення: заєць — символ боягуства, а ворон — віща птиця, яка підлітаючи до хати приносить нещастя.

Символічні образи міфу постають для людини архетипними, універсальними формами надання та вираження смислу. Людина спирається на сконцентровану в архетипах психічну енергію, використовуючи її для побудови нових смислів, нових символічних систем. Архетипними стають факти й реалії, які протягом віків повторюються в історії. Найбільш повно своє вираження символ знаходить у міфі. Крім цього, в культурі дуже довго зберігаються пережитки міфу, які виявляються у вигляді забобонів, гадань тощо. Міф є однією з головних структур свідомості. На його архетипних структурах будуються морально-етичні цінності людства. Так, у структурі людської свідомості Образ Великої Матері стає образом архетипу матері.

Отже, під архетипом розуміють образно-сесміотичне хранилище культурної пам'яті народу, яка забезпечує наступність у житті людського

роду, безперервний зв'язок у часі. Проблема вивчення архетипу як соціокультурного феномена є актуальною в парадигмі етнопсихологічних досліджень. Інтерес до вивчення етнічних архетипів пояснюється не тільки зверненням до минулого, але й до майбутнього.

Під етнічною культурою традиційно розуміють успадкований комплекс соціальної практики та системи вірувань, традицій і звичаїв, що певним чином визначають спосіб життя етносу. Важливим є проникнення у внутрішню логіку етнокультурних процесів, оскільки саме там ховається справжній механізм їхнього функціонування й розвитку. Виявляється, що цей механізм спрямований на збереження етнічного ядра культури, навіть якщо для цього складаються несприятливі умови. Основою, яка стабілізує етнос і його культуру, є система традицій, що становить свого роду колективну пам'ять, котра акумулює міжпоколінну етнокультурну інформацію. Крім того, вона регулює не лише рівень інформації, необхідний для відтворення етносу, а й ступінь іноетнічних запозичень. До етнічної культури входить комплекс ідейно-моральних, естетичних цінностей, що реалізуються в процесі освоєння та творення особистістю, етносоціальною спільністю культурного потенціалу суспільства.

Щодо термінів «етнічна культура» та «культура етносу», то не всі дослідники підтримують

тезу про їхню тотожність. Культура етносу — це вся сукупність культурного надбання, притаманна певному етносу в особі його окремих представників, локальних груп тощо, незалежно від того, чи мають різні елементи та структури цього надбання специфічне етнічне забарвлення, чи вони є етнічно нейтральними.

Під етнічною культурою розуміють сукупність лише тих культур, котрі володіють етнічною специфікою — тобто в очах представників певного етносу виконують етнодиференціюючу функцію в межах опозиції «ми» — «не ми», «наше» — «не наше». Тим самим вони одночасно виконують етноінтегруючу функцію, сприяють усвідомленню своєї єдності різними, часто розкиданими частинами даного етносу.

Найбільш «етнічний» (етнографічний) шар культури у вузькому розумінні слова визначається двома основними параметрами: надіндивідуальністю (колективністю, масивністю) та стійкістю (традиційністю, повторюваністю).

Стійку надіндивідуальну культуру часто мають на увазі, коли говорять про «народну» культуру. Але цей термін неоднозначний, оскільки слово «народ» має не лише етнічний, а й соціальний зміст. Тому поняття «народна» культура зазвичай вживається не лише в значенні «загальноетнічної», а й як «простонародна», переважно «селянська» культура. Поняттю «народна» культура

більше відповідає термін «безписьмова» культура, оскільки він акцентує увагу на усно-зоровій традиції. А. Першиць вважає, що саме традиційно-побутовий шар культури етносу виконує етнічні функції культури — етнодиференціюючу та етноінтегруючу.

За самоідентифікацію особи в системі етносу та його культури відповідає складний механізм регуляції усвідомлюваних процесів, що розгортається як переживання особою її включення в цю спільність, як відчуття себе її частиною.

Основою буття етносу є інформація та способи її передачі. Інформація, що визначає існування етносу, передається різними шляхами. Особливо важливими для людей є мовні комунікації — передача словесних повідомлень від людини до людини. Така інформація є синхронною і відповідає за комунікації «по площині»: на рівні одного покоління та з етносами-сусідами в короткі відрізки часу. Вона забезпечує просторову стабільність етносу та його культурну інтегрованість.

Діахронна інформація — вся культурна традиція народу, його творча спадщина, що передається від покоління до покоління в усній та матеріальнообразотворчій формі. Наявністю цих безперервних інфозв'язків між послідовними поколіннями етносу, що змінюють одне одного, обумовлена його спадковість та стабільність

у часі, передача етнічної традиції протягом століть.

Міжпоколінний діахронний етнокультурний інформації належить основна роль у відтворенні етносу. Тобто, в певному розумінні етнос становить просторово обмежені згустки специфічної культурної інформації, а міжетнічні контакти є обміном такою інформацією.

Регулювання ж етнокультурної інформації відбувається за допомогою стереотипів — своєрідних цеглин, з яких вибудована вся культура етносу. Це усталені форми етнічної поведінки, свого роду, її штампи, шаблони, а певною мірою і зразки, вироблені багатовіковим досвідом народу, а також порівняно стійка сукупність уявлень про характерні риси представників інших етносів і зумовлене цими уявленнями певне емоційне ставлення до них.

Етнічну культуру становлять не якісь абсолютно неповторні, унікальні елементи — більшість із них тією чи іншою мірою також поширені серед сусідніх народів або ж узагалі притаманні культурам більшості народів світу. Унікальність та неповторність етнічної культури кожного народу обумовлюється специфічним тільки для неї поєднанням загалом неспецифічних або мало специфічних елементів і форм.

Етнічні культури — основна форма локальної багатоманітності культури людства, що є одним

з виявів надлишковості культури — надзвичайно важливої з точки зору процесів соціальної самоорганізації суспільства її властивості. Вона виявляється в особливостях соціальних інститутів, ідей, цінностей, притаманних етнічним культурам, і є однією з рушійних сил історії, фактором безперервно оновлюваного синтезу. Для ефективного виконання своїх функцій культура повинна завжди тією чи іншою мірою мати надлишковий характер. Водночас відносна, а часто й абсолютна вага етноспецифічних елементів у культурі сучасних урбанізованих націй неухильно зменшується. Швидше цей процес відбувається у сфері матеріальної культури, що обумовлює переміщення етнічної специфіки дедалі більше в сферу духовної культури і психології.

Етнічна культура розвивається разом зі своїм носієм і має різні рівні функціонування — зокрема, так званий «традиційно-побутовий» шар етнічної культури, який ще визначають як «етнічну культуру у вузькому розумінні», є носієм етнічних ознак культури певного народу.

Саме з ним іноді пов'язують визначення «традиційна культура», яке ґрунтується на понятті «традиція» у розумінні її як успадкованого від минулого етносу комплексу норм і звичаїв, що регулюють життя суспільства. Сама ж етнічна культура як система зв'язків та способів передачі інформації функціонує у збалансованому

режимі, де за відтворюючі, етноінтегруючі та етноадаптуючі її функції відповідають регулятивні механізми, які включають систему етнічних стереотипів, ментальність та діяхронні зв'язки в суспільстві. Це окремий етап розвитку культури етносу, коли етногенетичні процеси вже завершилися і етнос функціонує як сталий організм з розвиненою системою засобів саморегуляції та чітко сформованими засобами власного життєзабезпечення.

Одним з елементів етносу як системи є стереотип поведінки. Це не етнічні стереотипи, про які говорилося вище. Мова йде про фіксовані установки, як визначає стереотипи сучасна психологія. Для традиційного суспільства такими фіксованими установками були обряди, що чітко регулювали життя суспільства та систему стосунків всередині різних його груп. Обряд можна вважати певною моделлю культури та алгоритмом поведінки. Обряд, що повторюється, стає традицією в побуті, а в житті окремої людини — звичаєм. Як складову культури обряд можна визначити через те, що в ньому народжуються засоби соціалізації індивідів.

9.3 НАЦІОНАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ЯВИЩА

Нація — політично, державно організований народ. Вона утворюється на основі певного етносу, до якого приєднуються представники інших етносів, що живуть на певній території та пов'язані між собою певним типом соціально-економічних відносин.

Межа між етносом і нацією — пролягає між тим, що не залежить від людини, не є її особистістю заслугою і зумовлена лише фактом її народження і тим, що потребує від неї певного особистого зусилля й усвідомленого вибору. Якщо до етнічної культури люди прилучаються колективно, з причини своєї належності до певного етносу (внаслідок традиційного, локального, анонімного характеру цієї культури), то до національної культури вони прилучаються здебільшого індивідуально, а інколи — всупереч своєму етнічному походженню. У цьому розумінні нація протистойть кровноспорідненій і буттєвій визначеності людей, їхньому існуванню як гомогенних колективів з неvirізненністю індивіда з певного способу життявиявлення.

У сучасних умовах вимальовуються такі два шляхи «побудови нації»:

1. Через будівництво держави, поєднання з національною інтеграцією та мобілізацією, що потребує формування національної

культурно-політичної ідентичності, яка виразно відрізняла б націю від її сусідів.

2. Пошук шляхів формування надетнічної «політичної культури» для нової політичної спільноти. У цьому разі немає визнаної панівної етнічної групи: нова держава охоплює або кілька однаково нечисленних етнічних спільнот та категорій, жодна з яких неспроможна домінувати в державі, або кілька етнічних груп, що суперничають між собою.

Таким чином, нація являє собою велику соціальну групу, тип етносу, що склався історично, являє собою певну спільність людей, яка характеризується тісними економічними зв'язками, спільністю мови, культури, рис психічного складу, найважливішими визначальними ознаками нації є високий рівень національної ідентичності та наявність незалежної держави.

Психологія нації має свою структуру і включає наступні системоутворювальні компоненти: національний характер, національний темперамент, національний склад розуму, національні почуття і настрої, національні традиції і звички.

