

# **МОДУЛЬ ДРУГИЙ. ОСОБИСТІТЬ І МІЖОСОБИСТІСНІ СТОСУНКИ.**

## **Мінімодуль 1. ОСОБИСТІТЬ ТА ЇЇ ЗАГАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ.**

### **1.1. Особистість.**

Головною категорією психології людини є, навіть, не категорія “ПСИХІКА”, а категорія “ОСОБИСТІТЬ”, тому що власне особистість є і носієм психіки, і її виразником.

**ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБИСТОСТІ: особистість - це уся багатоманітність психічних проявів людини, що визначають єдність та безперервність її поведінки і переживань в тому вигляді як ця багатоманітність сприймається і самою особистістю, і іншими людьми.**

Таким чином: з точки зору самої людини, особистість це її стійкі якості, що породжують у неї **відчуття ідентичності** (“моє”), **єдності** (думки, почуття, поведінка – це все частина мене самого) і **унікальності** (“Я”); з точки зору інших людей, особистість – це **сукупність психічних якостей, що відрізняють людей один від одного.**

Для розуміння природи особистості треба розвести такі поняття як **ІНДИВІД, ЛЮДИНА, ІНДИВІДУАЛЬНІСТЬ, СУБ’ЄКТ** та **ОСОБИСТІТЬ**. **ІНДИВІД** – це людська біологічна основа існування особистості. В цьому сенсі ми завжди індивіди, хоча при цьому можемо й не бути особистостями. **ЛЮДИНА** – це соціальна та біологічна істота, що є носієм особистості. Це поняття значно ширше за поняття особистості, бо включ ає у себе досить великий перелік соціальних і біологічних ознак – антропологічних, етнографічних, культурних та ін. Але головне в цьому сенсі те, що кожен з нас є людиною настільки, наскільки змістовне коло наших стосунків у суспільстві. **ІНДИВІДУАЛЬНІСТЬ** – це особливість поєднання психологічних властивостей людини, що утворюють її своєрідність, відмінність від інших людей. **СУБ’ЄКТ** – це спрямованість особистості на цілеспрямоване пізнання та перетворювання як об’єктивної дійсності так і самої себе.

Дослідження особистості спираються на ті ж самі принципи, що використовуються при вивченні психіки, але конкретизовані під вирішення задач психології особистості. Такими принципами є:

по-перше, те, що особистість – це складна єдина система психічних структур і процесів, яка є результатом синергічної взаємодії усієї сукупності підсистем, що входять в цю систему;

по-друге, те, що особистість - це суб’єкт діяльності, який набуває свого розвитку і функціонує лише во взаємодії з навколишнім суспільним і природним середовищем;

по-третє, те, що особистість характеризується внутрішньою узгодженістю та безперервністю, тому розглядати її треба як дещо цілісне і, обов’язково, на протязі усього життєвого шляху.

## **ЗАГАЛЬНІ ПИТАННЯ ПСИХОЛОГІЇ ОСОБИСТОСТІ:**

- як взаємодіють біологічні та соціальні фактори в процесі розвитку особистості;
- які психічні процеси та механізми визначають відчуття власного “Я”;
- чим визначається міжіндивідуальна відмінність людей, тобто що робить їх різними саме в якості особистостей;
- як міжособистісні відносини та соціальні структури впливають на розвиток особистостей.

Оскільки особистість відноситься до класу надскладних систем, остільки і її вивчення не може обмежуватися одним якимось підходом. Тому є декілька теорій особистості, кожна з яких, по-перше, на свій розсуд описує особистість, а, по-друге, пропонує свої об’єкти для цього опису. Найпопулярнішими серед них є:

**ПСИХОДИНАМІЧНІ ТЕОРІЇ.** Підвалини цих теорій були закладені австрійським психіатром З.Фрейдом та розвинуті його послідовниками – А.Адлером, К.Юнгом, Є. Фромом та ін. Головна задача цих теорій – вивчення рушійних сил особистості, на підставі яких формується її активність. Цей напрям спирається на ідею про те, що глибиною засадою поведінки особистості неусвідомлювані мотиви; у Фрейда це інстинкти, у Юнга – неусвідомлений особистісний та суспільний (колективне несвідоме) досвід, у Фрома – екзистенційні потреби та т.і. Тобто, в цих теоріях визнається особлива роль **НЕСВІДОМОГО**, яке головним чином і обумовлює поведінку особистості.

**БІХЕВІОРИСТСЬКІ ТЕОРІЇ.** Біхевіоризм відштовхується від ідеї, що **ПОВЕДІНКА** людини є наслідком безперервної взаємодії між змінами особистості та змінами її оточення. Точніше кажучи, біхевіористи звертають увагу на те, що умови оточення людини формують її поведінку через навчання, а поведінка особистості, в свою чергу, формує її ж таки оточення. Тобто, людина і ситуація, в якій вона знаходиться, обопільно впливають одне на одне. Тому, щоб прогнозувати поведінку індивіда, треба знати як його характеристики взаємодіють з характеристиками оточення. Цим і повина займатись, як вважають біхевіористи, психологія особистості.

**ГУМАНІСТИЧНІ ТЕОРІЇ.** Послідовники цього напрямку не дискутують відносно впливу біологічних змін та оточення людини на її поведінку, але підкреслюють власну роль людини в визначенні своєї долі. В своїй концепції вони спираються на такі принципи: 1) особистість треба пояснити, відштовхуючись від її власного погляду на світ, її сприймання себе та її самооцінки; 2) пріоритетним напрямом дослідження особистості є її вибір, творчість та самоактуалізація, тобто все те, що вона робить сама з собою; 3) методи вивчення особистості не повинні бути нейтральними до неї і тому дослідник повинен рахуватись з ціннісними критеріями їх використання; 4) мета психології - зрозуміти людину, а не прогнозувати і контролювати її поведінку.

**КОГНІТИВНІ ТЕОРІЇ.** Майже усі сучасні психологи, незалежно від їх філософських уподобань, визнають, що особистісні відмінності є також наслідком того, як індивідууми репрезентують інформацію, що надходить до них. Такі репрезентації зветься когнитивними структурами або схемами. При

цьому одні з цих структур використовуються індивідами задля інтерпретації себе та свого оточення, а інші допомагають людині сприймати, організувати та зберігати інформацію.

## 1.2. Соціалізація.

Індивід становиться людиною, а отже і особистістю завдяки своєму дієвому включенню в суспільні відносини. **Цей процес зветься СОЦІАЛІЗАЦІЄЮ і здійснюється він шляхом засвоєння індивідом суспільного досвіду та його відтворенню у діяльності особистості.** Наслідком соціалізації є засвоєння нами стереотипів поведінки, норм і ціннісних орієнтацій того суспільного середовища, в якому ми функціонуємо.

У плані **ФІЛОГЕНЕЗУ** процес соціалізації поширюється на всю історію розвитку людства. Це розгортання родової сутності людини, яке змушений повторювати кожний окремий індивід упродовж всієї суспільної історії.

В **ОНТОГЕНЕЗІ** соціалізація визначається як процес оволодіння індивідом соціальним досвідом шляхом засвоєння певної системи соціальних норм, ролей і культури.

Хоча філогенетичний аспект соціалізації відмінний за своїм змістом від онтогенетичного аспекту, але між ними існує діалектичний зв'язок, що знаходить своє відображення в наступних лініях соціалізації як єдиного процесу: **ГОМІНІЗАЦІЇ**, тобто прилученні індивіда до роду; **СОЦІАЛЬНІЙ АДАПТАЦІЇ**, яка означає стандартизацію мови, жестів, сприймання, морально-психологічних стереотипів, формування соціального характеру, засвоєння загальних цінностей, значень, символів; **ЕНКУЛЬТУРАЦІЇ**, тобто засвоєнні класичної культурної спадщини суспільства, збагаченні духовного світу особистості суспільною мудрістю; **ІНТЕГРАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ**, що включає розвиток специфічної ієрархії мотивів, цінностей, інтересів, формування почуття особистісної ідентичності, відповідності між різними психічними процесами і станами.

Існують декілька психологічних механізмів соціалізації. До них, зокрема, відносяться:

- **ІДЕНТИФІКАЦІЯ** – це ототожнювання індивідом себе із деякими людьми або їх групами, що дозволяє йому засвоювати різноманітні норми, відношення та форми поведінки, притамані оточуючим.
- **НАСЛІДУВАННЯ** – свідоме чи несвідоме зовнішнє відтворення індивідом моделей поведінки, досвіду інших людей;
- **НАВНУВАНІСТЬ** – процес свідомого відтворювання індивідом внутрішнього досвіду, думок, почуттів та психічних станів тих людей, з якими він спілкується;
- **СОЦІАЛЬНА ФАСИЛІТАЦІЯ** – стимулюючий вплив поведінки одних людей на діяльність інших, в підсумку чого ця діяльність відбувається і вільніше, і інтенсивніше;
- **КОНФОРМНІСТЬ** – внутрішнє непогодження людини з оточуючими і одночасно зовнішнє погодження з ними, що і реалізується у її поведінці.

Процес соціалізації починається з перших днів нашого життя і ніколи не закінчується. За цей час людина проходить наступні стадії цього процесу:

**ПЕРВИНА СОЦІАЛІЗАЦІЇ** - це стадія (від народження до пітліткового віку), на протязі якої людина некритично засвоює суспільний досвід, адаптуясь до світу людей шляхом наслідування;

**ПРОМІЖНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ** - на цій стадії формується бажання стати помітним серед інших, а також з'являється критичне відношення до суспільних норм поведінки, завдяки чому відбувається індивідуалізація особистості та її самовизначення в системі "СВІТ та Я";

**СТАДІЯ ІНТЕГРАЦІЇ** - на цій стадії у людини формується бажання знайти своє місце в суспільстві, бажання "ввійти" в суспільство, завдяки чому можливі: 1) позитивна інтеграція, якщо властивості особистості приймаються суспільством; 2) поява агресивної взаємодії з суспільством заради мети збереження власної індивідуальності; 3) зміна себе в потязі "стати як усі";

**ТРУДОВА СТАДІЯ** охоплює увесь період зрілості людини, на протязі якого вона не тільки засвоює суспільний досвід, але й відтворює його шляхом активного впливу на оточуюче середовище;

**ПІСЛЯТРУДОВА СТАДІЯ** стадія похилого віку, в процесі якої головним для людини стає переказ суспільного досвіду прийдешнім поколінням.

У процесі соціалізації людина постійно стикається з необхідністю вибору однієї з альтернатив поведінки. Від неї завжди очікується (соціальні очікування) прояв нормальних реакції у взаємодії з соціумом. Більшість індивідів соціальні вимоги сприймають як стимул для подальшого свого розвитку, але частина людей проявляє негативну реакцію на вимоги суспільства, що призводить до відхілень у поведінці. Тобто, виникає так звана **АСОЦІАЛІЗАЦІЯ** або соціалізація із знаком "мінус", сутність якої полягає в засвоєні особистістю антисоціальних норм, цінностей, негативних ролей, стереотипів поведінки.

Окрім асоціалізація існує також "**СОЦІАЛЬНА ДЕЗАДАПТАЦІЯ**", яка означає порушення процесу активного пристосування індивіда до умов соціального середовища за наявності хибного або недостатньо розвиненого уявлення людини про себе та свої соціальні зв'язки. Дезаптація – це своєрідний збій в процесі оволодіння особистістю відповідної ролі під час входження в нову соціальну ситуацію. Цей процес супроводжується зниженням самооцінки людини, розмиванням індивідуальності, зростанням незадоволеності своїм становищем у соціальному оточенні.

Вивчаючи асоціалізацію не можна не оминати феномен **ДЕСОЦІАЛІЗАЦІЇ** – процесу, коли на певній стадії нормальної соціалізації особистості відбувається її деяка деформація, результатом якої є руйнація попередніх позитивних норм та цінностей і засвоєння антигромадських взірців поведінки.

З проблемою асоціалізації пов'язан і процес "**ВІДСТАВАННЯ В СОЦІАЛІЗАЦІЇ**". Це несвоєчасне засвоєння особистістю тих позитивних норм, взірців і правил поведінки, які передбачаються суспільством для кожного етапу соціалізації.

### 1.3. Темперамент.

На розвиток та психічні прояви особистості значною мірою впливають біологічні властивості індивіда – вікові, спадкові, соматичні, статеві, фізіологічні, біохімічні, антропологічні. Всі ці властивості особистості вивчає такий напрям психології як психофізіологія, яка досліджує закономірності функціонування нервових механізмів психічної діяльності у двох аспектах. У першому вивчаються нервові механізми, що реалізують окремі психічні функції та процеси – відчуття, сприймання, увагу, мислення, мовлення, емоції, довільні дії тощо. У другому предметом психофізіології є вища нервова діяльність мозку, що забезпечує цілісну психічну діяльність та поведінку особистості.

Одним з основних понять психофізіології вважається **темперамент**, наукове вивчення якого ведеться вже протягом двох тисячоліть.

В сучасній психології темперамент не тільки розглядається як невід’ємна риса людини, але й, якщо мова йде про її активність, емоційність, імпульсивність, взагалі є синонімом особистості. Підсумовуючі ж усе, що зараз відомо відносно темпераменту, визначимо його наступним чином:

**ТЕМПЕРАМЕНТ – ЦЕ ТАКІ ФОРМАЛЬНО-ДИНАМІЧНІ ВЛАСТИВОСТІ ОСОБИСТОСТІ, ЯКІ В ПРОЦЕСІ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ ВІДОБРАЖЕНІ В ПЕРЕБІГУ ЇЇ ЕМОЦІЙ, ЕНЕРГІЇ ТА НАПРЯМКУ УВАГИ, АЛЕ ПРИ ЦЬОМУ НЕ МАЮТЬ ПРЯМОГО ВІДНОШЕННЯ ДО ЗМІСТУ ЦІЄЇ ПОВЕДІНКИ**

або: **темперамент - це формально-динамічна характеристика поведінки особистості, що відповідає на питання “Як здійснюється поведінка?”.**

Вивчення феномену темпераменту поставило перед дослідниками два фундаментальних питання: 1) чи є типи темпераменту; 2) є темперамент незмінним чи він змінюється з віком людини.

Відповідь на вказаний перелік питань починається з визнання наявності в темпераменті наступних параметрів: **ЖИТТЄЗДАТНІСТЬ** (тенденція до швидкого реагування на впливи середовища, підтримка високих темпів діяльності та швидке перемикавання з одного виду діяльності на другий); **СТАЛІСТЬ ПОВЕДІНКИ** (висока – низька); **СЕНСОРНА ЧУТТЄВІСТЬ** (висока – низька); **ЕМОЦІЙНА РЕАКТИВНІСТЬ** (швидка – повільна); **ВИТРИВАЛІСТЬ** (довготермінова – короткотермінова); **АКТИВНІСТЬ** (висока – низька).