Національний характер — це сукупність найбільш стійких, характерних для даної національної спільноти особливостей сприйняття навколишнього світу і форм реакцій на нього. Національний характер являє собою, перш за все, певну сукупність емоційно-чуттєвих проявів,

виражаючись, в першу чергу, в емоціях, почуттях і настроях.

Національний темперамент обумовлює емоційно-експресивну специфіку поведінки і вчинків людей як представників певної етнічної спільноти, характеризує своєрідність їх поведінкової активності. Він буває, наприклад, «збудливим» і «бурхливим», або, навпаки, «спокійним» і «уповільненим». Представники одних націй (наприклад, французи, італійці, іспанці) емоційні та сприйнятливі. У них за відносно короткий термін може різко виявитися натхнення, прилив емоцій, але так само швидко може наступати і спад подібних реакцій, особливо в складній обстановці. Представники інших націй (наприклад, англійці, скандинави) менш емоційні, більш схильні до логіки у вчинках, вираженої поведінки, менш схильні до зміни настроїв. Національний темперамент може виявлятися в жестах.

Так, дослідники встановили, що за годину бесіди типовий фін вживає у середньому тільки один жест, а от італієць жестикулює не менше вісімдесяти разів, француз використовує жести не менше ста двадцяти разів, а мексиканець — навіть сто вісімдесят.

Національний темперамент не є темпераментом особи. Відмінності в реактивності та емоційності представників різних етнічних спільнот пояснюються тим, що вироблені впродовж

століть традиційні форми поведінки, реагування засвоюються кожним новим поколінням.

Національний склад розуму — це особливості мислення більшості представників тієї чи іншої нації. Механізм розумової діяльності однотипний у представників різних народів, але кожний з них має свою національну специфіку, яка визначається історичними і соціально-економічними умовами розвитку етнічної спільноти.

Національні почуття і настрої — це емоційно забарвлене ставлення як до людей своєї етнічної спільноти, її інтересів, цінностей і форм життя, так і до інших народів.

Національні почуття довговічні і живучі. Вони формуються протягом багатьох сторіч на основі життєвих умов й історичного досвіду народів. Ці почуття можуть мати як позитивний, так і негативний відтінок. Позитивний відтінок виражається в таких відчуттях, як національна гордість, патріотизм, любов до свого народу, відчуття дружби і братерства по відношенню до інших народів; негативний відтінок проявляється в націоналізмі і шовінізмі, національних і расових забобонах, у стані відчуженості по відношенню до інших народів.

Національні традиції і звички — це правила, норми і стереотипи поведінки, форми спілкування людей, що склалися на основі тривалого досвіду життєдіяльності, міцно укорінені

в повсякденному житті, передаються новим членам етнічної спільності, їх дотримання стало суспільною потребою кожного.

Національна психіка — складова частина суспільної свідомості (громадського життя) людей, його найважливішого компонента — суспільної психології. Вона реальна, проявляється у вчинках і поведінці людей та їх груп, та опосередковує всі форми їхньої свідомості — політику, право, мораль, релігію, науку, мистецтво та філософію.

Фактори формування національної психіки людей — це все те, що обумовлює особливості її виникнення та функціонування.

Національно-психологічні явища помітні в механізмах національної установки та національного стереотипу.

Національно-психологічні явища мають певні властивості, що відображають специфіку прояву їх закономірностей.

До них відносяться:

- здатність детермінувати всі інші психічні явища (кожен представник тієї чи іншої національної спільноти міркує, переважає, спілкується та діє так, як диктує йому його етнічне середовище і тривалий національний досвід розвитку);

- надзвичайне різноманіття (у кожній конкретній спільності національна специфіка

психічних процесів і станів, взаємодії, взаємин і спілкування мають свої особливі характеристики, що затруднює їх сприйняття, вивчення та осмислення);

- неможливість приведення їх своєрідності до якогось спільного знаменника (у представників різних етнічних спільнот своя специфіка прояву психіки);

- найбільшими порівняно з іншими психологічними явищами є консервативність та стійкість.

У соціальній психології виділяються найважливіші принципи вивчення національно-психологічних явищ, а саме:

- принцип урахування історичних умов їх розвитку;

- принцип їх аналізу в єдності з психікою класів, інших соціальних груп;

- принцип врахування прояву їх різноманітності.

Національна психологія представників конкретних етнічних спільностей — результат тривалого та специфічного розвитку, в якому задіяно багато факторів.

У психологічній науці виділяють фактори, що впливають на формування національно-психологічних явищ. Серед них:

- соціально-політичний та економічний розвиток етнічної спільності;

- історичний розвиток етнічної спільності;
- вік етнічної спільності;
- міжнаціональні стосунки;
- культурний розвиток етнічної спільності;
- мова та писемність етнічної спільності.

Соціально-політичний та економічний розвиток є найважливішим з них. Під його впливом формуються своєрідність всіх основних характеристик національної психіки, оскільки остання багато в чому залежить від виробничих та суспільних відносин, своєрідність прояву яких у кожній державі накладає особливий відбиток на розвиток свідомості представників кожної етнічної спільноти.

Історичний розвиток етнічної спільності, на думку багатьох вчених — це ті жорсткі межі численних, але закономірних, тимчасових але якісних трансформацій життя, особливостей психіки її представників, зовнішні та внутрішні атрибути яких зумовлюють своєрідність зародження, функціонування та прояву національної психіки.

Вік етнічної спільності зазвичай свідчить про тривалість формування національної психіки людей, можливості її перспективного розвитку або деградації. Чим він більший, тим стійкіші та консервативніші прояви її різних рис.

Міжнаціональні відносини етнічної спільності, їх характер та історичні традиції впливають на характер формування та прояв національного

свідомості та самосвідомості її представників, на специфіку і динаміку проявів почуттів по відношенню до інших націй.

Культурний розвиток етнічної спільності (її культура в цілому) впливають на основні якісні характеристики національної психіки людей, специфіку естетичного, морального та етичного сприймання ними навколишнього світу, ставлення до представників інших соціальних груп.

Мова та писемність етнічної спільності визначають своєрідність мислення її представників, відображають у своєму змісті різноманітність та багатство їх світогляду, поглядів на особливості свого життя і діяльності.

Мова виступає основою спілкування та взаєморозуміння членів етнічної групи, найважливішим чинником її консолідації. Тому збереження мови, підняття її престижу — це стратегічне завдання народу, який прагне зберегти свою самобутність та, власне, й себе. Ґрунтовне знання рідної мови сприяє й успішному оволодінню чужими мовами. Самосвідомість народу виражає себе через мову, презентує свою етнічну культуру, мистецтво, здобутки освіти і науки на світовому рівні.

Найважливішими характеристиками, які визначають «психологічне обличчя» нації, є ментальність, національний характер, національна свідомість і самосвідомість.

Менталітет — це шар людської свідомості, який непрорефлектований, неусвідомлений повністю, потаємний від самих його носіїв, або поіншому, це соціально-культурний автоматизм поведінки.

В англomовній психологічній літературі менталітет визначається як «властивість розуму, яка характеризує окремого індивіда, або групу індивідів», «узагальнення всіх характеристик, які визначають психіку», «спосіб мислення або характер роздумів».

У соціальній психології виділяють три структурних компоненти національного менталітету:

- емоційний, емоційні стани (це імпульс до систематизації знань, також до певної поведінки);
- когнітивний (вербальний) — знання про об'єкти і ситуації життєдіяльності як результат набуття індивідуального життєвого досвіду, тобто процесів навчання (чи самонавчання);
- поведінковий — імпульс актуалізації елементарних фіксованих установок, ціннісних орієнтацій, етнічних цінностей.

Отже, менталітет дає можливість відкрити «таємницю національного», яка полягає насамперед у манері розуміти речі, тому без знання його особливостей неможливі повноцінні міжнаціональні відносини.

На розвиток національного менталітету впливає багато факторів. Але цей вплив настільки

тривалий, що швидкі зміни в політичній чи економічній сфері не можуть привести до зміни «звичок свідомості», які відточувалися століттями. Менталітет більш консервативний, ніж соціальнополітичне життя, національні почуття, настрої та інші складові.

Менталітет проявляється в домінуючих настроях людини, в характерних особливостях світосприйняття, в системі моральних вимог, норм, цінностей, принципів виховання, а також у формах міжособистісних відносин, в конкретних фактах самоорганізації нації.

Менталітет виступає цілісним відображенням духовних напрямків, які не зводяться до суми форм суспільної свідомості (релігії, мистецтва), ці напрямки є специфічним відображенням дійсності, обумовленим процесом життєдіяльності нації в певному географічному, історичному та культурному просторі.

Не можна сплутувати менталітет з ідеологією. Менталітет стійкий і малорухливий, він не виступає механізмом перетворення практичних завдань у сферу суспільної свідомості, — це функція ідеології. Тому, як приклад, такі риси українського менталітету, які зараз відносять до менталітету, як «соборність», «державність», «православ'я» та інші є змістом ідеологічного процесу, а не менталітету.

Кожна нація має свою національну свідомість, що виражається у складній сукупності

соціальних, політичних, економічних, етичних, естетичних, філософських, релігійних та інших поглядів і переконань, що характеризують певний рівень її духовного розвитку.

Національна свідомість є продуктом тривалого історичного розвитку, а його центральним компонентом виступає національна самосвідомість. Крім останньої, до структури національної свідомості входять й інші елементи, наприклад усвідомлення нацією необхідності своєї єдності, цілісності і згуртованості в ім'я реалізації своїх інтересів, бережливе відношення нації до своїх матеріальних і духовних цінностей.

Національна свідомість існує на теоретичному, науковому та буденному рівнях. Якщо теоретичний рівень національної свідомості є науково оформленою конструкцією, що складається з ідеологічних поглядів, ідей, програм, норм, цінностей, що вироблені нацією за тривалий час її існування і визначають стратегію її розвитку, то буденний рівень національної свідомості включає потреби, інтереси, цінності, стереотипи, орієнтації, настрої, звичаї і традиції членів цієї спільноти, що виявляються в повсякденному житті і діяльності. Всі ці компоненти знаходяться у тісній єдності, вони нерозривно пов'язані один з одним.