Сучасне пояснення темпераменту з урахуванням вищеозначених параметрів запропонував І.П.Павлов, який в якості його підвалин вбачав наступні властивості нервової системи:

**СИЛА НЕРВОВИХ ПРОЦЕСІВ**, що відображає витривалість нервових клітин, або здатність нервових клітин без змін функціонування переносити довготривалу стимуляцію;

**ВРІВНОВАЖЕНІСТЬ НЕРВОВИХ ПРОЦЕСІВ**, себто співвідношення між силами збудження та силами гальмування (інакше кажучи, що сильніше у конкретної нервової системи – збудження чи гальмування);

**РУХЛИВІСТЬ НЕРВОВИХ ПРОЦЕСІВ**, що відображає властивість нервової системи до швидких взаємопереходів між збудженням та гальмуванням.

До цього послідовники Павлова І.П. додали ще таку властивість нервової системи як її **ЛАБІЛЬНІСТЬ**, тобто швидкість виникнення та припинення нервового процесу.

Сполучення розглянутих властивостей нервової системи дають такі варіанти темпераментів:

**СИЛЬНИЙ, ВРІВНОВАЖЕНИЙ, РУХЛИВИЙ, СЕРЕДНЬОЛАБІЛЬНИЙ** тип нервової системи – **САНГВІНИК**. Сангвінічному темпераменту притаманні висока нервово-психічна активність, різноманітність та багатство міміки і рухів, емоційність, вразливість і лабільність. Водночас переживання сангвініка неглибокі, а його рухливість при негативних виховних впливах призводить до втрати необхідної зосередженості, до поспіху, а іноді й поверховості.

**СИЛЬНИЙ, ВРІВНОВАЖЕНИЙ, ІНЕРТНИЙ, НИЗЬКОЛАБІЛЬНИЙ** тип нервової системи – **ФЛЕГМАТИК**. Флегматичний темперамент характеризується такими ознаками поведінки, як низький рівень активності та невміння переключатись, повільність і спокій у діях, міміці та мовленні, рівність, сталість, глибина почуттів і настроїв. При неадекватному вихованні у флегматика можуть розвинути такі негативні риси, як млявість, збідненість та слабкість емоцій, схильність лише до звичних дій.

**СИЛЬНИЙ, НЕВРІВНОВАЖЕНИЙ, РУХЛИВИЙ, ВИСОКОЛАБІЛЬНИЙ** тип нервової системи – **ХОЛЕРИК**. Для холерічного темпераменту характерні високий рівень нервово-психічної активності та енергії дій, різкі рухи, а також сила, імпульсивність і яскрава виразність емоційних переживань. Якщо немає адекватного виховання, в рисах поведінки холерика недостатня емоційна врівноваженість може призвести до нездатності людини контролювати свої емоції в тяжких життєвих обставинах.

**СЛАБКИЙ, НЕВРІВНОВАЖЕНИЙ, ІНЕРТНИЙ, ВИСОКОЛАБІЛЬНИЙ** тип нервової системи – **МЕЛАНХОЛИК**. Така людина має низький рівень психічної активності, повільністю рухів, стриманістю моторики та мови, швидкою втомлюваністю. Меланхоліки вирізняються високою емоціональною сензитивністю, глибиною та стійкістю емоцій за наявності їх слабого зовнішнього відображення.

Але пояснень павловської школи щодо нейрофізіологічного впливу на поведінку людини було замало. Тому цей напрям був розвинутий в ідеях про **ІНТРОВЕРСІЮ – ЕКСТРАВЕРСІЮ** та **НЕЙРОТИЗМ**. Мова йде про наступне.

В структурах головного мозку є ретикулярна формація, яка підтримує оптимальне збудження кори головного мозку, завдяки чому ініціюються та підтримуються різні психічні функції – емоційні, когнітивні та т.і. Якщо збудження кори у окремого індивіда досить велике відносно якогось оптимуму, то ми маємо **ІНТРОВЕРТА**, який не потребує додаткової зовнішньої стимуляції. Такі люди малоконтактні, вони орієнтуються на спокійні соціальні ситуації, більш поглиблені в особисті переживання. **ЕКСТРАВЕРТАМИ** ж, навпаки, є люди, кора мозку яких недостатньо збуджена, тому вони мають постійну потребу в додатковій стимуляції за рахунок багатоманітних соціальних ситуацій. Крім активуючої ролі ретикулярної формації, звертає на себе увагу також роль лимбічної системи, збуджуюча функція якої торкається почуттів людини в умовах погрози або стресу. Тобто, якщо ця роль завелика, то людина занадто стривожена, навіть за відсутністю для цього об'єктивних причин. Якщо

ж вона замала, то людина, навпаки, за наявності відповідних обставин, не демонструє відповідної реакції тривоги. Така нейрофізіологічна обумовленість поведінки людини має назву **НЕЙРОТИЗМУ**.

Є ще одна цікава теорія, яка торкається, навіть не нейрофізіологічної залежності поведінки людей, а її генетичної обумовленості. Деякі дослідження виявили, що розміри таких особистісних параметрів як пошук новизни, схильність до уникнення шкоди та залежність від заохочень є похідною від відносно незалежних нейробіологічних систем.

Наприкінці зауважимо, що нейрофізіологічні, нейрохімічні, нейропси-хічні дослідження безумовно поглиблюють наші знання відносно темпераменту, але важливо пам'ятати: **біологічні детермінанти поведінки людини, до яких відноситься і темперамент, в залежності від розвитку людини зменшують свій вплив на її поведінку, і, навпаки, когнітивні (знання, досвід), тобто прижиттєві детермінанти збільшують свій вплив на мотивацію людини та її емоційне життя.**

#### 1.4. Характер.

Усі психічні властивості особистості обов'язково відчують на собі вплив соціальних факторів. Однією із таких властивостей, що формується під безпосереднім впливом суспільства, взаємодії особистості з іншими людьми, є характер.

**ХАРАКТЕР – ЦЕ СУКУПНІСТЬ СТІЙКИХ РИС ОСОБИСТОСТІ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ТИПОВІ ОСОБЛИВОСТІ ВІДНОСИН ЛЮДИНИ ЯК ДО СВОЄЇ ДІЯЛЬНОСТІ, ТАК І ДО ІНШИХ ЛЮДЕЙ**

Підкреслимо, що характер визначає не випадкові, ситуативні реакції людини, а значущі для неї вчинки. Тому знаючи характер людини, можна передбачити, як вона буде діяти за тих чи інших умов, бо це певна програма її поведінки.

В своєму формуванні, розвитку та функціонуванні характер людини тісним чином пов'язан з темпераментом, бо останній визначає його динамічну сторону. До того ж, як і темперамент, характер є достатньо стійкий і маломінливий.

Зазначимо, що в психології існує поділ рис особистості на мотиваційні, які спонукають і підтримують діяльність людини, та інструментальні, що визначають стиль цієї діяльності. Характер відноситься до інструментальних рис особистості, бо від нього залежить манера виконання діяльності, але майже не залежить її зміст.

До складу характеру входять наступні риси особистості.

По-перше, це ті властивості особистості, що визначають вчинки людини відносно вибору більш або менш важких цілей її діяльності. В цьому випадку характерологічні риси особистості можуть, наприклад, виявлятися як раціональність, розсудливість, обачливість або ж навпаки.

По-друге, в структуру характеру входять риси, що відносяться до дій, завдяки яким збувається досягнення визначених цілей: наполегливість, цілеспрямованість, послідовність та таке інше, а також альтернативні риси. З цього боку характер наближається не тільки до темперамента, але й до волі людини.

По-третє, до складу характеру входять чисто інструментальні риси, що прямим чином пов'язані з темпераментом: екстраверсія – інтроверсія, стриманість – імпульсивність, ригідність та інше.

З іншого боку структура рис характеру виявляється у тому, як людина ставиться: 1) **ДО ІНШИХ ЛЮДЕЙ**, демонструючи увагу, принциповість, прихильність, комунікативність, миролюбність, лагідність, альтруїзм, дбайливість, тактовність, коректність або протилежні риси; 2) **ДО СПРАВ**, виявляючи сумлінність, допитливість, ініціативність, точність, рішучість, ретельність, серйозність, ентузіазм, зацікавленість або протилежні риси; 3) **ДО РЕЧЕЙ**, демонструючи при цьому бережливість, економність, акуратність, почуття смаку або протилежні риси; 4) **ДО СЕБЕ**, виявляючи розумний егоїзм, впевненість у собі, нормальне самолюбство, почуття власної гідності чи протилежні риси.

Сполучення різних рис характеру у однієї людини дозволяє віднести його до визначеного типу. Зауважимо, що було багато спроб побудови типології характеру. Всі вони спирались на наступні ідеї: 1) характер людини формується в ранньому віці і на протязі усього життя демонструє більш-менш велику сталість; 2) сполучення особистісних рис, що входять до характеру, не є випадковим і утворює чітко розрізняємі типи, що знаходить своє відображення в типовісті характерів; 3) більша частина людей належить до якогось типу характеру.

За однією з таких типологій виділяються наступні самостійні різновиди характеру дорослих людей:

**ГІПЕРТИМНИЙ ТИП** характеру, для носія якого властива підвищена контактність, багатослівність, чітка визначеність жестів, міміки, енергійність, оптимізм, підвищена конфліктність, деяка легковажність, негативне відношення до жорсткої дисципліни та таке інше;

**ДИСТИМНИЙ ТИП** характеру, носіїв якого відрізняють серйозність, сумлінність, правдивість, домінування песимістичних настроїв, деяка пасивність, індивідуалізм і таке інше;

**ЦИКЛОІДНИЙ ТИП** характеру, якому властиві часті зміни настроїв, завдяки чому його носій може виглядати як людина з гіпертимним характером, якщо у неї підвищений настрій, або як людина з дистимним характером, якщо настрої у неї пригнічені;

**ЗБУДЖЕНИЙ ТИП** характеру, якому притамана низька контактність в спілкуванні, похмурість, схильність до конфліктів, занудність, сповільненість вербальних та невербальних реакцій, в спокійному стані сумлінність, акуратність, любов до тварин та маленьких дітей, при емоціональному збудженні поганий контроль за поведінкою, роздратованість і таке інше;

**ЗАСТРЯВАЮЧИЙ ТИП**, для якого типове помірність в спілкуванні, занудність, схильність до моралізаторства, небалакучість, прагнення до високих показників, підвищені вимоги до себе, уразливість, мстивість, підвищена вимогливість до близьких та до підлеглих;

**ПЕДАНТИЧНИЙ ТИП**, що схильний до формальних вимог, занудний, але разом з тим сумлінний, акуратний, надійний, малоконфліктний;



**ТРИВОЖНИЙ ТИП**, для якого властиві невпевненість в собі, мінорний настрій, малоконтактність в спілкуванні, ретельність, дружелюбність, деяка беззахисність від інших людей;

**ЕМОТИВНИЙ ТИП** характеру, що вирізняється добротою, співчутливістю, підвищеним почуттям боргу, вузьким колом спілкування, завеликою чутливістю;

**ДЕМОНСТРАТИВНИЙ ТИП**, для якого властиве легкість в спілкуванні, прагнення до лідерства, потяг до влади та похвал, вміння пристосовуватися до людей та схильність до інтриг, артистичність, оригінальність в мисленні та діях, егоїзм, облудливість, хвалькуватість;

**ЕКЗАЛЬТОВАНИЙ ТИП** характеру, що демонструє високу контактність, багатослівність, закохваність, відстороність від конфліктів, альтруїстичність, добрий смак, мінливість настроїв;

**ЕКСТРАВЕРТИВНИЙ ТИП**, що характеризується високою контактністю, широким колом знайомств, малоконфліктністю, відсутністю прагнень до лідерства, ретельністю, легковажністю, пристрастю до розваг;

**ІНТРОВЕРТИВНИЙ ТИП**, що відрізняється замалою контактністю, відлюдністю, слабкими зв'язками з іншими людьми, принциповістю, упертістю, ригідністю мислення, завеликою довірою до власних ідей, позицій.

Деякі риси характеру можуть бути надмірно розвинуті, а це призводить до формування так званих акцентуєваних рис характеру. **АКЦЕНТУАЦІЯ ХАРАКТЕРУ** – це крайній варіант норми характеру, за межою якої починається патологія. Зауважимо, що акцентуєваним особистостям у край необхідності за допомогою спеціаліста блокувати акцентуєвані риси характеру, насамперед ті, які призводять до міжособистісних та внутрішніх конфліктів.

Дослідження дозволили зробити висновки відносно соціального походження змісту характеру, а разом з цим і його типологій. Тобто, характер людини містить в собі такі риси, суттєве ядро яких склалося у більшості членів групи, в яку вона входить. Це означає, що основний досвід та спосіб життя, загальний для усієї групи, визначає мислення, емоції, поведінку людини, що належить до цієї групи. Зауважимо, що висловлене не треба розуміти буквально. В дійсності все значно складніше, бо суспільний досвід накладається на сформовані потреби та мотиви особистості, сюди ж додаються її темпераментні властивості, і тільки все разом вже визначає характер, що виступає як невід'ємна риса людини.

Характер формується з перших днів життя людини і до останніх її днів. Сензитивним же періодом життя, коли закладаються основи характеру, є вік від 2 – 3 до 9 – 10 років, коли діти багато й активно спілкуються з дорослими. При цьому раніше інших у людини з'являються такі риси як доброта, товариськість, чуйність, а також протилежні їм якості: егоїстичність, байдужість до людей, черствість. В ранньому і дошкільному дитинстві закладаються властивості характеру, що мають відношення до праці – працелюбність, акуратність, сумлінність, відповідальність, настійливість. В перших класах школи формуються риси характеру, що мають пряме відношення до навиків спілкування.

Починаючи з підліткового віку важливу роль у формуванні характеру відіграє самовиховання. Тому саме тоді інтенсивно розвиваються і закріплюються вольові риси характеру. Але, зауважимо, їх світоглядні і моральні засади з'являються пізніше – в раній юності. К закінченню школи характер людини вже має закінчений вигляд і далі ненабагато змінюється. Підкреслимо, що взагалі характер людини може свідомо, тобто цілеспрямовано вдосконалюватися самою людиною за рахунок зміни соціальної поведінки, спільної діяльності, спілкування з іншими людьми.

До особливостей характеру людини можна також віднести рівень розвитку соціального і емоційного інтелекту, які не є тотожними мисленню. Так **СОЦІАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТ** – це компетентність, яку людина може використовувати для вирішення життєвих проблем, це здатність людини адаптувати свою поведінку, задля таким максимально ефективного використання обставин, які склались, для досягнення особистісних цілей. **ЕМОЦІОНАЛЬНИЙ ІНТЕЛЕКТ** – це здатність людини контролювати свої та чужі емоції і почуття, розпізнавати і використовувати їх в своїх судженнях та діях. Емоціональний інтелект утворює три сфери, які складаються з таких компонентів: достемене розпізнання своїх та чужих емоцій, керування своїми та чужими емоціями, стратегічне використання емоцій при формуванні мотивації та вирішенні задач. Вищим рівнем розвитку соціального і емоційного інтелекту є **МУДРІСТЬ**.

### 1.5. Здібності.

“**ЗДІБНОСТІ**” – одне з найбільш відомих і загальних психологічних понять. Але не зважаючи на це його зміст потребує суттєвого уточнення.

Одне з найстаріших визначень здібностей виглядає наступним чином: “Здібності – це властивості душі людини як сукупність найрізноманітніших психічних процесів та станів”. Зараз цим означенням у психології майже не користуються.

Визначення, яким користувались у 18 – 19 ст., є таке: “Здібності – це такий рівень розвитку загальних і спеціальних знань, вмінь та навичок, що забезпечують успішність виконання людиною різних видів діяльності”.

Сьогодні найчастіше користуються таким визначенням, що акцентує увагу на наступних ознаках здібностей:

по-перше, здібності – це індивідуально-психологічні особливості, що відрізняють одну людину від другої;

по-друге, до здібностей відноситься лише те, що має відношення до успішності виконання діяльності чи декількох діяльностей;

по-третє, здібності не зводяться до знань, вмінь, навичок, що вже набуті людиною, хоча й обумовлюють легкість та швидкість їх вироблення.

Таким чином, чим більш розвинена у людини здібність, тим успішніше він оволодіває діяльністю і виконує її, а сам процес оволодіння і відповідна діяльність дається людині суб'єктивно легше від навчання або праця у тій сфері, до якої вона не має здібностей.

Звідси об'єктивна форма здібностей має наступний вигляд:

**ЗДІБНОСТІ = ПРОДУКТИВНІСТЬ / “ЦІНА”;**

або у суб'єктивній формі: **ЗДІБНОСТІ = УСПІШНІСТЬ / ТРУДНІСТЬ.**

Здібності не з'являються на порожньому місці. В їх основі лежать певні природні особливості людини, її задатки. Тобто, людина народжується з **генетичними, анатомо-фізіологічними особливостями, на ґрунті яких за певних соціальних умов у процесі діяльності та спілкуванні формуються здібності особистості.** В зв'язку з останнім підкреслимо, що здібності не можуть існувати інакше ніж у постійному процесі розвитку. А це можливо тільки за умов їх використання. Якщо ж цього немає, то вони з часом втрачаються.

В загальній класифікації розрізняються здібності природні (біологічно обумовлені) і специфічно людські здібності, що мають суспільно-історичне походження. Багато з природних здібностей є загальними у людей і тварин, особливо у вищих, наприклад, у мавп. До них відносяться сприймання, пам'ять, мислення, здатність до елементарних комунікацій на рівні експресії. Ці здібності безпосередньо пов'язані з біологічними задатками, але не тотожні їм, а формуються на їх основі за наявності життєвого досвіду. Специфічно людські здібності – це загальні та спеціальні вищі інтелектуальні здібності, теоретичні та практичні, учбові і творчі, предметні та міжособові здібності.

**ЗАГАЛЬНІ ЗДІБНОСТІ** – це ті з них, які впливають на успішність людини в різних видах діяльності. До них, наприклад, відносяться розумові здібності, тонкість та точність ручних рухів, розвинена пам'ять, досконала мова тощо. **СПЕЦІАЛЬНІ ЗДІБНОСТІ** визначають успішність людини в специфічних видах діяльності, для яких потрібні особливі задатки і їх розвиток. Це музикальні, математичні, лінгвістичні, літературні, художні, спортивні здібності. Часто загальні та спеціальні здібності взаємодоповнюються та взаємозбагачуються.

**ТЕОРЕТИЧНІ** і **ПРАКТИЧНІ** здібності відрізняються тим, що перші визначають успішність людини в абстрактно-теоретичних міркуваннях, а другі – у конкретних, практичних діях. Такі здібності, на відміну від загальних та спеціальних, дуже рідко доповнюють одне одного.

Якщо **УЧБОВІ ЗДІБНОСТІ** визначають успішність людини в навчанні та вихованні, засвоєні єю знань, вмінь, навичок, формуванні якостей особистості, то **ТВОРЧІ ЗДІБНОСТІ** - у створенні предметів матеріальної та духовної культури, відкриттях та винаходах та таке інше.

**ЗДІБНОСТІ ДО СПІЛКУВАННЯ** (комунікативні здібності) – це мова людини в її комунікативній функції, здібність міжособистісного сприймання і оцінювання оточуючих, здібність соціально-психологічної адаптації до різних обставин, здібність контактувати з різними людьми, здійснювати на них вплив та таке інше.

На відміну від природних здібностей соціальні здібності формуються інакше і потребують для цього інших умов. До таких умов треба віднести:

- наявність суспільства, соціально-культурного середовища, створеного багатьма поколіннями;
- відсутність природних задатків до користування відповідними предметами культури та необхідність навчатись цьому з дитинства;
- необхідність участі у різноманітних складних видах людської діяльності;

- наявність довкола формуючої особистості освічених і цивілізованих людей, що вже володіють необхідними їй здібностями і в змозі передати їй свої знання, вміння та навички, маючи при цьому відповідні засоби навчання та виховання;
- відсутність від народження у людини жорстких, запрограмованих структур поведінки, таких, наприклад, як інстинкти;
- незрілість відповідних мозкових структур, що забезпечують функціонування психіки та можливість їх формування під впливом навчання та виховання.

Всі ці обставини є необхідними для перетворення людини як біологічного організму, що з народження має деякі елементарні здібності. Властиві вищим істотам, в соціальну істоту, яка набуває власне людські здібності.

Будь-які задатки, перш ніж перетворитись у здібності, повинні пройти чималий шлях свого розвитку. Досить часто цей розвиток починається з перших днів існування людини і може продовжуватись до її останніх днів, якщо та продовжує займатись діяльністю, що потребує відповідну здібність. Такий розвиток має кілька рівнів, на одних з яких закладається анатомо-фізіологічний фундамент майбутніх здібностей, на других іде становлення задатків небіологічного змісту, на третіх – з'являється та досягає певного рівня відповідна здібність. Всі ці рівні функціонують не послідовно, а паралельно, в тій або іншій мірі взаємодіючи один з одним.

Зауважимо, що багатоманітність видів діяльності, до яких підключається особистість, є одна з найважливіших умов різностороунього розвитку її здібностей. **Головними ж вимогами до діяльності, що впливає на формування здібності, є: її творчий характер; оптимальний рівень її складності для виконавця; відповідна мотивація та забезпечення відповідного емоціонального настрою впродовж виконання діяльності та по її закінченню.**

## 1.6. Потреби та мотиви.

Проблема поведінки людини не в останню чергу зводиться до запитання: які спонукальні психологічні сили змушують людину ставити перед собою ту чи іншу мету, а потім домогтися її втілення? Тобто, за спробою пояснити поведінку людини неминуче постає питання: які ж були причини до цього, чим людина керувалася, який мотив або мотиви цього? Це означає, що проблема поведінки в своєму глибинному змісті є проблема мотиваційної сфери особистості. В свою чергу визначення мотиваційної сфери починається з пояснення потреби, бо саме вони становлять основу мотиваційної сфери особистості. **ПОТРЕБИ – це активний стан особистості, що відзеркалює її залежність від конкретних умов існування і породжують поведінку, яка спрямована на зняття цієї залежності.**

Суттєво, що в процесі задовільнення потреби відбувається як розвиток особистості, так і перетворення середовища, в якому живе людина. А це означає, що саме **потреби є рушійною силою розвитку особистості.**

Потреби мають одночасно і пасивний, і активний характер, бо, з одного боку, вони задаються умовами біосоціального існування індивіда й пов'язані з виникненням дефіциту в його нормальній життєдіяльності – соціальній або бі-

ологічній. З другого ж боку потреби детермінують активність, спрямовану на усунення цього дефіциту.

Властивістю потреб є також діалектична єдність їх суб'єктивної і об'єктивної сторін.

**СУБ'ЄКТИВНИЙ БІК ПОТРЕБИ:** а) це конкретний нестаток чогось; б) це рівень розвитку цього нестатку, що посилює або послаблює імпульс до дії; в) це суб'єктивні засоби задоволення потреби; г) це, нарешті, значущість задоволення потреби й зусилля, необхідного для її задоволення.

**ОБ'ЄКТИВНИЙ БІК ПОТРЕБИ** характеризується наступним: а) об'єктом нестатку, потреби; б) ситуацією, що сприяє або не сприяє задоволенню потреби; в) об'єктивними засобами можливості задоволення потреби;

Однією з головних властивостей потреб є їх **ПРЕДМЕТНІСТЬ**, тобто потреби завжди жорстко “приземлені” й “прив'язані” до певних об'єктів і явищ зовнішньої дійсності.

Суттєво також, що потреби мають суспільно-особистісний характер, тобто вони завжди пов'язані з наявними потребами суспільства, формуються і розвиваються в контексті розвитку останніх.

Потреби людині можна поділити на **базові, похідні та вищі**.

**БАЗОВІ ПОТРЕБИ** – це потреби в матеріальних умовах і засобах життя, у спілкуванні, пізнанні, діяльності та відпочинку. Вони диктуються об'єктивними законами життя індивіда в суспільстві та його розвитку як особистості.

**ПОХІДНІ ПОТРЕБИ** - це потреби, що формуються на основі базових. До них належать, наприклад, естетичні потреби, потреби в навчанні та т. і.

**ВИЩІ ПОТРЕБИ** - це потреби пов'язані з такими аспектами життя людини як її жертвовність заради інших людей, творчістю особистості та т.і.

Потреба виявляє себе як в нервово-психічному напруженні, так і чисто психологічно - у формі мотиву поведінки. Інакше кажучи, якщо потреба – це нестаток в чомусь конкретному, то мотив – це обґрунтування рішення задовільнити зазначену потребу. Це означає, що перш ніж потреба спричинить дію, особистість переживе складний психологічний процес мотивації, який полягає в усвідомленні тією або іншою мірою суб'єктивної й об'єктивної сторін потреби й дії, спрямованої на її задоволення. Таким чином, схема переходу потреби в мотив є такою: **ПОТРЕБА** (нестаток у чомусь) —————> **МОТИВАЦІЯ** (істинне або помилкове усвідомлення потреби) —————> **МОТИВ** (свідоме або несвідоме обґрунтування рішення).

Мотиви діяльності людини завжди пов'язані з її цілями. При цьому цілі й мотиви можуть збігатися, але не обов'язково. Для того, аби предмет чи явище дійсності стало метою нашої діяльності, необхідно попереднє усвідомлення людиною, що даний предмет чи явище має відношення до задоволення наявної в неї потреби, і потреба в ньому спонукає її до відповідної дії. Тільки в цьому випадку мотиви й цілі збігаються.

У психічному житті людини є й такі особистісні тенденції та установки, які недостатньо усвідомлюються ею або зовсім не усвідомлюються. І тоді цілі й дійсні мотиви розбігаються і навіть можуть протирічити одне одному.

Отже в основі будь-якої поведінки лежать потреби, що психологічно виявля-

ються як мотиви, які в свою чергу, реалізуються в низці психологічних змінних: **інтересах, прагненнях, переконаннях та установках.**

**ІНТЕРЕС** є емоційне сприймання предмету потреби, тобто інтерес виникає тоді, коли його об'єкт викликає емоційний відгук. В інтересі поєднуються емоційне та раціональне і це співвідношення дає змогу виділити безпосередні та опосередковані інтереси, які тісно пов'язані між собою. **БЕЗПОСЕРЕДНІ ІНТЕРЕСИ** пов'язані передусім з емоційною привабливістю поведінки, спрямованої на відповідний об'єкт. **ОПОСЕРЕДКОВАНІ ІНТЕРЕСИ** стосуються результату поведінки, тобто в них перважає компонент розуму.

КІЛЬКІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ІНТЕРЕСІВ		
ШИРОТА	ГЛИБИНА	СТІЙКІСТЬ
кількість об'єктів, сфер поведінки, що мають для особистості стійку значущість	ступінь проникнення особистості у зміст об'єкту інтереса	тривалість збереження високої інтенсивності тяжіння до предмету інтереса
Глибина інтересів може негативно корелювати з їх широтою, якщо має поверхневий характер. Тоді людина-ділетант має уявлення про все потроху.		

**Прагнення** – це мотиви, в яких виявляються потреби особистості в умовах спеціально організованої її діяльності, що може бути домінуючою протягом досить тривалого часу життя людини. Суттєво, що, залежно від змісту цілі та її усвідомлення, **прагнення може набути вигляду потягу або бажання.**

**ПОТЯГОВІ** властивий невисокий рівень усвідомленості цілі. Він переживається як неясний емоційний порив, незадоволення існуючим станом речей. Тому самі по собі потяги не спонукають особистість до цілеспрямованої активності. Вони можуть лише слугувати підставою для орієнтуючої активності, яка змушує суб'єкта хоча б у загальних рисах виявити “зону пошуку” того, чого йому не вистачає, опредметити свій недиференційований стан, який проявляється в потязі.

**БАЖАННЯ**, на відміну від потягу, становить більш або менш чітке усвідомлення цілі і у своїх найвищих проявах, які в психології називають хотінням, вони спонукають до вольових дій, спрямованих на досягнення значущих цілей.

Чільне місце в житті людини займає такий різновид мотивів як переконання. **ПЕРЕКОНАННЯ** становлять основу соціогенних за своїм походженням мотивів і втілюють вони усвідомлені потреби особистості діяти відповідно до своїх внутрішніх позицій, поглядів, теоретичних принципів. Основою таких потреб виступає сукупність знань про природу, суспільство й людину, тобто світогляд.