Національна самосвідомість, будучи ядром національної свідомості, є результатом осмислення людьми своєї приналежності до певної

етнічної спільноти в системі суспільних відносин. В основі прояву національної самосвідомості лежить феномен етнічної ідентифікації — етнічності, тобто формування стійких уявлень людини про себе як про члена конкретної етнічної групи. Явище етнічної ідентифікації може мати як індивідуальні, так і колективні форми. Колективна етнічна ідентифікація відображає спільність культурних компонентів протягом життя багатьох поколінь, створює відчуття неперервності при змінах поколінь у даній етнічній спільноті.

Культурно-історичними детермінантами національної самосвідомості виступають історичне минуле і традиції народу, його звичаї і норми поведінки, а також перекази, зафіксовані в усній і письмовій формі, пам'ятки культури та мистецтва.

Національна самосвідомість практично неможлива без функціонування національної мови, бо мова служить засобом її вираження і формування. Національна самосвідомість проявляється в ідеях, поглядах, відчуттях, думках, емоціях, настроях, виражаючи зміст, рівень і особливості уявлень членів нації щодо своєї ідентичності й відмінності від представників інших спільнот; національних цінностей та інтересів; історії нації, її нинішнього стану і перспектив розвитку; місця своєї соціально-етнічної спільноти у внутрішньодержавних, міждержавних і міжнаціональних відносинах.

Інтенсивність прояву національної самосвідомості в окремих представників етнічної спільноти далеко не однакова. Цей прояв може бути частково чи повністю відсутнім. У дорослих членів етносу він ослаблений в тих випадках, коли вони не мають контактів з представниками інших народів. Національна самосвідомість виявляється у ставленні до інших націй. Там, де між двома етнічними спільнотами завжди існували тісні зв'язки і співпраця, звичайно формувалася позитивна установка на взаємне сприйняття, що передбачає терпимість до існуючих відмінностей. Національна ідентифікація є процесом самоототожнення з нацією на основі будь-якого зв'язку, а також включення у свій власний світ і прийняття норм, цінностей і взірців нації.

Основними чинниками формування національної самоідентифікації виступають: історична територія, спільна мова, спільна економіка, спільна релігія, спільні міфи та історична пам'ять, спільна масова культура, спільність законів та обов'язковість для всіх членів.

Саме спільність політичного життя, входження у деяке спільне законодавство та політичну спільноту дозволяє говорити про існування т. зв. «політичної нації», на відміну від «культурної нації», яке визначається спільністю, перш за все, культури, мови та релігій. А оскільки міжнаціональні відносини є особливим типом людських

відносин, відмінний від політичних чи економічних, то актуальною стає соціально-психологічна складова у визначенні національної ідентифікації. Остання є суттєвою складовою національної самосвідомості, оскільки являє собою соціально-психологічний процес ототожнення зі своєю нацією, а, з іншого боку, виступає як особлива форма соціалізації людини, тобто відбувається становлення особистості через усвідомлення себе представником тієї чи іншої національної спільноти.

На нинішньому етапі розвитку людства прояви національної самосвідомості існують поряд з об'єктивними тенденціями глобалізації, «змішуванням» людських мас, обміну технологіями, уніфікацією способу життя в урбаністичному суспільстві, запозиченням моди тощо. Саме національна самосвідомість породила те світове явище, яке назване «етнічним ренесансом».

9.4 ЕТНОНАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ УКРАЇНСЬКОГО НАРОДУ

Українці — слов'янський народ, основне й автохтонне населення України, найбільша етнічна спільнота на її території. Як етнос сформувався на землях сучасної України та частин суміжних земель сучасних: Польщі, Білорусі,

Молдови, Румунії, Угорщини, Словаччини та Російської Федерації.

Абсолютна більшість громадян України (92 %) вважають себе етнічними українцями, 6 % — етнічними росіянами, 1,5 % віднесли себе до інших етносів, свідчать дані опитування Центру Разумкова.

Як зазначають опитування, спостерігається тенденція зростання частки респондентів, які ідентифікують себе як етнічних українців, із зниженням віку опитаних (від 87 % серед тих, кому 60 і більше років, до 96 % серед тих, кому від 18 до 29 років) і зниження частки етнічних росіян (з 10 % до 3 %).

Український національний характер являє собою систему світовідчуття, самовираження української спільноти в оточуючому світі, що закріпилася та проявляється у вигляді певних стереотипів мислення, емоційних реакцій, норм поведінки, типовому способі дій.

Історично склалися найбільш поширені концепції національного характеру, які можна класифікувати таким чином:

- це теорії про якийсь національний дух, якому часто надається містичний смисл визначального чинника долі народу;
- прагнення відшукати переважаючий національний тип або декілька типів у даному суспільстві;

- спроби виділити якийсь взірець поведінки представників даної культури, що формується на основі придушення первісних потягів людської психіки;

- концепції, в яких робиться наголос на системі установок, цінностей, вірувань, спільних для членів даного суспільства, в яких наявні пошуки проявів національних рис в продуктах культури — літературі, мистецтві та філософії;

- накінець, це пошуки регуляторних норм поведінки, традицій та обрядів, способів виховання, що відображають специфіку духовного обличчя нації;

- останнім часом все настирливіше висувається плюралістична концепція національного характеру, згідно якої кожна із сучасних націй має не одну, а декілька психологічних моделей.

Серед основних детермінант формування та кристалізації українського етнічного характеру слід виділити:

1. *Природно-географічне середовище.* Ландшафт та екологічне середовище з одного боку значною мірою визначали психічні уявлення та ставлення праслов'ян-руси́чів-українців до іноетнічних спільнот, а з другого боку — формували психічні стереотипи, які стосувалися сфери їхнього внутрішнього життєзабезпечення. В українській душі природа розуміється як «первісна доброта». Уявлення про неї суцільно

позитивне, тому вона не протиставляється людській волі, розуму, окультуреному людиною середовищу загалом.

2. Культурно-історична детермінанта. Процес етногенезу став основою формування українського етнічного характеру, тож свої «мітки» в ньому тією чи іншою мірою залишали різні іноетнічні спільноти, що свого часу перебували на території України (трипільці, елліни Причорномор'я, скіфи).

3. Геополітична детермінанта. «Межове» розташування України між хліборобським та кочовим світами — «цивілізацією плуга» та «цивілізацією степу». Цей фактор значною мірою визначив існування двох етнічних образів, що відповідають двом типам психічних реакцій — авантюрнокозацького, схильного до максималізму та героїзму, і селянського, спрямованість на заглиблення, самопізнання та обмеженість контактів із зовнішнім світом. У той же час ідеологічні рухи (католицизм, Ренесанс, Просвітництво), що значною мірою визначили характер європейців, докотилися в Україну у послабленому та деформованому вигляді, тому українській вдачі меншою мірою властива їхня екстравертність з прагненням до створення широких людських об'єднань, керованих спільною метою.

4. Соматопсихічна взаємозалежність (взаємозв'язок тіла (сома) та душі (психе)). В українській

етнопсихологічній традиції склався поділ народів світу на чотири «антропологічні» типи:

- Нордійський — у фізіологічному відношенні визначається високим зростом, світлим волоссям, видовженим обличчям з блакитними очима, прямим тонким носом та розвинутим підборіддям, а також такими рисами характеру як сила волі, правдолюбство, впевненість у собі, розсудливість, стриманість, низька комунікабельність, свободолюбство, високе почуття обов'язку;

- Понтійський (середземноморський) — середній зріст, темне волосся, видовжене обличчя із темними або сірими очима та вузьким прямим носом. Риси характеру — схильність до творчої діяльності, романтизму й пристрасті, витонченість смаків, любов до яскравого, непересічного, прекрасного;

- Остійський — округла невиразна форма тіла, нерішучість, зажуреність у дріб'язковість, відсутність високих устремлінь, одержимоті та відчайдушності;

- Динарський — міцна будова тіла з різко вираженими рисами обличчя; основні риси вдачі — сміливість, відвага, ліризм та добродушність, жертівність, веселість і кмітливність, а також спрямованість на перетворення світу, чуттєвість домінує над розумом і волею.

Прихильники такої схеми вважають, що до динарського типу належать 44 % українців,

до остійського — 27 %, до нордійського та понтійського — менше 1 %, а решта (28 %) ввібрала риси двох перших типів.

5. Соціальна детермінанта впливає на кристалізацію українського характеру через різні форми суспільного устрою. Слабка соціальна диференціація українського суспільства зі значною перевагою селянства зумовлювала його відносну цілісність та гомогенність. Соціальна детермінанта зумовила величезну роль родини у формуванні українського характеру. Для українців як хліборобської спільноти характерний матриархальний тип сімейних стосунків, який, проте, не мав абсолютного характеру.

Протягом тисячоліть формувався та розвивався український етнічний (національний) характер. До основних системоутворюючих соціально-психологічних якостей українців О. Донченко відносить наступні:

1. Індивідуалізм — на противагу колективізму. Але українському індивідуалізму властиве дещо, відмінне від класичного східного індивідуалізму, окцидентального та американського різновидів. Український індивідуалізм — це своєрідна еклектична суміш східного, західного та американського індивідуалізму. Цей індивідуалізм — не активний, предметний, а сенсуалістично-споглядальний, інтроспективний. Типово східною характеристикою українського

індивідуалізму є споглядальність. При цьому рефлексивність українця спрямована на близьких, рідних, друзів, мале референтне поле одноподумців. Вчені виділяють як на позитивні, так і негативні риси індивідуалізму, який, з одного боку, може призвести до самоізоляції й конфліктів, а з іншого — породити різноманітні форми творчості й активності.

2. Екзекутивність як аналог жіночого початку. З давніх-давен у національному менталітеті сформувався сакралізований образ жінки. Архетип рідної матері-Землі, України-неньки асоціювалися з певним психологічним простором: свободою, миром, злагодою і любов'ю, рідним затишком. Типово екзекутивна реакція на внутрішні соціально-економічні та політичні проблеми — заробітчани-українці по всьому світу. Шукати щастя у чужому раю легше, ніж створити свій.

3. Інтровертивність. Інтровертивність у психології визначають як характеристику локусу контролю, який, на противагу екстраверсії, перебуває не в зовнішньому середовищі, а в самій собі. Інтроверт проектує власну активність на себе і саме себе вважає ініціюючою ланкою дії, відповідальною за можливі наслідки активності. Українська інтровертивність складалася в історично нездорових умовах: вона є продуктом стресогенезу та його відображенням. Вона

виражає рівень невротизованості соціуму, є реакцією закритості на зовнішні подразники, що тривалий час справляли травмуючий вплив на психокультуру. Інтровертивність унаслідок стресогенезу переходить у пасивізм. Для української психокультури інтровертивність обертається ірраціоналізмом та волюнтаризмом.

4. Емоційно-естетична домінанта. Дослідники української психіки (О. Кульчицький, М. Костомаров, В. Липинський) приділяють увагу такій невід'ємній рисі українського психотипу як емоційність, і тісно пов'язаній з нею естетичній доміні. В усьому світі українців вважають емоційними людьми. Недоліком є те, що ця домінанта не врівноважена прагматичністю і тяжіє до самодостатності, придушуючи майже все, у чому немає естетичної привабливості. Переважання почуттів та емоцій над інтелектом та волею в українців відзначає більшість етнопсихологів.

5. Толерантність. Якщо всі попередні властивості стосуються безпосередньо ментальної сфери, особливостей світосприйняття та світо розуміння українця, то толерантність має відношення до етосу — всього, що пов'язане з поведінкою, вольовим життям. Толерантність — це етична характеристика дистанційованої, не заангажованої поваги до інтересів інших, терпимість. Вчені відзначають наступні мотиви української толерантності: вияв апатичності особи,

що спричинена дистресом; історично детерміноване почуття страху перед винищенням; психологічна маргінальність, поліцентричність психокультури; потреба в безпеці та захисті.

Індивідуалізм та екzekутивність, інтровертивність та толерантність, емоційно-естетична домінанта — все це «наріжні стовпи», які через визначають сутність української душі. В українському національному характері ці властивості нерозривно взаємопов'язані, утворюючи систему характерологічних якостей, які вирізняють нас з-поміж інших етнічних спільнот та підкреслюють неповторність національного характеру як визначальної ознаки етносу.

Сьогодні в Україні проводяться дослідження основних складників українського національного характеру:

- пізнавального (специфіка і вибірковість сприймання дійсності, характер організації розумової діяльності українців тощо);
- емоційно-вольового (інтенсивність і специфіка прояву, міра вираженості емоційних станів українців, динаміка перебігу емоційновольових процесів, стійкість вольового зусилля тощо);
- мотиваційного (своєрідність мотивації, ієрархії мотивів, домінування мотиваційно-сміслових сполучень тощо);
- комунікативного (характер взаємодії, спілкування і взаємовідносин, типових для українців,

основні комунікативні норми, специфіка жестів, міміки, пантоміміки, паралінгвістичної системи спілкування тощо);

- поведінкового (своєрідність поведінкових моделей, типових реакцій, стереотипів поведінки тощо).

Ментальність поряд з наукою, мистецтвом, міфологією та релігією є однією з форм суспільної свідомості. Вона жодним чином не закріплена в матеріалізованих продуктах, а має надсвідомий характер.

Національний менталітет є продуктом певної культури і водночас, персоніфікуючи її, — носієм, продовжувачем культурних традицій і норм поведінки в наступних поколіннях. Вплив культури на ментальність і вдачу людини здійснюється в її ранні роки через родину, яка відтворює культурне середовище етногрупи, її традиції, звичаї, обряди. В результаті із своєрідного родинного стилю життя в глибинне несвідоме дитини входить певна система цінностей, якої вона дотримуватиметься протягом усього свого життя. Пізніші культурні впливи торкаються здебільшого поверхні психіки. Так, глибоко вкоріненими в душі українців є «матріархальність» родини, недовіра до влади, загострена прихильність до ідеї рівності.

«Душа» українського народу формувалася впродовж багатьох століть існування в контексті

землеробської культури, яка народжувала в етнічній свідомості пращурів українського народу архетип ласкавої, лагідної ненькиземлі, її поетичне бачення, що зумовлювало обрядовість народного життя. Це й спричинилося до формування основних рис української ментальності.

Розрізняють два типи української ментальності: землеробський і козацький. Перший тип хронологічно давніший: його глибинні корені сягають прадавньої індоєвропейської культури; другий сформувався в епоху середньовіччя на ґрунті оригінального етносоціального утворення — козацтва. В першому пріоритет у свідомості належить жінці — Березині, матері, в другому — чоловікові, сильному, мужньому, незалежному мандрівнику, воїну. Зіткнення цих двох типів ментальності сформувало такі риси національного характеру українців, як надзвичайно високе почуття трагічного і співпереживання людським стражданням.

Д. Чижевський вважає, якщо звернутися до народної мудрості, то на всі запитання можна знайти відповіді, оскільки вони беруть початок як у дохристиянський, так і у християнський період, від православ'я, від уніатів, католиків, аріан, селян, козаків і шляхти, від аскетичного погляду Лаври і барокової писемності Київської академії. Дуже багато елементів народної творчості спільні для України та її сусідів, інших слов'янських

народів. Аналізуючи народну творчість українців, можна наголосити на таких якостях, як емоційність, сентиментальність, ліризм. Одним з проявів емоційності є своєрідний український гумор.

Вчені також аналізують негативні риси українського народу, що сформувалися на тлі кривавих сторінок його історії і виявилися у тенденціях до знищення як власних, так і чужих життєвих форм. Окрім того, важливими моментами розвитку національного характеру вважається «постійне тло української історії» — природу України і два її історичні періоди — княжі часи та часи бароко.

До визначених вченими історичних епох, то перша з них — «княжі часи» позначилася двома культурними подіями в Україні тих часів — прийняттям християнства і запровадження письма. Ці події помітно вплинули на розвиток літератури.

Барокову добу пов'язували з розквітом пластичного мистецтва й літератури. Основною духовною рисою бароко є декоративність, для якої ціннішим є широкий жест, аніж глибокий зміст. Дані особливості позначилися на певних рисах українського народу, які називають психологічним авантюризмом.

Отже, вчені виокремлюють насамперед екологічні та культурні чинники, які помітно впливають на національний характер українців.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ:

1. *Які соціально-психологічних ознаки класів існують?*
2. *Здійсніть аналіз елементів структури етнічної групи.*
3. *Який зміст поняття «етнічні архетипи»?*
4. *Дайте характеристику структурним компонентам психології націй.*
5. *Розкрийте зміст поняття «національно-психологічні явища».*
6. *Які фактори впливають на розвиток національно-психологічних явищ?*
7. *Дайте характеристику структурним компонентам національного менталітету.*
8. *Які соціально-психологічні якості українців виділяються вченими?*
9. *Розкрийте складові українського національного характеру.*

ЛІТЕРАТУРА

1. Березін А. М. Психологічні чинники генезису національної самосвідомості особистості : дис. канд. пед. наук. Київ, 2002.
2. Боришевський М. Й. Національна самосвідомість та ідентифікація громадян як чинник демократичних перетворень в українському суспільстві.

Соціально-психологічний вимір демократичних перетворень в Україні. Київ : Український центр політичного менеджменту, 2003.

3. Етнопсихологія : навч. посібн. для студентів спеціальності «Початкова освіта. Практична психологія». Автор-упоряд. О. П. Цюняк. ІваноФранківськ : ЯРИНА, 2017. 132 с.

4. Євтух В. Б. Етнічність: енциклопедичний довідник / В. Б. Євтух ; Нац. пед. унв імені М. П. Драгоманова, Центр етноглобалістики. К. : Фенікс, 2012. 396 с.

5. Куєвда В. Психологічні ретроспекції української етнокультурної моделі : монографія. Кіровоград, 2013. 104 с.

6. Лозова О. М. Методологія психосемантичних досліджень етносу : монографія. Київ : ВД «Слово», 2011.

7. Льовочкіна А. М. Етнопсихологія: [навч. посібник] / А. М. Льовочкіна. К. : МАУП, 2002. 144 с.

8. Пірен М. І. Етнопсихологія : підручник. Рек. МОН. Київ : Університет «Україна», 2011.

9. Савицька О. В., Співак Л. М. Етнопсихологія: навчальний посібник [Текст] / О. В. Савицька, Л. М. Співак. К. : Каравела, 2001. 264 с.

10. Туриніна О. Л. Психологія масової поведінки. Навчальний посібник. К. : ДП «ВД «Персонал», 2016. 136 с.

ГЛОСАРІЙ

Етнос — це усталена сукупність людей, що історично склалася на певній території та має спільні,

відносно стабільні особливості мови, культури і психіки, характеризується, усвідомленням своєї єдності й відмінності від інших утворень (самосвідомість), що зафіксовано в її самоназві (етнонімі).

Етнічна спільність, етнічна спільнота — вид стійкого соціального угруповання людей, що склався історично, може бути представлений родом, племенем, народністю, нацією.

Інтеграція (міжетнічна) — вид об'єднаних етнічних процесів. Полягає у взаємодії різних етносів, яка супроводжується формуванням у них спільних культурно-побутових ознак.

Культура спільності (етносу) — це сукупність реальних, актуальних, існуючих предметів і зразків, які відіграють визнану роль у житті усіх членів спільності (етносу).