**СВІТОГЛЯД** і пов'язані з ним переконання мають складну психологічну структуру, яка містить три головних компонента: когнітивний (знання); емоційний (оцінка, ставлення); поведінковий (вольовий). Це важливо підкреслити, бо досить поширена помилка ототожнення переконань із знаннями. Але в дійсності останніх недостатньо для формування переконань. Знання, щоб стати переконаннями, повинні пройти через емоційну сферу. Це добре відображене у ви-

слові: “Ідеї, які стали переконанням, - це тенети, які ти не можеш розірвати, доки не розірвеш свого серця”. Крім того, людину ще треба навчити реалізовувати свої знання і тільки тоді вони стануть переконаннями.

Важливу роль у мотиваційній сфері особистості відіграють **УСТАНОВКИ**, які являють собою певну організацію неусвідомленого досвіду людини. Установки – це несвідомо оцінюєме відношення людини до інших людей, предметів та ідей, яке в великій мірі визначають її поведінку. Установки як відношення містять в собі позитивну або негативну реакцію на щось. Їх структурними компонентами є: 1) афективний компонент – емоційна реакція на об’єкт установки; 2) когнітивний компонент – думки, уявлення відносно об’єкта установки; 3) зовнішньодієвий компонент – поведінка по відношенню до об’єкта установки.

Формуються установки спираючись на будь-який компонент. Коли оцінка людини ґрунтується головним чином на переконаннях відносно якостей об’єкта, то ми маємо когнітивну установку. Функцією такої установки є класифікація об’єкта відносно його позитивності або негативності, завдяки чому людина оцінює, чи заслуговує цей об’єкт уваги чи ні.

Установки, які базуються на емоціях, люди сприймають “серцем, а не розумом”. Якщо вони формуються завдяки моральним переконанням, то їх функція не у побудові чіткої картини світу, а в підкріпленні базової системи цінностей людини. Взагалі існує багато джерел установок, що базуються на емоціях. Їх загальними рисами є: 1) вони не засновані на раціональному спостереженні; 2) в їх змісті відсутня логіка; 3) вони часто пов’язані з моральними цінностями, тому їх заперечення є заперечення моральних засад.

Не тільки емоції та знання, а і поведінка може формувати установки. Такі установки формуються в спостереженні за тим, як ми поводимо себе по відношенні до об’єкта. Але треба враховувати, що таке походження установки можливо лише тоді, коли не спрацьовує когнітивне чи емоційне їх походження.

Установки характеризуються не тільки різним походженням, але й різною мірою їх стійкості. Відомо, що чим доступніше установка в нашій пам’яті, тим вона стійкіше. І навпаки, чим складніше викликати спомин відносно якоїсь установки, тим легше її змінити.

Установка як напрямок активності виявляється на всіх рівнях психічної діяльності – від сенсорно-перцептивного до соціально-психологічного. На соціально-психологічному рівні установка характеризує включення людини в соціальне середовище і має назву **АТИТЮДУ**. Це поняття відображає соціальну детермінацію поведінки людини, точніше наявність спільного ставлення людей до соціальної ситуації. Функціонування атитюдів забезпечує для людей, що входять в одну соціальну групу, підставу для координації та організації їх дій.

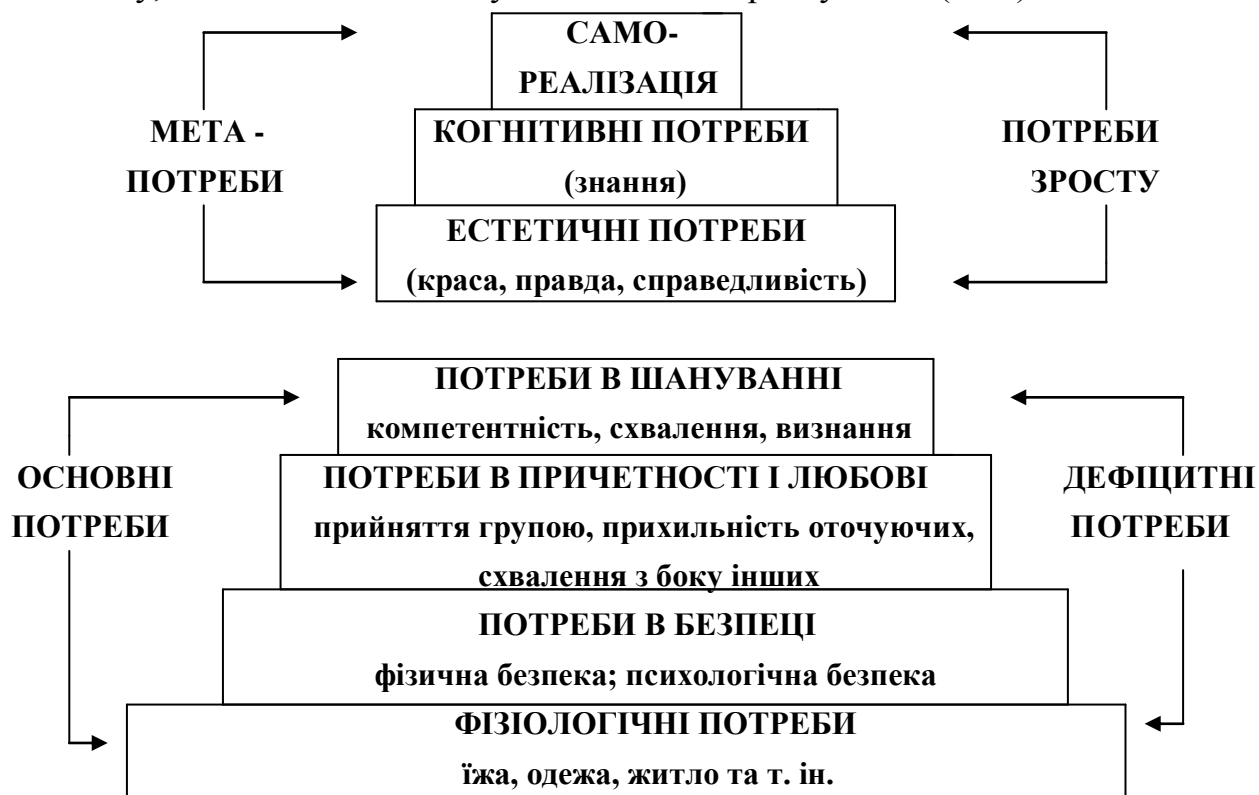
Велике значення установок в житті людини викликає питання про фактори, що їх формують. До таких факторів треба віднести, по-перше, засвоєні людиною традиції та звичаї того соціального середовища, в якому вона сформувалась. По-друге, це сприйнята і засвоєна особистістю система життєвих цінностей – тобто того, до чого людина прагне, на що орієнтує своє життя. Відносно останнього викликає інтерес той факт, що шлях формування ціннісних

орієнтацій може починатись не від реальних потреб, а опосередковано, наприклад, вони можуть перейматись від оточуючих людей.

Суттєво, що особливістю психічного життя людини є прагнення до того, щоб в усій системі поведінки – поглядах, думках, спонуках – існувала певна відповідність між усіма цими компонентами. Але якщо цього не має, то виникає таке психічне явище як **КОГНІТИВНИЙ ДИСОНАНС**, тобто стан певного дискомфорту людини. І тоді виникає поведінка, що спрямована на його послаблення або зняття. Так ми можемо не сприймати нову інформацію, якщо вона суперечить нашим усталим поглядам або інтерпретувати її таким чином, щоб вона укладалась у звичну для нас картину.

Найістотнішою стороною особистості, що характеризують її мотиваційну сферу, а тим самим і її поведінку, є спрямованість. **СПРЯМОВАНІСТЬ** – це система домінуючих мотивів людини, які виступають стрижнем структури особистості, на якому вибудовується вся архітектура її мотивів. Це означає, що мотиви, які має людина не рядоположні, а мають досить дієву ієрархію, а тому наша конкретна поведінка завжди залежить не від одного якогось мотиву, а від його співвідношення з іншими.

Психологія знає багато спроб визначення стосовно ієрархії мотивів, яка була б загальною для усіх людей. Так біхевіористська трактовка акцентує увагу на ієрархії зовнішніх мотивів (винагорода, покарання), когнітивна – на потребах кожної людини в знаннях та розумінні щодо довкілля, гуманістична – на внутрішніх мотивах (прагнення незалежності, розвитку, відповідальності тощо). Найбільш поширеною версією в цьому сенсі є піраміда потреб (мотивів) А.Маслоу, що відноситься до гуманістичного трактування (див.):





## 1.7. Свідомість та самосвідомість особистості.

Вищим рівнем розвитку психіки людини є її СВІДОМІСТЬ, тобто форма узагальнюючого відображення властивостей оточуючої особистість дійсності, завдяки чому ми не тільки пізнаємо цю дійсність, а і перетворюємо її відповідно до власних потреб. В свою чергу ядром свідомості є САМОСВІДОМІСТЬ – суб'єктивне переживання наявності особистого “Я”, яке виражається насамперед у тому, що людина розуміє свою тотожність сама собі в теперішньому, минулому і майбутньому.

“Образ Я” – це відносно стійка, в більшій або меншій мірі усвідомлена система уявлень індивіда про самого себе, на основі якої він будує свої взаємовідносини з іншими. Цей образ, який відкривається для людини десь у віці біля 2-х років, включає в себе три компоненти: **когнітивний** – уявлення людини про свої здібності, зовнішність, соціальну значимість тощо; **емоційно-оціночний** – емоційно забарвлена оцінка уявлення особистості про себе; **поведінковий** – ті конкретні дії, що можуть бути викликані “образом Я” та самооцінкою особистості.

“Образ Я” (або “Я – концепція”) виконує наступне: 1) сприяє досягненню внутрішній однакості особистості; 2) визначає інтерпретацію надбаного особистістю досвіду; 3) є джерелом очікувань особистості відносно себе.

Найважливішою характеристикою “Я-концепції” є ступінь її адекватності реальному стану речей. Річ у тому, що самосвідомість діє шляхом постійного порівняння реальної поведінки особистості та її наслідків з САМООЦІНКОЮ, **найбільш суттєвою стороною самосвідомості, змістом якої є оцінка особистості самої себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей.**

Самооцінка може бути:

**ЗАВИЩЕНОЮ**, якщо людина схильна переоцінювати себе в ситуаціях, які не дають для цього приводу. Як наслідок людина нерідко стикається з протидіями оточуючих, які заперечують її претензії, проявляє підозрілість, агресію і врешті-врешт може втратити необхідні міжособистісні контакти, замкнутися.

**ЗАНИЖЕНОЮ**, що свідчить про розвиток у особистості так званого комплексу неповноцінності, стійкої невпевненості в собі, відмовлення від ініціативи, байдужість, самозвинувачення і тривожність.

**АДЕВАТНОЮ**, якщо людина правильно оцінює себе, свої можливості, місце та таке інше.

Самооцінка тісно пов'язана з РІВНЕМ ДОМОГАНЬ, змістом якого є **бажаний рівень образу “Я”, який проявляється в ступені труднощів досягнення тих цілей, які особистість намагається досягнути.** За правило, особистість встановлює рівень своїх домогань між надзвичайно складними і надзвичайно легкими завданнями й цілями таким чином, щоб зберегти на потрібній висоті власну самооцінку.

## ГОЛОВНІ ПСИХОЛОГІЧНІ ПОНЯТТЯ ЗА ТЕМОЮ.

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ** – це ототожнювання індивідом себе із деякими людьми або їх групами, що дозволяє йому засвоювати різноманітні норми, відношення та форми поведінки, котрі притамані оточуючим.

**ІНДИВІД** – біологічна основа існування особистості.

**ІНДИВІДУАЛЬНІСТЬ** – особливість поєднання психологічних властивостей людини, що утворюють її своєрідність, відмінність від інших людей.

**ІНТЕРЕС** - емоційне сприймання предмету потреби.

**КОНФОРМНІСТЬ** – внутрішнє непогодження людини з оточуючими і одночасно зовнішнє погодження з ними, що реалізується у її поведінці.

**МОТИВИ** – предмети, за допомогою яких задовольняються потреби людини.

**НАВІЮВАНІСТЬ** – процес свідомого відтворення індивідом внутрішнього досвіду, думок, почуттів та психічних станів тих людей, з якими він спілкується.

**НАСЛІДУВАННЯ** – свідоме чи несвідоме зовнішнє відтворення індивідом моделей поведінки, досвіду інших людей.

**ОСОБИСТІСТЬ** - уся багатоманітність психічних проявів людини, що визначають єдність та бесперервність її поведінки і переживань в тому вигляді як ця багатоманітність сприймається і самою особистістю, і іншими людьми.

**ПЕРЕКОНАННЯ** - соціогенні за своїм походженням мотиви, що втілюють усвідомлені потреби особистості діяти відповідно до своєї внутрішньої позиції, поглядів, теоретичних принципів.

**ПОТРЕБИ** – стан індивіда, який виникає в разі наявності в нестатку чогось, що необхідно для його існування і розвитку, і що є джерелом його активності.

**РІВЕНЬ ДОМОГАНЬ** - бажаний рівень образу “Я”, який проявляється в ступені труднощів досягнення тих цілей, які особистість намагається досягнути.

**САМОСВІДОМІСТЬ** – суб’єктивне переживання наявності особистого “Я”, яке виражається насамперед у тому, що людина розуміє свою тотожність сама собі в теперішньому, минулому і майбутньому.

**САМООЦІНКОЮ** - найбільш суттєва сторона самосвідомості, змістом якої є оцінка особистості самої себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей.

**СОЦІАЛІЗАЦІЯ** - засвоєння індивідом суспільного досвіду та його відтворенню у діяльності особистості

**СОЦІАЛЬНА ФАСИЛІТАЦІЯ** – стимулюючий вплив поведінки одних людей на діяльність інших, в підсумку чого ця діяльність відбувається і вільніше, і інтенсивніше.

**СПРЯМОВАНІСТЬ** – це система домінуючих мотивів людини, які виступають стрижнем структури особистості, на якому вибудовується вся архітектура її мотивів

**ТЕМПЕРАМЕНТ** - це такі формально-динамічні властивості особистості, які в процесі поведінки людини відображені в перебігу її емоцій, енергії та напрямку уваги.

**УСТАНОВКИ** – це несвідомо оцінюєме відношення людини до інших людей, предметів та ідей, яке в великій мірі визначає її поведінку.

**ХАРАКТЕР** – це сукупність стійких рис особистості, що визначають типові особливості відносин людей як до своєї діяльності, так і до інших людей.