Міжетнічна взаємодія — це різноманітні контакти між етносами, які призводять до зміни індивідуальних і соціальних характеристик кожної з етнічних груп чи їх представників, які взаємодіють між собою, а також до інтеграції їх певних якостей і властивостей.

Національна свідомість — це сукупність соціальних, економічних, політичних, моральних, етичних, філософських, релігійних поглядів, норм поведінки, звичаїв і традицій, ціннісних орієнтацій та ідеалів, в яких виявляються особливості життєдіяльності нації та етносів.

Національний характер — компонент психічного складу нації, який визначається як система

відносин конкретної етнічної спільноти до різних сторін навколишньої дійсності, яка закріпилася і проявилася у стійких стереотипах мислення, емоційного реагування і поведінки загалом.

Нація — стійка спільність людей, що склалася історично і виникла на базі спільної мови, території, економічного життя і психічного складу, який проявляється у спільності культури.

Українська культура — сукупність матеріальних та духовних цінностей, створених українським народом протягом його історії.

Українці — східнослов'янський етнос, основне і корінне населення України. Як етнос сформувався на землях сучасної України та частин суміжних сучасних земель: Польщі, Білорусі, Молдови, Румунії, Угорщини, Словаччини і Росії.

ГЛОСАРІЙ

Абсолютизм — філософська позиція, згідно якою існують абсолютні етичні, естетичні або епістемологічні цінності. Вважається, що явища мають фіксовану реальність; отже, те, що вважається істинним у одному випадку, буде вважатися істинним у всіх інших обставинах. Наприклад, певна дія завжди буде вважатися аморальною, незалежно від її результату або будь-яких інших індивідуальних чи суб'єктивних обставин. Така позиція передбачає відмову (повністю або частково) від релятивізму.

Абсолютне судження — психофізичне судження, в якому один стимул відноситься до певної категорії (наприклад, «яскравий», «гучний»), на відміну від ситуації, де декілька стимулів порівнюються один з одним або з визначеним стандартом (наприклад, «яскравіше», «гучніше»).

Абстрактна ідея — ідея або концепція, яка не має конкретного матеріального референта, наприклад, «справедливість», або ідея, яка застосовна до багатьох конкретних випадків і має значення, відмінне від будь-якої конкретної речі, наприклад, «собака».

Абстрактне мислення — мислення, що характеризується використанням загальних ідей або понять.

Авторитет — соціально-психологічне явище, що характеризує положення й роль особистості в групі, а також ставлення до неї на основі довіри, поваги й визнання моральних, професійних та інших переваг.

Автостереотипи — це стереотипи, які люди мають щодо своєї власної соціальної групи або категорії. Це погляди, переконання і уявлення, які індивіди можуть застосовувати до себе в контексті їхньої приналежності до певної групи, наприклад, за статтю, гендером, етнічною належністю, віковою категорією тощо.

Агресивна поведінка — одна з форм реагування на різноманітні несприятливі у фізичному та психічному плані життєві ситуації.

Агресивність (від *фр.* agressif — агресивний) — стійка риса особистості, що проявляється в готовності до агресивної поведінки.

Агресія (від *лат.* aggressio — напад) — індивідуальна чи колективна поведінка або дія, направлена на заподіяння фізичної чи психічної шкоди або навіть на знищення іншої людини чи групи.

Адаптивний інтелект — здатність застосовувати знання в нових ситуаціях, таких як вирішення поставлених задач, проблем та спілкування з іншими, проявляючи ефективну здатність взаємодіяти з навколишнім середовищем та вчитися від нього.

Адаптивний копінг — стратегія управління стресом, при якій людина коригує свої попередні вподобання та орієнтації відповідно до ситуаційних сил та обмежень. Адаптивний копінг представляє собою нейтралізацію, а не активне вирішення конкретної проблеми.

Адиктивна поведінка — дії або прагнення, часто нав'язливі та деструктивні, які пов'язані з вживанням психоактивних речовин або залежністю від них, що домінують у житті людини.

Академічна неуспішність — будь-який помітний недолік або невідповідність у сфері навчання, наприклад, коли здобувач не досягає очікуваної компетентності. Фактори, що сприяють цьому, можуть включати індивідуальні характеристики, домашнє оточення, сім'ю, ровесників, економічний контекст, середовище та особливості навчання.

Академічний інтелект — інтелектуальні навички, які, згідно з деякими теоріями, особливо важливі для успіху в освітньому середовищі (наприклад, аналіз, оцінка, судження, визнання).

Акатаматезія — втрата здатності сприймати сенсорні подразники взагалі або мову зокрема.

Аккомодация — в психології коригування або модифікація. Аккомодация відноситься до процесу адаптації, який полягає в зміні наших когнітивних схем або уявлень для включення нової інформації або досвіду, який не підходить до наших існуючих схем. У контексті міжособистісних переговорів це стосується модифікації вимог або дій різних сторін

з метою досягнення згоди або взаємовигідного результату.

Андрогінія — поєднання в індивіді відносно рівним чином, як маскулічних, так і фемінних рис. Андрогінна особистість характеризується тим, що однаково успішно, на досить високому рівні, інтегрує в собі традиційні чоловічі та традиційні жіночі якості, характерні для її соціокультурного середовища.

Апріорі — позначає висновки, що впливають з припущень або принципів: висновки з попередніх припущень.

Атракція (від *лат.* *attrahere* — притягувати до себе, приваблювати, схилати) розглянута як особлива форма пізнання іншого, заснована на формуванні по відношенню до нього стійкого позитивного відчуття. У цьому випадку розуміння партнера по спілкуванню виникає завдяки формуванню по відношенню до нього прив'язаності, товариського чи ще більш глибокого інтимно-особистісного ставлення.

Атрибуція — це процес приписування причин або пояснення поведінки, подій або ситуацій. Атрибуція відноситься до способу, якими люди розуміють і тлумачать причини того, що відбувається навколо них, а також поведінку інших людей.

Бар'єри відносин — це суто психологічний феномен, що виникає у процесі спілкування комунікатора й реципієнта. Йдеться про виникнення почуття неприязні, недовіри до самого комунікатора, що поширюється й на передану ним інформацію.

Безособовість — ситуація, коли відповідальність за вчинення певних дій покладається на групу або колектив, а не на конкретних осіб.

Бесіда — це метод для збору інформації про індивідуально-психологічні особливості через безпосередню усну комунікацію в рамках спеціальної програми.

Велика група — до великих за чисельністю груп відносять, з одного боку, стихійні, короткочасно існуючі, випадково утворені спільності на кшталт натовпу, публіки, аудиторії, а з іншого — тривалого існування, історично обумовлені, стійкі утворення, такі як етнічні, професійні чи соціальні групи. До великих соціальних груп відносять нації, народності, соціальнопрофесійні групи, статеві-вікові групи, масові політичні організації.

Вербальне спілкування — процес взаємодії двох чи більше людей за допомогою мовлення, спрямований на досягнення певної мети шляхом обміну інформацією пізнавального або афективно-оцінного характеру.

Взаємодія — взаємозалежний обмін діями, організація людьми взаємних дій, спрямованих на реалізацію спільної діяльності.

Випадкова група — будь-яка самоорганізована група, яка виникає поступово по мірі того, як окремі особи повторно взаємодіють з одними і ті ж самими субгрупами людей. Прикладом можуть служити пасажери, які щоденно їздять на одних і тих же поїздах на роботу і назад. Така група зазвичай не має

конкретних цілей, процедур і структур формальної групи.

Внутрішньогруповий фаворитизм (від лат. favor — прихильність) — це тенденція сприяти членам своєї групи на противагу інтересам іншої.

Вплив — це застосування в міжособистісній взаємодії психологічних засобів із метою впливу на стан, думки, почуття та вчинки іншої людини.

Гендер — стать чоловіка, жінки або середнього роду. В людському контексті розбіжність між гендером і статтю зображує використання цих термінів: Стать, як правило, відноситься до біологічних аспектів чоловічості або жіночості, тоді як гендер передбачає психологічні, поведінкові, соціальні та культурні аспекти чоловічої або жіночої статі.

Гендерні ролі — сукупність соціально визначених очікувань та поведінкових норм, які пов'язані зі статевою приналежністю.

Гендерні упередження — будь-яке з цілого ряду стереотипних уявлень про людей на основі їх статі, зокрема стосовно різного ставлення до жінок і чоловіків. Наприклад тенденція оцінювати дії та рішення чоловіків більш позитивно, ніж дії та рішення жінок.

Громадська думка — форма масової свідомості, в якій виявляється відношення (приховане або явне) різних груп людей до подій і процесів реального життя, що зачіпають їхні інтереси та/або потреби.

Групова динаміка — взаємодія та зміни в стосунках між індивідами в групі, яка впливає на їхню поведінку та думки.

Групова єдність — єдність або солідарність групи, включаючи інтеграцію групи як для соціальних, так і для пов'язаних з виконанням завдань цілей. Групова єдність визначається силою зв'язків, які об'єднують членів групи в цілому, відчуттям приналежності та спільноти всередині групи. В багатьох випадках чим вища єдність, тим сильніше мотивація членів дотримуватися стандартів групи та тим стійкіше членство в групі. Групова єдність часто вважається необхідною для ефективної групової терапії.

Групова оцінка особистості — це метод, що дозволяє охарактеризувати особистість (оцінити ступінь розвитку психологічних якостей, що проявляються в поведінці та діяльності, у взаємодії з іншими) в конкретній групі на основі взаємного опитування її членів один про одного.

Груповий тиск — це процес впливу установок, норм, цінностей і поведінки членів групи на думки та поведінку індивіда.

Групові норми — це правила за допомогою яких вирішуються певні внутрішньогрупові проблеми. Основним призначенням групових норм є збереження і забезпечення нормального функціонування групи, як організованої цілісності. Групові норми і правила формують стереотипи поведінки, наказують, дають змогу чи забороняють ті чи інші зразки поведінки в групі. Частина групових норм формалізується в кодексах, статусах, інструкціях, правилах поведінки.