### **ПИТАННЯ ДЛЯ ОБМІРКУВАННЯ.**

1. Визначте різницю між поняттями “індивід”, “людина”, “індивідуальність”, “суб’єкт” та “особистість”.
2. Охарактеризуйте зміст основних напрямів в питанні пояснення головних засад особистості.
3. В чому полягає психологічний зміст соціалізації та які механізми забезпечують цей процес.
4. Визначте природу темпераменту та дайте перелік його головних чинників.
5. Що таке характер та в чому виявляються його властивості?
6. Сформулюйте основні ознаки здібностей.
7. В чому полягають умови розвитку людських здібностей?
8. В чому полягають головні відмінності діяльності людини від активності тварини?
9. Як виглядає психологічна структура діяльності?
10. В чому полягає різниця між потребами та мотивами?
11. Визначте зміст понять “самосвідомість” та “Я-образу”.

### **Мінімодуль 2. СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ ОСОБИСТОСТІ.**

Існування особистості - це безперервний динамічний процес взаємодії трьох факторів: 1) біологічної істоти, генетичні якості якої частково визначають її переваги та можливості в соціумі; 2) суспільної активності індивіда, що впливає на власний розвиток особистості завдяки її здатності до передбачення та саморегуляції; 3) соціокультурного середовища, особливості якого сприяють розвитку особистості в одніх напрямках і перешкоджають цьому розвитку в інших. Усі ці фактори безпосередньо або опосередковано визначають характер впливу на наше життя інших людей, що нас оточують. Підкреслимо, що **люди завжди знаходяться під впливом інших людей**, який зазвичай переважає і навіть пригнічує індивідуальні відмінності особистості і тому є важливою детермінантою її поведінки. Науковим дослідженням цього впливу займається соціальна психологія.

**СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ** вивчає, що люди думають, почувають та як вони ведуть себе, коли знаходяться в реальній або уявленій присутності інших людей.

Соціальна психологія базується на наступному:

**СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ ЗДІЙСНЮЄ МОГУТНЄ ДІЯННЯ НА ЛЮДЕЙ.**

**АБИ ОЦІНИТИ СИЛУ СОЦІАЛЬНОГО ВПЛИВУ, МИ ПОВИНИ З'ЯСУВАТИ ТІ МОТИВИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ, ЯКИМ ЧИНОМ ЛЮДИНА ВИТЛУМАЧУЄ ТА ПОЯСНЮЄ СВОЄ СОЦІАЛЬНЕ НАВКІЛЛЯ.**

Зауважимо, що в цьому сенсі соціальна психологія відрізняється від близьких до неї соціології та психології особистості. Так соціологія забезпечує нас знанням законів, за якими існує суспільство, але не окрема особистість. Психологія особистості досліджує особистість з боку її унікальності, її відмінності від інших людей. Соціальна ж психологія вивчає значення впливу на нас інших людей.

Методичний арсенал соціальної психології спирається на два основних методи дослідження – **спостереження та експеримент.**

**СПОСТЕРЕЖЕННЯ** – це метод, коли дослідник спостерігає за поведінкою людей та систематично фіксує її особливості. Цей метод може варьоватися в залежності від характеру активності спостерігача, який може бути як безпосереднім, так і опосередкованим елементом соціальної ситуації, за якою він спостерігає.

**ЕКСПЕРИМЕНТ** – єдиний метод дослідження, який дозволяє зробити висновки відносно того, які причини передують тим чи іншим наслідкам. В експерименті дослідник активно втручається у діяльність та поведінку піддослідних для створення необхідних умов, за яких виявляються ті чи інші психологічні факти, явища, якості. В залежності від організації експеримент може бути лабораторним або природним.

## **2.1. Соціальне пізнання (розуміння соціального світу).**

**Соціальне пізнання** – це пізнання того, як люди розмірковують відносно себе та соціального світу, почасти як люди відбирають, інтерпретують, запам'ятовують та використовують соціальну інформацію. Це означає, що людина не механічно реагує на довколишнє середовище, а робить це активно, тобто помічаючи одні стимули і зовсім не помічаючи інших. В зв'язку з цим виникає два питання:

по-перше, як людина адсорбує ті стимули, що вважаються єю життєво важливими, і, навпаки, - чому вона відкидає інші;

по-друге, як особистість організовує відображену інформацію, як вона її розуміє та які вона з цього робить висновки.

Виявляється, що людина виробила декілька прийомів та правил, які допомагають їй зрозуміти соціальний світ. В першу чергу мова йде про наявність у нас, так званих, пізнавальних (евристичних) схем.

**ЕВРИСТИЧНІ СХЕМИ – ЦЕ КОГНІТИВНІ СТРУКТУРИ, ЯКІ ЛЮДИ ВИКОРИСТОВУЮТЬ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ СВОЇХ ЗНАТЬ СТОСОВНО ДОВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА;**

## **ЕВРІСТИЧНІ СХЕМИ ВПЛИВАЮТЬ НА ТЕ, ЯКУ ІНФОРМАЦІЮ МИ ПОМІЧАЄМО, ОСМИСЛЮЄМО ТА ЗГАДУЄМО.**

Тобто, евристичні схеми виконують функцію своєрідних напівпровідників, завдяки чому якась інформація надходить до відповідних центрів її переробки, інша ж не перетинає бар'єр цих схем. Крім цього, вони також виконують функцію тлумачення відображаємої дійсності. Інакше кажучи, евристична схема – це особистісний тлумачник, яким людина користується, коли намагається зрозуміти, що відбувається з нею та довкола неї.

Суттєво знати, що ці особистісні евристичні схеми своїми коріннями занурені у наступні два фундаментальні мотиви:

- по-перше, **людина прагне зберегти самоповагу**, базуючись при цьому на власній самооцінці;

- по-друге, **людина прагне створити реальне уявлення відносно себе та світу**, в якому вона живе.

Є ще один важливий мотив, яким ми керуємося, коли щось пізнаємо. **Людина завжди потребує почуття наявності деякого контролю над своїм оточенням.** Якщо особистість відчуває втрату цього контролю, то тоді вона впевнена, що добре чи погане, яке відбувається з нею, не залежить від неї і тому відчуває глибокий психічний дискомфорт, від якого намагається позбутися.

Ще раз підкреслимо, що когнітивні схеми відіграють провідну роль в нашому житті, оскільки ми, інтерпретуючи оточуючу нас дійсність, орієнтуємося саме на них. Тобто, кожен раз, коли ми стикаємось з новою ситуацією, ми не намагаємось зрозуміти її наново. Замість цього ми витягуємо із нашої пам'яті знання про схожі події, що мали місце в минулому, і саме це забезпечує нам переробку інформації, її структурізацію та організацію. Завдяки цій методи ми краще запам'ятовуємо нові дані, класифікуємо їх і взагалі досить швидко оброблюємо інформацію, що в тій чи іншій мірі відповідає схемі. Суттєво також, що ці схеми допомагають нам заповнити нестачу інформації.

Когнітивні схеми особливо важливі, коли ми стикаємось з інформацією, яку можна інтерпретувати по різному, бо це призводить до суттєвої економії нашої енергії, часу тощо. Хоча, зауважимо, що з цього боку схеми можуть бути не тільки корисними та функціонально виправданими, але й вводити нас в оману.

Так, наприклад, ми не бажаємо втрачати свої уявлення навіть тоді, коли виявляється їх хибність. Тобто, одні й ті ж когнітивні схеми можуть існувати не тільки там де вони виправдані, але й в обставинах, що вже не відповідають змісту цих схем. Це явище має назву **ЕФЕКТУ ЗБЕРЕЖЕННЯ**. Ясна річ, що висновки зроблені під впливом цього ефекту є помилковими.

Ми також можемо перекручувати інформацію, аби вона відповідала нашим схемам. Так, наприклад, під впливом **ЕФЕКТУ ПЕРВИНОГО ВРАЖЕННЯ** люди інтерпретують наступні дії інших людей таким чином, що вони співпадають з першими їхніми враженнями. Це теж може призводити до суттєвих помилок.

Якщо ж ми оцінюємо світ з позицій “наші” чи “не наші”, то людина з нашого боку перетворюється в позитивного героя, а з протилежного за те ж саме перетворюється у злодія. В цьому випадку ми маємо **ФЕНОМЕН ВОРОЖОСТІ** – тен-

денційну позицію, за якої людина думає, що всі, хто має протилежні погляди завжди помилково інтерпретують ту чи іншу реальність.

Викликає інтерес і наявність так званого **ФЕНОМЕНУ САМОРЕАЛІЗУЮЧИХ ПРОРОКУВАНЬ**. В цьому випадку евристичні схеми виправдовують себе за рахунок того, що ми несвідомо ставимось до інших людей таким чином, що вони під цим впливом починають поводитись відповідно до наших схем.

Наведені приклади торкаються тих випадків, коли евристичні схеми призводять до помилок в інтерпретації соціальної дійсності. Але, зазначимо, вони не мали б ніякого сенсу, коли б вели тільки до негативних наслідків. В дійсності ж ці схеми, в першу чергу, мають саме позитивне значення.

Наприклад, якщо нам потрібно переробити великий об'єм інформації, ми користуємось різними видами так званої **ЕВРІСТИКИ РОЗМІРКОВУВАНЬ**, до якої можна віднести евристику доступності, евристику репрезентативності, евристику прив'язки та пристосування.

Так, коли ми щось досить невимушено згадуємо або уявляємо, то це **ЕВРІСТИКА ДОСТУПНОСТІ**. Ясна річ, що ми легше згадуємо те, що нам до вподоби і не протирічить нашій уявленню. Це ефективний механізм економії часу і тому він здійснює великий вплив на те, як ми сприймаємо оточуючу нас дійсність. Одним із цікавих проявів цієї евристики є **МИСЛЕННЯ УСЕПЕРЕЧ ФАКТАМ**, коли ми подумки змінюємо якийсь аспект минулого, уявляючи собі альтернативний сценарій розвитку подій. Це впливає на нашу емоційну реакцію, полегшуючи наше відношення, наприклад, до власних помилок.

**ЕВРІСТИКА РЕПРЕЗЕНТАТИВНОСТІ** допомагає нам досить швидко визначити, до якого класу явищ відноситься об'єкт спостереження. Для цього ми користуємось відповідною класифікацією людей або ситуацій на основі того, наскільки вони нагадують нам типовий випадок. При цьому ми можемо ігнорувати **БАЗИСНУ ІНФОРМАЦІЮ** – ступінь вірогідності того, що дещо або дехто належать до цього випадку.

**ЕВРІСТИКА ПРИВ'ЯЗКИ** та **ПРИСТОСУВАННЯ** – це коли попередня частина інформації виконує роль точки відліку в процесі подальшого розмірковування над відповідним питанням. Прикладом такої евристики є **ТЕНДЕНЦІЙНА ВИБІРКА**, коли людина робить узагальнення на основі тільки тієї інформації, котра тенденційна чи навіть нетипова.

Важливою характеристикою соціального мислення є **автоматизована обробка інформації** – мислення, що вирізняється неусвідомленістю, відсутністю довільності, невимушеністю, - мислення яке не потребує зусиль. Використання цього механізму дуже ефективно, бо вивільнює наші когнітивні ресурси для вирішення якихось інших задач.

Водночас зауважимо, що люди, образно кажучи, є **КОГНІТИВНИМИ СКНАРАМИ**, бо, оскільки маючи відносно обмежений розумовий ресурс, ми в кожному зручному випадку економимо його за рахунок ментальних спрощень. До цього ж ми є ще й **ВМОТИВОВАНИМИ ТАКТИКАМИ** – досить вправними розумниками, оскільки маючи чималий арсенал різноманітних правил та прийомів, вміло використовуємо ті з них, котрі найбільш відповідають нашим конк-

ретним потребам та цілям. Завдяки цьому, наприклад, ми скоюємо значно менше помилок, коли великі ставки і важливо бути якомога ретельнішими.

Ми також систематично використовуємо **контрольовану обробку інформації** – мислення, якому властиві навмисність, довільність і потреба в значних зусиллях. Завдяки цьому людина має змогу протидіяти негативним наслідкам автоматизованої обробки інформації.

Але зауважимо, що коли люди не вмотивовані або чимось заклопотані, механізм контрольованої обробки інформації не працює. В таких випадках вони легко сприймають на віру хибну інформацію та зазнають великих труднощів з **ПРИДУШЕННЯМ ДУМОК** – прагненням не думати про щось, що хотілося б забути.

Беручи до уваги те, що люди помиляються і це може привести до трагічних наслідків, важливо знати шляхи зменшення вірогідності таких помилок. Наприклад, наше соціальне мислення можна зробити більш досконалішим, якщо:

1) навчити людей бути більш критичним до можливостей їх логічних здібностей, бо ми дуже часто наштовхуємось на **бар'єр самовпевненості**, що породжується надмірною впевненістю в безпомилковість наших суджень, хоча вони далеко не такі слушні, як нам вижається;

2) навчити людей деяким базовим статистичним та методологічним принципам, що торкаються коректності їхніх міркувань.

## 2.2. Соціальне сприймання: як люди розуміють один одного.

**СОЦІАЛЬНЕ СПРИЙМАННЯ (СОЦІАЛЬНА ПЕРЦЕПЦІЯ) – ЦЕ КОЛИ ЛЮДИНА ФОРМУЄ СВОЇ ВРАЖЕННЯ І РОБИТЬ ВИСНОВКИ ВІДНОСНО ІНШИХ ЛЮДЕЙ.**

Функцією соціальної перцепції є розуміння та прогнозування поведінки оточуючих нас людей. Зазначимо, що пізнання іншої людини супроводжується: 1) емоційною оцінкою цієї людини; 2) спробою зрозуміти її вчинки; 3) спробою спрогнозувати зміни в її поведінці; 4) спробою змодельовати власну поведінку.

Оскільки до процесу пізнання залучено як мінімум дві особи й кожна є активним суб'єктом, то в побудові стратегії взаємодії кожному необхідно брати до уваги не лише потреби, мотиви іншого, а й те, як інший розуміє потреби й мотиви свого партнера. Перш за все, це відбувається за допомогою такого механізму, як **ІДЕНТИФІКАЦІЯ**, який є одним із найпростіших шляхів до розуміння іншої людини за рахунок уподібнення себе до неї. **Взагалі поняття ідентифікація трактують як спосіб розуміння іншої людини через усвідомлене чи неусвідомлене ототожнення її із собою, намагання зрозуміти стан, настрій людини, її ставлення до світу й до себе, поставивши себе на її місце.**

Наступним механізмом, котрий тісно пов'язаний з ідентифікацією, є **ЕМПАТІЯ (співпереживання, співчуття) – прагнення емоційно відгукнутися на проблеми іншого.** Емпатія – надзвичайно складне, багатогране явище, тому на практиці виокремлюють **адекватні й неадекватні** переживання стосовно переживань об'єкта емпатії. Також розрізняють **емпатію емоційну**, яка заснована на механізмах проекції і наслідування моторним та афективним реакці-

ям іншої людини; **емпатію когнітивну**, що базується на інтелектуальних процесах; **емпатію предикативну**, котра проявляється як здатність людини пророкувати афективні реакції іншого в конкретних ситуаціях.

Встановлено, що здатність до прояву емпатії зростає за умови різної подібності людей між собою, а також в набутті життєвого досвіду. Доведено також, що емпатія є тим вищою, чим краще людина здатна уявити собі, як одна й та ж сама подія сприйматиметься різними людьми, і чим більше вона припускає право інших на існування їх особистісних поглядів. В цьому сенсі загальними характеристиками індивіда, здатного до емпатії є: прояв терпимості до емоцій іншої людини; вміння добре розуміти суб'єктивний світ свого співрозмовника, не розкриваючи при цьому ані власного настрою, ані свого світу; готовність адаптувати своє сприймання до сприймання іншої людини з метою досягнення розуміння того, що з нею відбувається.

Важливим механізмом міжособистісного пізнання є **СТЕРЕОТИПІЗАЦІЯ** – процес формування враження про людину, що сприймається на основі вироблених стереотипів. Виокремлюються стереотипи: **антропологічні** – коли оцінка якостей людей залежить від особливостей їх фізичного вигляду; **етнонаціональні** – коли психологічна оцінка людини опосередкована її належністю до етнічної групи; **статусно-рольові** – коли оцінка індивіда залежить від його місця в суспільстві; **експресивно-естетичні** – коли оцінка індивіда підпорядкована зовнішній привабливості людини; **вербально-поведінкові** – коли оцінку людини визначають мова, міміка та таке ін.

На ґрунті стереотипів формуються такі ефекти міжособистісної перцепції як **ЕФЕКТ ОРЕОЛУ**, **ЕФЕКТ ПЕРВИНОСТІ** та **ЕФЕКТ НОВИНИ**. **Ефект ореолу** – це тенденція того, хто сприймає, перебільшувати однорідність особистості співрозмовника, переносити сприятливе (чи несприятливе) враження про одну якість індивіда на всі інші його якості. При формуванні першого враження ефект ореолу проявляється у тому, що загальне позитивне враження, викликане людиною, спонукає до позитивних оцінок і тих якостей, які не представлені у сприйманні, і, навпаки, загальне неприємне враження породжує, відповідно, негативні оцінки відсутніх у сприйманні якостей. За ефектом первинності під час оцінки незнайомої людини роль установки відіграє інформація, що подана перша за часом. Навпаки, ефект новини діє в ситуації сприймання знайомої людини, який полягає в тому, що остання, новіша інформація стає найбільш значимою.

За умов дефіциту інформації відносно справжніх причин поведінки іншого індивіда люди можуть використовувати механізм **СОЦІАЛЬНОЇ АТРИБУЦІЇ**, який будується на наступних припущеннях: **поведінка людини обумовлена особливостями її світогляду, характеру, установок (ВНУТРІШНЯ АТРИБУЦІЯ), або контекстом ситуації, в якій знаходиться людина (ЗОВНІШНЯ АТРИБУЦІЯ)**. В цьому сенсі є кілька закономірностей.

По-перше, ми використовуємо внутрішню атрибуцію відносно якоїсь особистості у випадках: а) коли в її поведінці ми не бачимо чогось унікального; б) коли її поведінка не співпадає з нашим очікуванням, які, в свою чергу, будуються на належності людини до якоїсь групи, або на минулих її вчинках.



По-друге, виявляється, що ми часто-густо наражаємось на так звану **ФУНДАМЕНТАЛЬНУ ПОМИЛКУ АТРИБУЦІЇ**. **Фундаментальна помилка атрибуції** – це тенденція переоцінювати значення внутрішніх впливів на поведінку інших людей та недооцінювати впливи зовнішні. Відбувається це тому, що наша увага більш зосереджена на самій людині, ніж на ситуації, в якій ця людина знаходиться. Тим більш, що інформація відносно ситуативних причин для спостерігача часто відсутня. Оскільки ж ми відносно своєї ситуації більш обізнані, то коли мова йде про нас самих, ми переоцінюємо саме дію зовнішніх впливів, а дію внутрішніх – недооцінюємо.

Зауважимо, що представники Заходу, де панує індивідуалістична культура, частіше чинять фундаментальну помилку атрибуції, ніж представники Сходу, де панує колективістська культура.

По-третє, помічено також, що коли мова йде про якісь наші досягнення, то ми їх пояснюємо власними якостями. Свої ж поразки ми намагаємось пояснити обставинами. Відносно інших спостерігається протилежна картина. Їх успіхи обумовлені, з нашої точки зору, зовнішніми обставинами, а поразки внутрішніми факторами.

Четверте. Існує також механізм **ЗАХІСНОЇ АТРИБУЦІЇ**, який допомагає нам позбутись негативних емоцій. Наприклад, різновидом захісної атрибуції є нереалістичний оптимізм відносно нашого майбутнього, коли ми гадаємо, що все гарне відбудеться скоріше з нами, аніж з іншими, а зле – з іншими, але не з нами. Ще один різновид захісної атрибуції – це віра в справедливий світ, в якому зле відбувається із поганими людьми, а гарне з людьми порядними.

Процес міжособистісного пізнання людьми один одного ускладнюється явищем **ЕГОЦЕНТРИЗМУ** - зосередження індивіда лише на власних інтересах і переживаннях, що призводить до нездатності особистості зрозуміти іншу людину як суб'єкта і індивідуальність. Виокремлюють такі різновиди егоцентризму: **пізнавальний** (виявляється у процесах сприймання й мислення); **моральний** (виявляється як нездатність до розуміння причин вчинків інших людей); **комунікативний** (свідчить про неповагу до смислових понять партнерів зі спілкування).

Важливим джерелом інформації в соціальній перцепції є **невербальна поведінка** (комунікація) інших людей. **НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ** – це дії, в яких людина навмисне чи ненавмисне здійснює комунікацію без допомоги слів, використовуючи для цього **невербальні сигнали** – **лицеву експресію, тон та тембр голосу, жести, дотики, погляд та таке інше**. За допомогою невербальної комунікації кодуються або відображаються емоції, установки, особистісні риси, полегшується вплив мови. З цього боку суттєво те, що зазвичай пересічна людина може декодувати (інтерпретувати) навіть малопомітні невербальні сигнали.

Але все ж таки по невербальній поведінці точно визначити, що почуває людина дуже важко. Тому ми й повинні за допомогою якихось когнітивних механізмів виходити за межі наявної інформації відносно поведінки людини. Одним з таких механізмів є **ІМЛІЦІТНА ТЕОРІЯ ОСОБИСТОСТІ** – своєрідна евристична схема, яку створює людина, коли об'єднує разом різні особистісні риси інших

людей (наприклад, вродлива людина обов'язково має і інші позитивні якості і, навпаки, потворна людина може бути тільки недоброю).

Коли поведінка людини припускає різні тлумачення і ми не можемо спиратись на імліцитну теорію, то ми приписуємо особистості ті риси, що найлегше виникають у нашій пам'яті, тобто які підказує наш досвід. Це явище зветься **ПРАЙМІНГОМ**. **Праймінг – це процес, в підсумку якого наш досвід, особливо новий, не критично розповсюджується на невизначені випадки** (наприклад, якщо ми подивимось фільм про божевільних, то риси психічно хворих людей ми будемо вбачати всюди, де не зможемо якимось інакше пояснити незвичну поведінку особистості).

Наше сприймання іншої людини багато в чому також залежить від наших дій відносно цієї людини. Якщо ми робимо для іншої особи щось добре з нашої точки зору, то ми сприймаємо цю людину більш позитивно. (**“Ми любимо людей не за те добро, що вони зробили нам, а за те добро, яке ми зробили їм”** Л.Толстой). І навпаки. Якщо ми робимо відносно інших щось погане, то до цих людей ми починаємо відноситись гірше, аніж вони на те заслуговують.

### **2.3. Соціальне самосприймання: як ми розуміємо самі себе.**

Людина завжди має особистісну **“Я- концепцію”**, що репрезентується як самосвідомість, або як акт мислення про самого себе. При цьому наше **“Я”** виконує три функції: менеджеріальну, організаційну та емоційну.

**МЕНЕДЖЕРІАЛЬНА** функція дає нам інформацію про наші стосунки з фізичним та соціальним світом та формує на цій основі нашу поведінку і здійснює планування майбутніх дій.

**ОРГАНІЗАЦІЙНА** функція – формує схему, завдяки якій ми відтворюємо та інтерпретуємо інформацію про самих себе та довколишній соціальний світ.

**ЕМОЦІЙНА** функція обумовлює наші емоціональні реакції, що виникають відповідно до нашого самосприйняття.

Зазначимо, що на **“Я – концепцію”** накладає свій вплив культура. Так на Заході панує незалежне уявлення людини про своє **“Я”**. Тобто, **“Я”** – це мої особисті думки, почуття, дії, а не думки, почуття, дії інших людей. Інакше кажучи, західна людина звикла визначати себе окремо від інших людей та цінувати свою незалежність і унікальність. На Сході ж навпаки панує взаємозалежне уявлення відносно свого **“Я”**. Східна людина визначає себе, спираючись на власні взаємовідносини з іншими людьми і визнаючи, що її поведінка дуже часто обумовлена думками, почуттями та діями інших людей. В східних культурах цінуються зв'язки та взаємна залежність між особистостями, а незалежність та унікальність, навпаки, не заохочуються.

Коли особистість формує уявлення про себе, то вона керується наступними мотивами:

- по-перше, людина бажає мати відносно себе якомога точну самооцінку;
- по-друге, людина, коли мова йде про неї, бажає отримувати підтвердження того, в що вона вірить;

по-третє, людина намагається отримати від інших людей позитивний зворотній зв'язок (самопідсилення).

Заважимо, що в різних культурах варюється панування тих чи інших мотивів.

Є чотири методи, які ми використовуємо, коли намагаємось зрозуміти себе:

**1. СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА СВОЇМ ВНУТРІШНІМ СТАНОМ (ІНТРОСПЕКЦІЯ) – процес, завдяки якому люди спостерігають самі за собою, розмірковують відносно себе, своїх почуттів, думок тощо.** Викликає інтерес те, що: 1) взагалі люди не витрачають, як це здається, багато часу на думки про себе; 2) коли люди все ж таки спостерігають за собою, дійсні витoki їх почуттів, думок та дій можуть бути сховані та недоступні свідомому пізнанню.

Суттєво, що ми завжди маємо пояснення (так звані **КАУЗАЛЬНІ ТЕОРІЇ**) відносно того, що викликало нашу поведінку або наші думки. Але проблема полягає у тому, що ці теорії не завжди співпадають з дійсністю. Природа помилок, які ми при цьому робимо, полягає в особливостях нашого спостереження за власною поведінкою.

**2. СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА ВЛАСНОЮ ПОВЕДІНКОЮ** Під час спостереження за своєю поведінкою ми переоцінюємо значення зовнішніх факторів, якщо вони легко впадають нам в очі. При цьому значення внутрішніх факторів, навпаки, недооцінюється. (Чи подобається мені музика. Так, оскільки я її слухаю). Ця ситуація, наприклад, може викликати такий наслідок: якщо внутрішню мотивацію доповнює зовнішній, більш могутній, вплив, то ми можемо віднести до цього як до небажаного втручання в наш особистий світ і тому навіть відмовитись від того, що раніше подобалось.

В зв'язку з цим вихователю або керівнику важливо розрізняти винагорода (зовнішній вплив), що зорієнтована на задачу, від винагороди, що зорієнтована на виконання. У першому випадку винагорода може викликати зниження активності людини, а не її підйом.

Спостереження за власною поведінкою може викликати так звану **ПОМИЛКОВУ АТРИБУЦІЮ ЗБУДЖЕННЯ, помилку, що породжується нашими емоціями.** Відбувається це тому, що емоційне збудження є двохрівневий процес самосприймання: спочатку людина відчуває фізіологічне збудження, а вже потім шукає цьому відповідне пояснення. Тому, якщо якась подія накладається на фізіологічне збудження, що вже відбувається, то людина причиною цього збудження розглядає саме цю подію, хоча й виникла вона пізніше.

**3. САМОПІЗНАННЯ ЗА ДОПОМОГОЮ “Я – СХЕМ”.** “Я – схеми” – це структуроване знання відносно власного “Я”, засноване на нашому минулому досвіді, який допомагає нам зрозуміти, пояснити та передбачити власну поведінку. Дія цього механізму самопізнання має свої особливості. Все що відбувається з нами неможливо ні запам'ятати, ні згадати. Але виявляється, що саме “Я-схеми” упорядковують нову інформацію відносно нас самих і таким же чином упорядковують те, що ми згадуємо про себе. Інакше кажучи, ми частіше будемо згадувати те, що за нашим розсудом характеризує саме нас. Якщо ж ми гадаємо, що щось до нас не відноситься, то ми скоріш це й не згадаємо, хоча

воно й мало місце. Наприклад, якщо ми не вважаємо себе боягузами, то випадки, коли з нами це відбувалося, ми не згадаємо.

**4. ПІЗНАННЯ ВЛАСНОГО “Я” У СОЦІАЛЬНІЙ ВЗАЄМОДІЇ.** Багато з того, що ми знаємо відносно себе, нав'язано нам іншими людьми. Інакше кажучи, **ми досить часто дивимось на себе очами нашого оточення.** Або, інші люди – це дзеркало, в яке ми вдивляємось, щоб побачити себе. Відбувається це тоді, коли ми не впевнені у власних атрибуціях і тому порівнюємо себе з іншими, вибираючи для цього тих, хто чимсь схож на нас, підвищуючи цим достеменість самодіагнозу. Це так званий механізм **СОЦІАЛЬНОГО ПОРІВНЯННЯ**, який може виступати як у формі **ВИСХІДНОГО ПОРІВНЯННЯ**, так і у формі **НИЗХІДНОГО ПОРІВНЯННЯ.**

Висхідне – це порівняння себе з тими, у кого відповідні риси або здібності розвинуті краще. Завдяки цьому у нас з’являється ідеал для наслідування. Низхідне – це порівняння себе з тими, у кого відповідні риси або здібності розвинуті гірше ніж у нас. В цьому випадку ми починаємо почувати себе більш комфортно.