Групові норми — це сукупність вимог, які група висуває до осіб, що до неї належать, з метою формування певного зразка діяльності поведінки.

Групування за здібностями — приклад: критерій групування учнів до шкільних класів на основі їх здатності до навчання. Практика поділу класу на секції залежно від здібностей учнів у певній області, наприклад, розподіл дітей початкової школи на групи для швидких чи повільних читачів.

Деіндивідуація — емпіричний стан, що характеризується втратою самосвідомості, зміненням сприйняттям і зменшенням внутрішніх обмежень, що призводить до виконання незвичайної та іноді антисоціальної поведінки. Це може бути викликано низкою факторів, таких як почуття анонімності або занурення в групу. Зниження контролю над власною поведінкою під час знаходження в анонімній групі.

Детермінація — процес визначення, зумовлення, що характеризує залежність одних явищ, процесів і станів від інших.

Дискримінація — рішення, дії або бездіяльність, спрямовані на обмеження або привілеї стосовно особи та/або групи осіб за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, віку, інвалідності, етнічного та соціального походження, сімейного та майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками, якщо вони унеможливають визнання і реалізацію на рівних підставах прав і свобод людини та громадянина.

Дифузія відповідальності — зниження почуття відповідальності, яке часто відчують окремі особи в групах і соціальних колективах. Як приклад тенденція виконувати неетичні дії, коли відчуття відповідальності розподіляється між багатьма людьми.

Егалітаризм — (від *франц.* egalite — рівність) — теорія, що обстоює пріоритет рівності як принцип організації суспільства.

Ейджизм — тенденція упереджено ставитися до літніх людей, створювати негативні стереотипи про них (наприклад, як хворих, безпорадних або неспроможних) та дискримінувати їх, особливо в сфері зайнятості та охорони здоров'я.

Експектації — система рольових очікувань, що виникає по відношенню до кожного члена у групі.

Експеримент — це емпіричний метод, під час штучної та контрольованої зміни умов, напрямку або характеру процесу створюються можливості вивчення властивостей об'єкта у певних умовах.

Екстернальна каузальна атрибуція — приписування причин поведінки людини зовнішнім, незалежним від неї обставинам.

Емпатія (*грец.* empathy — співпереживання, співчуття) — осягнення емоційних станів іншої людини; психічний процес, який дає змогу зрозуміти переживання іншої людини (механізм пізнання); дія індивіда, що допомагає йому по-особливому вибудувати спілкування (особливий вид уваги до іншої людини); здібність, властивість, здатність проникати в психічний стан іншої людини (характеристика

людини, тобто емпатійність). Емпатія в соціально-психологічному контексті є основною навичкою, яка набувається у процесі соціалізації; передбачає здатність приймати соціальні ролі й установки інших, уявляти себе у соціальній позиції іншого і передбачати його реакції.

Етнічна спільність, етнічна спільнота — вид стійкого соціального угруповання людей, що склався історично, може бути представлений родом, племенем, народністю, нацією.

Етнос — це усталена сукупність людей, що історично склалася на певній території та має спільні, відносно стабільні особливості мови, культури і психіки, характеризується, усвідомленням своєї єдності й відмінності від інших утворень (самосвідомість), що зафіксовано в її самоназві (етнонімі).

Засоби невербального спілкування — засоби, що супроводжують мовленнєве спілкування, а саме: жестикуляція, міміка, пантоміміка розташування партнерів у просторі, візуальний контакт, зображення та ін.

Зворотний альтруїзм — допомога або підтримка інших людей з метою отримання особистої вигоди чи задоволення.

Зворотний зв'язок — це інформація, що містить реакцію реципієнта на поведінку комунікатора. Мета надання зворотного зв'язку — допомога партнеру по спілкуванню в розумінні того, як сприймаються його вчинки, які почуття вони викликають в інших людей.

Здібності — здатність набувати компетентність або вміння завдяки навчанню. Конкретна здатність — це потенціал у певній області (наприклад, художня чи математична здатність); загальна здатність — потенціал у декількох сферах. Обидві ці здатності відрізняються від вмінь, які є існуючою компетентністю.

Ідентифікація — це такий спосіб пізнання іншого, при якому уявлення про його внутрішній стан будується на основі спроби поставити себе на місце партнера по спілкуванню. Тобто, відбувається уподібнення себе іншому.

Індивідуальність — сукупність особливостей і певних властивостей людини, які характеризують її неповторність і виражаються у рисах характеру, у специфіці інтересів та якостей.

Інститути соціалізації — це відносно стійкі типи і форми соціальної практики, завдяки яким організується процес соціалізації особистості в рамках соціальної системи суспільства.

Інтеграція (міжетнічна) — вид об'єднаних етнічних процесів. Полягає у взаємодії різних етносів, яка супроводжується формуванням у них спільних культурно-побутових ознак.

Інтерактивна сторона спілкування — це умовний термін, що характеризує ті аспекти міжособистісного спілкування, що пов'язані, перш за все, і з взаємодією людей. Під час спілкування його учасникам важливо не тільки обмінюватися інформацією та нагадувати взаєморозуміння, але й організувати

обмін діями, спланувати спільну діяльність, виробити форми та норми спільних дій.

Інтерв'ю — це форма опитування, яке проводиться дослідником у формі питань-відповідей з опитуваним (респондентом).

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

Інтернальна каузальна атрибуція — це приписування причин поведінки власним психологічним властивостям і особливостям людини.

Інцидент — це ситуація взаємодії, що дає змогу усвідомити її учасникам наявність об'єктивного протиріччя в їхніх інтересах і цілях.

Категоризація соціальної інформації — це процес групування різних елементів соціальної реальності в певні категорії чи класи на основі спільних ознак чи характеристик.

Каузальна атрибуція — це механізм інтерпретації необхідної суб'єкту інформації шляхом приписування партнеру по взаємодії можливих мотивів і причин поведінки.

Керівництво — форма реалізації соціального керування в малій групі. Також можна визначити як процес управління групою, що здійснюється керівником як посередником соціального контролю і влади на основі правових повноважень й норм більш широкої соціальної спільноти, у яку входить мала

група. Керівництво є соціальною характеристикою відносин у групі з точки зору розподілу ролей керування — підпорядкування.

Когнітивний дисонанс — внутрішній психічний конфлікт у свідомості індивіда, який виникає при зіткненні суперечливих знань, ідей або переконань стосовно певного об'єкта чи явища.

Колективні уявлення — це сукупність вірувань, почуттів, знань, поглядів, ідеалів, моральних і правових норм, які є спільними для членів соціальної групи, мають стійкий характер і складають основу всіх суспільних зв'язків.

Композиція групи, або її склад — це сукупність характеристик членів групи, які є важливими з точки зору її аналізу як цілого. Наприклад, чисельність групи, її віковий чи статевий склад, рівень взаємодії, національність або соціальне положення учасників групи тощо.

Комунікативна структура малої групи — це сукупність позицій членів групи в системах інформаційних потоків, що зв'язують членів групи між собою й зовнішнім середовищем, а також концентрація в них того або іншого обсягу групової інформації.

Комунікативні бар'єри — це психологічні перешкоди на шляху адекватної передачі інформації між партнерами по спілкуванню. У випадку виникнення бар'єру інформація викривлюється або втрачає першопочатковий сенс, а в низці випадків — взагалі не надходить до реципієнта.

Комунікація — зв'язок, взаємодія двох систем, у процесі якого від однієї системи до іншої передається сигнал, що несе інформацію. Комунікація — більш широке за обсягом поняття, ніж спілкування.

Контент-аналіз — це формалізований метод вивчення текстової і графічної інформації, що включає переведення досліджуваної інформації в кількісні показники та її статистичне опрацювання.

Конфліктна ситуація — це об'єктивна основа конфлікту, що фіксує виникнення реального протиріччя в інтересах і потребах сторін. По суті справи, це ще не сам конфлікт, оскільки наявна об'єктивна суперечність може певний час не усвідомлюватися учасниками взаємодії. Конфлікт стає психологічною реальністю для учасників з моменту виникнення інциденту.

Конформізм — тенденція підкорятися соціальним нормам та очікуванням інших у бажанні уникнути відхилення від групи.

Конформізм — це підпорядкування судження або дії індивіда груповому тиску, яке виникає через конфлікт між його власною думкою та думкою групи. Тобто, людина демонструє конформну поведінку в ситуації, коли надає перевагу вибору думки групи на шкоду власній.

Конформність — це риса особистості, схильність індивіда вирішувати конфлікт на користь групи.

Кордони групи — невиражені або явні стандарти, які встановлюють обмеження для групи,

включаючи те, хто може бути її членом, очікувані обов'язки членів і типи дій, які група дозволяє їм виконувати.

Кордоцентризм — філософська детермінанта українського менталітету. С. Ярмусь визначає його так: «поняття це означає, що в житті людини, в її світогляді, основну роль мотиваційну і рушійну відіграють не розумовораціональні сили людини, а скоріш сили її емоційного почуття, або, образно кажучи, сили людського серця». У «Літературознавчому словникудовіднику» під редакцією Р. Гром'яка та Ю. Коваліва поняття кордоцентризм розглядається як тотожне до «філософії серця» і трактується як елемент ментальної свідомості.

Культура спільності (етносу) — це сукупність реальних, актуальних, існуючих предметів і зразків, які відіграють визнану роль у житті усіх членів спільності (етносу).

Лідер — це особа, наділена владою, має авторитет і право на вплив та оцінку.

Лідерство у групі — це процес стійкого домінування окремих членів групи, які реалізують свій соціально-рольовий статус. Лідерство є психологічною характеристикою поведінки окремих членів групи.

Мала група — під малою групою розуміють порівняно стійкі, нечисленні за складом, пов'язані спільною метою об'єднання людей, у яких здійснюється безпосередній контакт між їхніми членами. Найбільш поширений підхід, згідно з яким,

мінімальний обсяг малої групи — три учасники, а максимальний обсяг визначається тією кількістю людей, які можуть бути об'єднані у єдину спільну діяльність (наприклад, 12 осіб у груповій терапії або 35 осіб у шкільному класі).