Зрозумівши, хто ми є, кожний з нас починає формувати власне “Я” та подання іншим вигідної з нашої точки зору виразу “Я”. Це так званий процес **САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ** та **КЕРУВАННЯ ВРАЖЕННЯМ.**

**ЗАУВАЖИМО, ЩО ЖИТТЯ В СОЦІУМІ БАГАТО В ЧОМУ ЗА СВОЇМ ЗМІСТОМ НАГАДУЄ ТЕАТР, В ЯКОМУ МИ ЗАВЖДИ ГРАЄМО ЯКУСЬ РОЛЬ ПЕРЕД ОТОЧУЮЧИМИ НАС ГЛЯДАЧАМИ.**

Існує декілька стратегій самопрезентації. Так **СТРАТЕГІЯ ІНГРАЦІАЦІЇ** – це спроба заробити довіру інших, хто має вищий ніж у нас статус, за рахунок лестощів та хвали на адресу цих інших. Тобто, людина використовує стратегію інграціяції, коли каже компліменти, погоджується, співчуває або симпатизує іншій особистості. Така стратегія має значний вплив на інших і цим самим підвищує наше значення як для інших, так і для себе. Цим пояснюється широка розповсюдженість цієї стратегії.

Ще одна стратегія самопрезентації – це **ПЕРЕПОНИ, ЩО МИ СТВОРЮЄМО САМІ ДЛЯ СЕБЕ.** Виявляється, що особистість вигадує для себе перепони на той випадок, якщо вона чогось не зможе виконати якесь завдання. Так, якщо ми не можемо вправитися з якимось завданням, то від цього страждає наша самооцінка. Але за рахунок вигаданих перепон ми уникаємо цього дискомфортного відчуття. Зауважимо, що перепони, які ми вигадуємо можуть бути двох видів. Перший – екстремальний – це вигадування того, що реально знижує наші можливості у виконанні завдання. Другий – це коли ми вигадуємо перепони на всяк випадок, тому й їх використання має ситуативний характер.

**Одна із самих впливових детермінант нашої поведінки базується на нашій потребі підтримувати стабільно позитивну “Я – концепцію”.** Нам дуже важливо бачити себе у сприятливому світлі, особливо коли ми стикаємося з випадками, що суперечать нашому побажливому сприйманню себе. Таке виникає, наприклад, тоді, коли ми усвідомлюємо, що поводити себе з власної точки зору ірраціонально, аморально, нерозумно. Тоді ми відчуваємо психологічний дискомфорт, який одержав назву **КОГНІТИВНОГО ДИССОНАНСУ.** **Когнітивний**

**диссонанс** – це одночасна наявність протилежних мотивів, що викликає психічний дискомфорт та збудження, які мотивують людину і примушують її змінювати або власні установки, або власну поведінку. Інакше кажучи, дискомфорт як потужний мотиватор поведінки особистості викликає обов'язкове бажання позбавитись незручності і тоді людина використовує один з наступних трьох засобів:

а) вона може змінити свою поведінку, аби та не принижувала її (наприклад, знаючи, що паління шкідливе, кинути його);

б) вона може виправдати свою поведінку, інакше кажучи змінити свої думки відносно того, як треба себе поводити ( наприклад, ми можемо виправдати паління обставинами);

в) вона може виправдати свою поведінку, додавши якесь нове знання (наприклад, з'ясувавши, що фільтр знижує ймовірність захворювання на рак, продовжити палити).

В усіх трьох випадках людина, ліквідує психологічний дискомфорт за рахунок підтримання позитивного уявлення відносно себе.

Взагалі когнітивний диссонанс виникає у наступних випадках.

По-перше, коли ми за наявності альтернатив приймаємо якесь важливе для нас рішення. За цієї ситуації диссонанс послаблюється за рахунок штучного посилення привабливості зробленого вибору та одночасного обесцінювання альтернативного варіанту.

По-друге, диссонанс також виникає, якщо людина доклала багато зусиль для досягнення якоїсь цілі, а та, в свою чергу, виявилась не дуже привабливою. Тоді ми спостерігаємо явище посилення симпатії до досягнутого, за рахунок чого ліквідується виниклий дискомфорт.

По-третє, когнітивний диссонанс може з'явитись і тоді, коли людина зробила якусь дурницю в умовах недостатнього за неї покарання. Наприклад, можна казати щось вголос, що заперечує власним внутрішнім установкам. В цьому разі людина, виправдовуючі свою поведінку, починає вірити у те, що казала.

Якщо людина, з якою ми знаходимось у досить непоганих стосунках, перевершує нас в виконанні якогось завдання, то це також може викликати когнітивний диссонанс. Тоді ми, або віддаляємось від цієї людини, або удосконалюємо свою майстерність, або починаємо шкодити цій людині і, нарешті, можемо принизити важливість самого завдання. Усі ці стратегії допомагають нам позбавитись когнітивного диссонансу.

## **ГОЛОВНІ ПСИХОЛОГІЧНІ ПОНЯТТЯ ЗА ТЕМОЮ.**

**БАР'ЄР САМОВПЕВНЕНОСТІ** – евристичні перепони, що виникають у випадку нашої надмірної впевненості в безпомилковість своїх суджень.

**ВИСХІДНЕ СОЦІАЛЬНЕ ПОРІВНЯННЯ** - це порівняння особистості себе з тими, у кого відповідні риси або здібності розвинуті краще, за рахунок чого з'являється ідеал для наслідування.

**ЕВРІСТИКА ДОСТУПНОСТІ** – невимушене згадування або уявлення людиною, в першу чергу того, що подобається їй і не суперечить її звичним поглядам.

**ЕВРІСТИКА САМОПРЕЗЕНТАЦІЇ І КЕРУВАННЯ ВРАЖЕННЯМ** – процес формування вигідного для себе та інших власного “Я”.

**ЕВРІСТИЧНІ СХЕМИ** – це когнітивні структури, які люди використовують щодо організації своїх знань стосовно довколишнього середовища.

**ЕГОЦЕНТРИЗМ** - зосередження індивіда лише на власних інтересах і переживаннях, що призводить до нездатності особистості зрозуміти іншу людину як суб'єкта і індивідуальність.

**ЕМПАТІЯ** (співпереживання, співчуття) – прагнення емоційно відгукнутися на проблеми іншого.

**ЕФЕКТ ЗБЕРЕЖЕННЯ** – збереження людиною за рахунок напрацьованих когнітивних схем звичних уявлень, навіть тоді, коли вони помилкові.

**ЕФЕКТ ОРЕОЛУ** – це тенденція того, хто сприймає, перебільшувати однорідність особистості співрозмовника, переносити сприятливе (чи несприятливе) враження про одну якість індивіда на всі інші його якості.

**ЕФЕКТ НОВИНИ** - особливість соціального пізнання, за якою остання, найновіша інформація стає найбільш значуща.

**ЕФЕКТ ПЕРВИНОСТІ** – особливість соціального пізнання, коли під час оцінки незнайомої людини головну роль відіграє інформація, що подана перша за часом.

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ** - спосіб розуміння іншої людини через усвідомлене чи неусвідомлене ототожнення її із собою, намагання зрозуміти стан, настрій людини, її ставлення до світу й до себе, поставивши себе на її місце.

**КОГНІТИВНИЙ ДИССОНАНС** – це одночасна наявність у людини протилежних мотивів, що викликає психічний дискомфорт та збудження, які мотивують особистість і примушують її змінювати або власні установки, або власну поведінку.

**НЕВЕРБАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ** – це дії, в яких людина навмисне чи ненавмисне здійснює комунікацію без допомоги слів.

**НИСХІДНЕ СОЦІАЛЬНЕ ПОРІВНЯННЯ** - це порівняння себе з тими, у кого відповідні риси або здібності розвинуті гірше аніж у нас, за рахунок чого ми починаємо почувати себе більш комфортно.

**ПОМИЛКА СПОСТЕРЕЖЕННЯ ЗА ВЛАСНОЮ ПОВЕДІНКОЮ** – переоцінка впливу яскравих зовнішніх факторів на нашу поведінку.

**ПОМИЛКОВА АТРИБУЦІЯ ЗБУДЖЕННЯ** – евристична помилка, коли раніше виникле емоційне збудження розглядається як слідство пізніше виниклих фактів.

**ПРАЙМІНГ** – це процес, в підсумку якого наш досвід, особливо новий, некритично розповсюджується на невизначені випадки.

**СОЦІАЛЬНА АТРИБУЦІЯ** – припущення в умовах дефіциту інформації, що поведінка людини обумовлен особливостями її світогляду, характеру, установок (**ВНУТРІШНЯ АТРИБУЦІЯ**), або контекстом ситуації, в якій знаходиться людина (**ЗОВНІШНЯ АТРИБУЦІЯ**).

**СОЦІАЛЬНЕ ПІЗНАННЯ** – це пізнання того, як люди розмірковують відносно себе та соціального світу, почасти як люди відбирають, інтерпретують, запам'ятовують та використовують соціальну інформацію.

**СОЦІАЛЬНА ПСИХОЛОГІЯ** – напрям психології, який вивчає, що люди думають, почувають та як вони ведуть себе, коли знаходяться в реальній або уявленій присутності інших людей.

**СОЦІАЛЬНЕ СПРИЙМАННЯ (СОЦІАЛЬНА ПЕРЦЕПЦІЯ)** – формування людиною своїх вражень та висновків відносно інших людей.

**СТЕРЕОТИПІЗАЦІЯ** – механізм міжособистісного пізнання, коли інша людина сприймається на основі вироблених стереотипів (антропологічних, етнічних, статусно-рольових, експресивно-естетичних, віербально-поведінкових).

**ФЕНОМЕН ВОРОЖОСТІ** – тенденційна позиція, за якої людина думає, що всі, хто має протилежні погляди завжди помилково інтерпретують ту чи іншу реальність.

**ФЕНОМЕН САМОРЕАЛІЗУЮЧИХ ПРОРОКУВАНЬ** – несвідоме ставлення до інших людей таким чином, що вони починають поводитись за нашими очікуваннями.

**ФУНДАМЕНТАЛЬНІ МОТИВИ ЕВРІСТИЧНИХ СХЕМ** – 1) прагнення людини зберегти самоповагу; 2) прагнення людини створити реальне уявлення відносно себе та інших; 3) прагнення збереження контролю над своїм оточенням.

**ФУНДАМЕНТАЛЬНА ПОМИЛКА АТРИБУЦІЇ** - тенденція переоцінювати значення внутрішніх впливів на поведінку інших людей та недооцінювати впливів зовнішні.

**ФУНКЦІЇ “Я-концепції”** – менеджеріальна, організаційна, емоційна.

**“Я- концепція”** – самосвідомість людини, мислення її про саму себе.

**“Я – схеми”** – це структуроване знання відносно власного “Я”, засноване на нашому минулому досвіді, який допомагає нам зрозуміти, пояснити та передбачити власну поведінку.

### **ПИТАННЯ ДЛЯ ОБМІРКУВАННЯ.**

1. Взаємодія яких факторів забезпечує процес існування особистості?
2. Що таке “еврістичні схеми” та які функції вони виконують?
3. В які фундаментальні мотиви занурені евристичні схеми?
4. Які Ви знаєте евристичні схеми, що забезпечують людині соціальне пізнання?
5. Викладіть зміст механізмів міжособистісного спілкування.
6. Розкрийте сутність механізму соціальної атрибуції.
7. В чому виявляється зміст фундаментальної помилки атрибуції?
8. В чому полягає зміст “Я-концепції” та які функції вона виконує?
9. Якими мотивами керується людина, коли вона формує уявлення відносно себе?
10. Якими методами користується людина, коли намагається зрозуміти сама себе.
11. Викладіть зміст когнітивного дисонансу та розгляньте шляхи його подо

лання.

### Мінімодуль 3. ПСИХОЛОГІЯ ГРУП.

#### 3.1. Соціальна група в психології та її загальні ознаки.

Соціальна психологія має справу з так званими реальними групами, учасники яких взаємопов'язані між собою спільними цінностями, діями, взаємозалежні у способі життя, впливають один на одного з метою задоволення значущих потреб, цілей та інтересів. Такого роду об'єднання розглядаються з наступних точок зору:

по-перше, групу аналізують як посередника між суспільством і конкретною людиною;

по-друге, групу розглядають як самостійного суб'єкта життєдіяльності і розвитку;

по-третє, групу вивчають як найважливішу соціальну інституцію, завдяки якій людина соціалізується, набуває досвіду міжособистісних стосунків;

по-четверте, групу розглядають з позицій перехрещення різних групових впливів на особистість.

Але в усіх випадках **найголовнішою психологічною характеристикою групи є “МИ – почуття”**, яке проявляється в потребі вирізнення однієї спільноти від іншої і є своєрідним показником усвідомлення належності людини до певної групи.

До загальних показників, що характеризують групу належать:

**ЗМІСТ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**, тобто сукупність цілей, завдань, операцій, які слугують задоволенню потреб і мотивів членів групи;

**КОМПОЗИЦІЯ ГРУПИ** – сукупність індивідуальних характеристик членів групи, наприклад, вікові, професійні, етнічні, релігійні та т.і.;

**СТРУКТУРА ГРУПИ** – комунікації, розподіл “владних функцій”, співвідношення стосунків і тому подібне;

**ГРУПОВІ ПРОЦЕСИ**, що пов'язані з організацією діяльності групи, динамікою її розвитку;

**ГРУПОВІ НОРМИ ТА ЦІННОСТІ**, тобто певні правила, що забезпечують спільну діяльність її членів;

**ГРУПОВІ ОЧІКУВАННЯ** - сукупність уявлень про те, як повинен поводитися той чи інший член групи в конкретній ситуації;

**СТАТУС, ПОЗИЦІЯ, РОЛЬ і РАНГ**, що визначають особливості становища людини у групі.

Існує кілька класифікацій груп. Перш за все групи поділяються на умовні та реальні. **УМОВНІ ГРУПИ** виокремлюють за такими ознаками, як вік, стать, професійна, політична та інша належність. Члени таких груп не перебувають один з одним у безпосередньому контакті. **РЕАЛЬНІ ГРУПИ**, навпаки, з'являються завдяки безпосередній взаємодії і спілкуванню індивідів.

За кількісною ознакою групи поділяються на **МАЛІ, СЕРЕДНІ та ВЕЛИКІ**.