Масова комунікація — процес поширення професійно підготовленої інформації (наукових знань, духовних цінностей, моральних і правових норм тощо) через Інтернет, пресу, радіо, телебачення та інші канали на масову, розташовану в різних місцях, неоднорідну й анонімну аудиторію.

Менталітет — (від *франц.* Mentalite) — склад розуму, світосприйняття) — своєрідний стан, рівень розвитку і спрямованості індивідуальної та групової свідомості, здатність до засвоєння норм, принципів, життєвих орієнтацій, суспільних цінностей та адаптації до умов соціального середовища, можливостей впливу на нього, відтворення сукупного досвіду попередніх поколінь.

Метод «Дельфі» — систематичний збір інформації про об'єкт прогнозування шляхом опитування експертів та узагальнення даних.

Метод аналізу документів — це спосіб будування знань про соціальнопсихологічні явища з матеріалів, створених для передавання та збереження інформації.

Метод анкетування — це збір інформації за допомогою структурованих анкет, що містять прямі та непрямі запитання, які можуть бути закритими, відкритими або змішаними.

Метод експертної оцінки — це спосіб отримання соціально-психологічної інформації спеціально відібраними експертами, які володіють спеціалізованими знаннями або досвідом в конкретній області.

Метод спостереження — це метод збору інформації, який включає безпосереднє, цілеспрямоване й систематичне сприйняття та реєстрування соціально-психологічних явищ (чинників поведінки та діяльності) у природних або лабораторних умовах.

Метод тестування це метод, який ґрунтується на використанні стандартизованих запитань і завдань, що мають певну шкалу значень.

Метод фокус-груп — це метод неформалізованого групового інтерв'ю, який використовується для збору даних у неформальному груповому спілкуванні.

Механізм зворотного зв'язку — полягає в тому, що в міжособистісній комунікації процес обміну інформацією ніби подвоюється, і крім змістовних аспектів інформація, що надходить від реципієнта до комунікатора, містить відомості про те, як реципієнт сприймає й оцінює поведінку комунікатора.

Механізми соціалізації — це соціально-психологічні впливи середовища, що відображають реальії соціального життя та безпосередньо сприяють інтеріоризації зовнішніх норм і цінностей.

Міжгрупова ворожість — це вороже ставлення до чужих та позитивне ставлення до своїх членів групи.

Міжгрупова дискримінація (від *лат.* *discriminatio* — розділення, розрізнення) — це відмінності в оцінці своєї і чужої групи на користь своєї.

Міжгрупова диференціація — це такий соціально-психологічний процес, завдяки якому члени групи сприймають, порівнюють, оцінюють і, як наслідок, встановлюють відмінності між своєю групою та іншими групами.

Міжгрупова інтеграція — це наявність між групами таких зв'язків та залежностей, які сприяють їх об'єднанню, взаємній співпраці, більш успішній реалізації функцій як своєї групи, так і більш широкої спільноти у яку включені групи, що взаємодіють.

Міжгрупова референтність — це прагнення досягти рівня значимої зовні групи, що виступає носієм певних цінностей і норм, еталонних форм поведінки.

Міжгруповий конфлікт — непорозуміння, ворожість або антагонізм між різними групами.

Міжгрупові відносини — це сукупність соціально-психологічних явищ, які характеризують суб'єктивне відображення зв'язків між соціальними групами а також зумовлений ними спосіб взаємодії спільностей.

Міжособистісна взаємодія — це взаємні дії учасників спілкування, спрямовані на співвіднесення мети кожної зі сторін та організацію їх досягнення в процесі спілкування.

Міжособистісна сумісність — складний психологічний феномен, заснований на принципах

схожості та взаємодоповнення. Оптимальне поєднання психологічних особливостей партнерів, що сприяють оптимізації їх спілкування і діяльності.

Міжособистісні відносини — це сукупність об'єктивних зв'язків та взаємодій між індивідами, які належать до однієї групи. Міжособистісні відносини — суб'єктивно пережиті, різною мірою усвідомлювані взаємозв'язки між індивідами.

Моби — це активні натовпи, які можуть приймати різні форми і цілі, і вони не завжди антигромадські або ірраціональні.

Мова — це система знаків, що функціонують як засіб спілкування між членами спільноти, засіб взаємного розуміння, обміну думками, знаннями.

Мовлення — процес спілкування, обміну думками, взаємного розуміння людей за допомогою мови. Мовлення є основою людського мислення й вираженням розумової діяльності особистості.

Мозковий штурм (брейнсторм) — це метод генерації творчих ідей у процесі розв'язання наукових чи технічних проблем для стимулювання творчого мислення.

Монетарна культура — це монетарний аспект (складова) економічної культури, якщо економічна культура представляє собою рівень економічного розвитку, то монетарна культура сприяє цьому розвитку. Монетарна культура — це культура господарювання у фінансово-економічній сфері суспільства.

Мотивування — дія або процес заохочення інших докладати зусиль для досягнення групової чи організаційної мети.

Натовп — безструктурне скупчення людей, які позбавлені чітко усвідомлюваних спільних цілей, але взаємно пов'язані подібністю емоційного стану і спільним об'єктом уваги.

Національна свідомість — це сукупність соціальних, економічних, політичних, моральних, етичних, філософських, релігійних поглядів, норм поведінки, звичаїв і традицій, ціннісних орієнтацій та ідеалів, в яких виявляються особливості життєдіяльності нації та етносів.

Національний характер — своєрідне, специфічне поєднання типових рис у конкретних історичних та соціально-економічних умовах буття нації; уявлення народу про себе, сукупність стійких, основних для національної спільності особливостей сприйняття навколишнього світу та форм реакцій на нього.

Нація — стійка спільність людей, що склалася історично і виникла на базі спільної мови, території, економічного життя і психічного складу, який проявляється у спільності культури.

Нейтралітет — підхід без засудження, як це демонструє, наприклад, терапевт, який утримується від висловлення суджень про те, що правильно або неправильно, або від висловлення того, яка поведінка є правильною з боку клієнта.

Ненормальна поведінка — поведінка, яка є атиповою або статистично невідповідною в певній

культури, або яка є недоцільною або шкідливою для окремої особи чи для оточуючих цю особу. Таку поведінку часто сприймають як свідчення психічних чи емоційних порушень, від незначних проблем адаптації до серйозних психічних розладів.

Обернений ефект — ситуація, коли намагання досягти певного результату приводять до протилежного результату.

Опитування — це отримання інформації про об'єктивні чи суб'єктивні (думки, настрої, мотиви, відносини тощо) факти зі слів опитуваних.

Особистісна ідентичність — (самоідентичність, Self-identity) — це єдність і спадкоємність життєдіяльності, цілей, мотивів і смисложиттєвих установок особистості, яка усвідомлює себе суб'єктом діяльності. Це не якась особлива риса чи сукупність рис, якими володіє індивід, а його самість, відрефлексована в термінах власної біографії. Вона виявляється не стільки в поведінці суб'єкта і реакціях на нього інших людей, скільки в його здатності підтримувати і продовжувати якийсь нарратив, історію власного «Я», що зберігає свою цілісність, незважаючи на зміну окремих її компонентів.

Особистість — соціальна істота, суб'єкт пізнання, активний діяч суспільного розвитку. Поняття «особистість» розкриває соціально-психологічну сутність людини, яка формується в результаті засвоєння індивідом суспільних форм свідомості і поведінки, суспільно-історичного досвіду людства, в процесі виховання, навчання, спілкування.

Паніка — це психічний стан, що виникає при реальній або уявній небезпеці й охоплює людей, які знаходяться в умовах поведінкової невизначеності в підвищеному емоційному збудженні від некерованого почуття страху.

Позитивна взаємозалежність — ситуація, коли успіх одного індивіда або групи залежить від успіху іншого.

Політична культура — частина загальної культури, яка формується і виявляється в процесі політичного життя; історично і соціально зумовлений продукт політичної життєдіяльності людей, їх політичної творчості, який відбиває процес опанування суспільством, націями, класами, іншими соціальними спільнотами та індивідами політичних відносин, а також розвиток їх власної сутності і діяльнісних здатностей як суб'єктів політичного життя.

Помилка атрибуції групи — тенденція сприймаючих припускати, що особисті характеристики та вподобання конкретного члена групи, включаючи переконання, відношення та рішення, аналогічні характеристикам та вподобанням групи, до якої він чи вона належить.

Психологічна дистанція — ступінь відстороненості або незаангажованості людини від емоційної причетності до однієї чи кількох інших людей.

Психофізіологічна ідентичність — єдність і спадкоємність фізіологічних та психічних процесів і властивостей організму, завдяки якій він відрізняє свої клітини від чужих.

Референтна група — це реальна або ідеальна група на яку орієнтована людина, цінності, ідеали та норми поведінки якої вона поділяє.

Самоідентифікація — це акт інтерпретації своєї власної ідентичності в конкретних термінах, зазвичай як члена певної групи або категорії (наприклад, «Я українець», «Я батько») або як особи з певними рисами характеру або атрибутами (наприклад, «Я розумний», «Мені не пощастило», «Я пухлий»).

Самооцінка — це оцінка особистістю самої себе, своїх можливостей, якостей; це та цінність, значущість, якої надає собі індивід загалом та окремим рисам своєї особистості, діяльності та поведінки.

Соціалізація (від *лат.* *socialis* — суспільний) в широкому розумінні означає розвиток людини як соціальної істоти, становлення її як особистості. Це двосторонній процес, що включає в себе, з одного боку, засвоєння людиною соціального досвіду, соціальних ролей, норм, цінностей шляхом входження в систему зв'язків соціального середовища, а з іншого боку — активне відтворення і перетворення цієї системи в діяльності людини.

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

Соціальна асиміляція — процес, за допомогою якого дві або більше культури або культурні групи поступово зливаються, хоча одна з них, імовірно,

залишається домінуючою. Процес, за допомогою якого люди поглинають культуру або звичаї домінуючої групи.

Соціальна дія — індивідуальна або групова діяльність, спрямована на досягнення користі для суспільства або частини населення. Будь-яка людська діяльність, розглянута з точки зору її соціального контексту. Визначена таким чином, ця діяльність є характерною сферою соціологічної дисципліни.

Соціальна ідентичність — це усвідомлення індивідом своєї приналежності до конкретних соціальних груп разом із емоційною та ціннісною значимістю цього членства для самої особистості.

Соціальна інгібіція (від *лат.* *inhibere* стримувати, зупиняти) зниження активності суб'єкта через наявність соціального оточення.

Соціальна категоризація — це когнітивний процес упорядкування та угруповання індивідом соціальних об'єктів та явищ шляхом їх розподілу на групи, що мають подібність за значимими для індивіда критеріями.

Соціальна перцепція — сприймання зовнішніх властивостей людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретація та прогноз на цій основі її вчинків. .

Соціальна психологія — галузь психологічної науки, що досліджує вплив присутності інших на думки, почуття та поведінку, закономірності діяльності та спілкування особистості в групі, а також психологічні характеристики цих груп.

Соціальна роль — це модель поведінки людини, задана її соціальною позицією та орієнтована на певний соціальний статус.

Соціальна співпраця — взаємодія та співпраця між індивідами в межах групи або спільноти для досягнення спільних цілей.

Соціальна стратифікація — це розподіл суспільства на соціальні прошарки залежно від різних ознак, головною з яких виступає ставлення до влади, професії, соціальний престиж, рівень культури, економічне становище.

Соціальна установка — стійке, фіксоване утворення особистості, що надає стабільності та спрямованості її діяльності, поведінці, уявленням про світ і саму себе. Структуру соціальної установки утворюють когнітивний, афективний та конативний компоненти.

Соціальна фасилітація (*англ.* social facilitation) підвищення активності індивіда та посилення домінантних реакцій у групових умовах порівняно з індивідуальним виконанням тієї ж діяльності.

Соціальне зараження — поширення моделей поведінки, відносин і афектів через натовп та інші типи соціальних агрегатів від одного члена до іншого.

Соціальне мислення — мислення, орієнтоване на пізнання соціальної реальності: людей, соціальних груп, їхніх взаємовідносин. Соціальне мислення допомагає усвідомлювати і орієнтуватися у процесах які відбуваються у суспільстві, незалежно від того, чи ми співіснуємо, активно взаємодіємо чи

з'ясовуємо, що відбувається на відстані (наприклад через, ЗМІ, літературу тощо).

Соціальний вплив — вплив, який один індивід або група здійснює на думки, почуття та поведінку іншої людини або групи.

Соціальний капітал — ресурси, які індивіди отримують через свої соціальні зв'язки та взаємодію, що сприяє їх соціальному благополуччю.

Соціальний стереотип (від грецького stereos — відбиток) — це стійкі, шаблонні еталони думок про певний соціальний об'єкт (людину, групу, явище), які виступають у якості регуляторів поведінки особистості.

Соціометрична структура — сукупність супідрядних позицій учасників групи в системі внутрішньогрупових міжособистісних уподобань. Іншими словами, це система уподобань та відторгнень, емоційних симпатій і антипатій між учасниками групи.

Соціометричний метод — вид опитування для кількісного виміру та аналізу структури міжособистісних відносин в малих соціальних групах, фіксуючи зв'язки переваг серед членів групи в ситуаціях вибору.

Соціометрія — це сукупність соціально-психологічних методів дослідження малих груп, які використовуються для оцінки міжособистісних емоційних зв'язків у групі.

Соціофобія — тривожний розлад, який характеризується надзвичайною та стійкою соціальною

тривогою, викликає значний дистрес або заважає участі в соціальній діяльності.

Спілкування — це обмін інформацією між людьми, зумовлений потребами спільної діяльності, зв'язок, взаємодія та взаємовплив людей у процесі матеріального та духовного виробництва.

Спільнота — у соціальній психології це поняття означає сукупність людей, які здатні до спілкування один з одним і відчують потребу в спільних діях.

Спрацьованість — ефект поєднання взаємодій індивідів, який засвідчує максимально можливу успішність (у сумісній роботі) при мінімальних енергетичних витратах (на діяльність і взаємодію), на фоні значної суб'єктивної задоволеності сумісною роботою і високої адекватності взаєморозуміння.

Стадії соціалізації — це періоди становлення особистості, засвоєння людиною соціального досвіду. За участю у трудовій діяльності виокремлюють дотрудову, трудову і післятрудову стадії.

Соціальний статус — це один із ключових елементів соціальної структури, який характеризує соціальну позицію особистості в суспільстві. Статус реалізується через систему ролей, тобто різних функцій, які людина має виконувати відповідно до свого положення у групі. Хоча статус — категорія групова і поза групою не існує, людина звикає виконувати ролі, приписані їй постійним статусним положенням.

Стереотипи — узагальнені уявлення або думки про певну групу людей, які можуть бути переважно негативними, позитивними або нейтральними.

Стереотипізація (*грец.* stereos — твердий і typos — відбиток) — процес формування враження про людину на основі вироблених стереотипів.

Страта — це велика стала соціальна група, що являє собою реальну, доступну для емпіричної фіксації спільноту, у якій людей об'єднують спільні інтереси, зумовлені одним (рівним) соціально-майновим статусом, що спричинює виникнення спільних соціально-світоглядних позицій, а також деяку відокремленість від деяких соціальних спільнот.

Суспільна свідомість — це сукупність поглядів, уявлень, настроїв, почуттів, традицій, ідей, теорій, що відображають у свідомості людей суспільне буття в цілому або його окремі сторони.

Суспільний груповий настрій — це загальний емоційний стан, який панує у групі та створює в ній емоційну атмосферу.

Теорія рис особистості Олпорта — теорія згідно з якою особистісні якості або особисті риси людини є ключем до розуміння унікальності та послідовності її поведінки. Риси характеру розглядаються як динамічні сили, які взаємодіють одна з одною та з навколишнім середовищем, визначаючи характерні дії або реакції, які визначають особистість.

Теорія самокатегоризації — теорія пояснення когнітивних процесів, які узгоджують самоуявлення людей з групами, до яких вони належать. Згідно з теорією, особа, не тільки класифікує інших у соціальні категорії, але також визначає свою власну

приналежність до певної категорії з застосуванням до себе відповідних стереотипів.

Тест — це коротке, стандартизоване, обмежене в часі випробування; це теоретично та емпірично обґрунтована система завдань, яка дає змогу отримати вимірювання відповідних психологічних властивостей.

Техніка спілкування — це способи попереднього налаштування людини на спілкування з людьми, її поведінку в процесі спілкування, а її прийоми — бажані засоби спілкування, як вербальні так і невербальні.

Толерантність — (від *лат.* *tolerantis* — терплячий) — терпиме ставлення до інших, чужих думок, вірувань, політичних поглядів та позицій. поведінки, прийняття і правильне розуміння різноманітності культур нашого світу, форм самовираження людини і способів вияву людської індивідуальності. Є неодмінною умовою демократичного, правового, стабільно-го суспільнополітичного устрою.

Українська культура — сукупність матеріальних та духовних цінностей, створених українським народом протягом його історії.

Українці — східнослов'янський етнос, основне і корінне населення України. Як етнос сформувався на землях сучасної України та частин суміжних сучасних земель: Польщі, Білорусі, Молдови, Румунії, Угорщини, Словаччини і Росії.

Упередження — негативні почуття або думки, які базуються на стереотипах та призводять до несправедливого ставлення до певної групи людей.

Феномен комунікативного впливу — це типи комунікацій, котрі відрізняються характером психологічної установки, що виникає в комунікатора стосовно реципієнта.

Фрустрація — незадоволеність, яка виникає, коли досягненню мети заважають певні перешкоди.

Функціонально-рольова сумісність — це відповідність в уявленнях партнерів про ті міжособистісні ролі, які вони будуть реалізовувати самі та очікувати від інших у процесі спілкування та взаємодії.

Харизма — особлива привабливість та вплив на інших, що дозволяє людині залучати та завойовувати довіру великої кількості людей.

Хронотоп — це специфічний контекст, в якому відбуваються події. Це поняття охоплює не лише фізичний простір і конкретний момент у часі, але і культурні, соціальні, історичні аспекти, які впливають на події та взаємодію людей.

Чутки — це специфічний вид міжособистісної комунікації в умовах дефіциту інформації про значущий об'єкт, в процесі якої сюжет, що віддзеркалює певною мірою реальні або вигадані події, стає надбанням великої групи.

Експерт — фахівець, який здійснює розгляд справ, питань, що потребують спеціальних знань навичок та досвіду в конкретній галузі або предметі. Експерт здатен, аналізувати складні проблеми та приймати обґрунтовані рішення на підставі своєї високої кваліфікації в обраній галузі.

«**Я-концепція**» — це динамічна система уявлень людини про себе, яка включає усвідомлення своїх фізичних, інтелектуальних, психологічних, моральних особливостей; самооцінку та суб'єктивне сприймання зовнішніх чинників, що впливають на особистість. В рамках структури Я-концепції виділяють три основні модальності: «реальне Я» — це уявлення людини про себе на даний момент (те, як людина сприймає свої здібності, статус, роль тощо). Ці уявлення можуть бути як істинними, так і помилковими; «дзеркальне (соціальне) Я» — уявленнями людини про те, як її сприймають і думають про неї інші; «ідеальне Я» («динамічне Я») — уявлення людини про те, якою б вона хотіла стати. «Ідеальне Я» містить цілі, пов'язані з майбутнім, образ того, якою людина прагне або сподівається стати для досягнення адекватності і досконалості.