ОЗНАКА	МАЛА ГРУПА	СЕРЕДНЯ ГРУПА	ВЕЛИКА ГРУПА
чисельність	десятки людей	сотні людей	тисячі й мільони
контакт	безпосередній	опосередкований	відсутній
членство	реальне	функціональне	умовне
структура	формальна й неформальна	формальна	соціальна структура суспільства
приклади	студенська група	колектив вищого навчального закладу	етнос

За соціальним статусом, офіційною регламентацією і способом організації взаємодії групи поділяють на **ОФІЦІЙНІ (ФОРМАЛЬНІ)** і **НЕОФІЦІЙНІ**.

За значущістю для особистості групи поділяються на **РЕФЕРЕНТНІ** і **ГРУПИ НАЛЕЖНОСТІ (ГРУПИ ЧЛЕНСТВА)**. Референтна група – це така спільнота, з якою людина порівнює себе, з якою себе асоціює і на цінності й норми якої орієнтується у своїй діяльності, поведінці та вчинках. Група членства характеризує реальну належність людини до певної спільноти.

За рівнем розвитку виокремлюють **ДИФУЗНІ ГРУПИ, АСОЦІАЦІЇ, КОРПОРАЦІЇ** і **КОЛЕКТИВИ**.

### 3.2. Загальні характеристики малих груп.

**МАЛА ГРУПА** – це кількісно невелика група, де люди об'єднані спільною діяльністю, безпосередньо контактують один з одним, мають спільну мету та інтереси, які визначають певну організацію, тривалість існування та деяку однорідність поведінки її членів.

Важливою характеристикою групи, пов'язаною з ефективністю її діяльності, є кількісний розмір групи, її нижча та верхня межі – як важливий чинник взаємодії, прийняття рішення, керівництва, згуртованості.

Частина психологів нижчу межу малої групи визначає у дві особи (діада), інші стверджують, що вона має включати не менше трьох осіб (тріада), оскільки за умов конфлікту група з двох осіб легко може розпастися, тоді як за наявності третьої особи хтось підтримає чиюсь сторону, зберігши таким чином існування групи.

Мають місце розходження і щодо верхньої межі малої групи, починаючи від 7 – 10 до 45 і більше осіб. Досвід людства показує, що різні функціональні первинні угруповання (дитячі, виробничі, просвітницькі, військові) коливаються десь у цих межах.

Мала соціальна група має складну систему спілкування та структуру взаємин між її членами. У більшості таких груп ці взаємини мають подвійний характер.

З одного боку це об'єктивно зумовлені взаємини, до яких людина залучається незалежно від симпатій та антипатій до членів групи. Це так звані

**ФОРМАЛЬНІ ВІДНОСИНИ** і відповідно їм **ФОРМАЛЬНІ СТРУКТУРИ**, що будуються за адміністративним, технологічним чи правовими принципами. Офіційно вони фіксуються і охороняються соціальними інституціями, законодавством, інструкціями та правилами і пов'язані з виконанням якоїсь конкретної справи. В організаційному і функціональному аспектах такі відносини завжди пов'язані з організаціями і групами ширшого рівня – вторинними колективами, а через них – із соціальною структурою суспільства.

Діяльність особистості в формальній структурі малої групи – це діяльність функціонера: канали спілкування в цьому разі хоч і залишають людині певну свободу вибору, але все ж досить жорсткі і обмежені.

Головними особливостями формальної структури малої групи є: поділ праці та спеціалізація функцій; ієрархія посад; наявність системи координації дій; встановлення постійних ліній комунікацій та схематичних способів передачі інформації. Функції соціального контролю здійснюються спеціально створеними організаціями чи конкретними особами, які виступають від імені офіційних інституцій.

У межах офіційної структури у процесі спонтанного розвитку формується **НЕФОРМАЛЬНА** (неофіційна) **СТРУКТУРА** групи, яка відображає внутрішні взаємини між її членами, побудованими на емоційному ґрунті. За своєю природою ці міжособистісні зв'язки у цільових групах є вторинними стосовно формальних відносин, хоч за інших умов вони можуть бути чинником об'єднання людей у різні неформальні групи.

Ефективність діяльності групи, міру впливу її на особистість багато в чому визначає співвідношення ділової та емоційної структур. Реально можливі три варіанти такого співвідношення:

- обидві системи відносин не суперечать, а взаємно доповнюють одна одну, неформальні відносини сприяють досягненню цілей офіційної структури;
- офіційна та неофіційна системи відносин розвиваються і функціонують відносно самостійно, незалежно одна від одної;
- між обома системами існують істотні суперечності і неофіційна структура заважає реалізації цілей офіційної структури.

Зазначимо, що офіційна та неофіційна структури мають як свої переваги, так і свої недоліки. Офіційне спілкування дає змогу членам групи швидко включатися у комунікацію друг з другом, незалежно від статусу, цінносних орієнтацій, симпатій чи антипатій тощо. Але регламентованість і формалізованість таких комунікацій може суттєво знижувати рівень групових відносин і негативно впливати на ефективність діяльності малої групи.

Неофіційна структура групи відображає той реальний факт, що людина – це завжди цілий комплекс соціальних ролей, де офіційна роль, - лише одна з них. У неформальному спілкуванні особливо важливими є індивідуальні схильності, особливості характеру, настрої, тому вони завжди мають характер вибіркового, емоційно насичених контактів. У формуванні цього типу відносин обов'язково беруть участь обидві сторони, виявляючи свою ініціативу та активність. Недоліками неформальних відносин є створення соціальних норм, що незавжди співвідносяться з цінностями формальної організації.

Ефективність групових відносин досягається завдяки оптимальному поєднанню ділових і неофіційних взаємин. З цього боку суттєво, що у групах високого рівня розвитку можна виокремити не дві системи відносин, а, навіть, три: офіційно-ділові, неофіційно-ділові та неофіційно-особистісні. І **оптимальне управління малою групою може здійснюватися лише за принципом доповнюваності**, коли усі структури функціонують як певна єдність. Зазначимо, що в групах із великим досвідом та високою культурою спілкування здебільшого домінують саме неофіційно-ділові відносини, які будуються на ґрунті взаємних залежності, співробітництва, вимогливості, допомоги, довіри.

Якщо ми маємо суто неформальні групи, то слід підкреслити, що виникають вони стихійно, а їхня структура, якщо вона навіть і дуже складна, ніде офіційно не зафіксована. Права та обов'язки членів таких груп більш аморфні й менше визначені, а способи їх реалізації менш конкретні, ніж у формальних групах. Базова характеристика неформальних груп – це міжособистісне спілкування, домінантою якого є емоційна складова, що завжди існує у відносинах між людьми. Головними засобами контролю тут є звичаї, традиції, групові звички, фіксовані у громадській думці. Це засоби психологічного і морального плану і у деяких випадках вони регулюють поведінку особистості значно жорсткіше, ніж юридичні чи адміністративні положення.

Головними потребами, що зумовлюють включення людини у неформальні відносини за наявності відносин формальних є:

**ПОТРЕБА В ДОПОМОЗІ.** З різних причин люди вважають недоцільним звертатися за допомогою до офіційного керівництва і вважають за краще одержати допомогу неформальним шляхом від колег.

**ПОТРЕБА У ЗАХИСТІ.** Виникає, коли підлеглі не довіряють керівництву, або тоді, коли треба приховати свої помилки тощо.

**ПОТРЕБА В ІНФОРМАЦІЇ.** Люди зазвичай хочуть знати про все, що відбувається навколо них, особливо те, що стосується їхньої праці. У формальних організаціях офіційно не вся інформація доходить до членів групи. Доступ до неформального каналу інформації, зокрема до чуток, задовольняє існуючу потребу.

**ПОТРЕБА У ТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ ТА СИМПАТІЇ.** Люди схильні встановлювати тісніші контакти з тими, хто ближче до них, ніж з тими, хто на відстані. Крім того, вони хочуть бути ближче до тих, кому симпатизують, хто їм подобається.

Для більш глибокого розуміння характеру включення людини у малу групу треба звернути увагу на так звану соціально-психологічну теорію взаємозалежності. **ТЕОРІЯ ВЗАІМОЗАЛЕЖНОСТІ** стверджує наступне: **ми будемо свої взаємовідносини з іншими людьми таким чином, щоби максимізувати винагороди, які ми одержуємо в процесі спілкування, і мінімізувати витрати, які ми при цьому несемо.** Зазначимо, що витрати – це негативні наслідки наших взаємовідносин. Наприклад, взаємовідносини можуть бути затратними, оскільки потребують багато часу або енергії, чи можуть викликати конфлікти, критику з боку інших людей та таке інше.

Теорія взаємозалежності стверджує, що хоча ми зазвичай і не підраховуємо конкретно свої винагороди і витрати в своїх стосунках з іншими людьми, але все ж таки усвідомлюємо їх загальний баланс, що знаходить свій вираз у формі оцінювального судження. Наприклад, коли ми кажемо: “ці відношення для мене корисні” або “ці стосунки мені дорого обійшлися”, то ми тим самим даємо загальну оцінку наслідкам своїх взаємовідносин.

Окрім оцінки відносно корисності взаємовідносин, ми також формулюємо порівняльні судження, оцінюючи ці відносини в порівнянні з якимись іншими. Найбільш важливими в цьому сенсі є два стандарти порівнянь. Перший з них – **РІВЕНЬ ПОРІВНЯННЯ**, який формується як порівняння минулого з нинішнім. При цьому минулий досвід може бути як нашим особистим, так і запозиченим, наприклад, від знайомих, книг, кінофільмів тощо. Інакше кажучи, цей стандарт відбиває наше уявлення відносно того, якими повинні бути наші взаємовідносини, аби вони нас влаштовували. Ясна річ, що на практиці ми можемо мати те, що нас аж ніяк не влаштовує, але й вибору теж може не бути. Тоді ми заспокоюємось на цьому, хоча й негативно оцінюємо свої взаємовідносини. Коли ж ми маємо якийсь вибір з декількох альтернатив, то ми використовуємо інший стандарт – **АЛЬТЕРНАТИВНИЙ РІВЕНЬ ПОРІВНЯНЬ**.

Важливою особливістю наших взаємовідносин є те, що найбільше задоволення від них ми отримуємо тоді, коли вони сприймаються нами як справедливі. Для визначення цього люди використовують наступні принципи.

**ПРИНЦИП РІВНОСТІ.** За ним кожен із спілкуючих повинен отримати однакові наслідки від взаємодії. Зазначимо, що до цього принципу удаються, за правило, не з незнайомими людьми, а з друзями.

**ПРИНЦИП ВІДНОСНИХ ПОТРЕБ.** Це принцип “кожному по потребам”, який спирається на уявлення відносності наших потреб, на те, що ми потребуємо різне і в різних кількостях. Тому ми можемо бути задоволеними навіть тоді, коли отримуємо менше від іншого, але саме нам цього достатньо.

**ПРИНЦИП СПРАВЕДЛИВОСТІ.** Цей принцип спирається на уявлення, що доходи людини повинні бути пропорційними його вкладу.

### 3.3. Динамічні процеси в малій групі.

Під **ГРУПОВОЮ ДИНАМІКОЮ** розуміється сукупність групових процесів, які відображають весь цикл життєдіяльності групи та її етапи: утворення, функціонування, розпад, а також ті прийоми та методи, які дають змогу визначити внутрішньогрупові процеси. **ГРУПОВІ ПРОЦЕСИ** – це ті способи регуляції індивідуальної поведінки, які забезпечують психологічні зміни у групі за час її існування. В цілому групова динаміка обумовлена двома протилежними тенденціями - інтеграцією та диференціацією. В зв'язку з цим виокремлюється декілька механізмів групової динаміки, а саме.

1) **МЕХАНІЗМ РОЗВ'ЯЗАННЯ ВНУТРІШНЬОГРУПОВИХ СУПЕРЕЧНОСТЕЙ.** Розвиток групи викликає виникнення наступних суперечностей: потенційні можливості групи і її актуальна діяльність можуть відставати від існуючих можливостей, або випереджати їх; зростаюче прагнення чле-

нів групи до самореалізації та самоствердження, з одного боку, і інтеграція їх з групою, з другого боку, можуть не співпадати; може виникати неузгодженість поведінки лідера з очікуваннями інших членів групи, що викликає серію конфліктів. Розв'язання розглянутих суперечностей безпосередньо впливає на динаміку групи.

**2) МЕХАНІЗМ “ІДИОСИНКРАЗИЧНОГО КРЕДИТУ”**. Цей механізм розвитку малої групи виявляється у наступному. Членам групи дозволяється відхилитись від групових норм пропорційно їх минулим внескам в досягнення групових цілей. Це є своєрідний дозвіл (кредит) групи на поведінку, що відхиляється від групових норм. Людям підсвідомо вважається, що суб'єкту з високим статусом, який сильніший від інших, орієнтований на групу та характеризується найвищою компетентністю і робить значний внесок у діяльність групи, дозволяється відхилення від групових норм, якщо це необхідно для досягнення групових цілей. Саме завдяки цьому в житті групи впроваджуються елементи інноваційності, створюючи тим самим передумови динаміки групи.

**3) МЕХАНІЗМ ПСИХОЛОГІЧНОГО ОБМІНУ**. Людина у своїй діяльності завжди орієнтується на якісь цінності, що належать до властивостей їхньої особистості, її спрямованості, вмінь, досвіду тощо. Ці цінності реалізуються нею в ході розв'язання групових завдань, по-перше, на свою користь, по-друге, на користь окремих партнерів, по-третє, на користь групи загалом. Вочевидь, що особистість робить свій внесок в діяльність групи зважаючи на те, що вона отримає від групи або її окремих представників. Якщо такий обмін не на користь особистості, то вона зменшує свій внесок. І навпаки, людина збільшує свій внесок, якщо вона від інших має достатню, на її погляд, користь. Вочевидь, що динаміка групи безпосередньо залежить від особливостей процесу психологічного обміну.

**4) МЕХАНІЗМ НОРМАТИВНОГО ВПЛИВУ МЕНЬШОСТІ**. Виявлено, що вплив меншості спонукає як окремого індивіда, так і групу більшості до більш інтенсивного пошуку нових аргументів для захисту власної точки зору. А отже це сприяє суттєвому зростанню вірогідності появи більш творчих підходів, прогресивніших суджень і рішень стосовно розвитку групи.

**5) МЕХАНІЗМ ЕФЕКТУ ПОЛЯРИЗАЦІЇ ТА ЗСУВУ ДО РИЗИКУ**. Цей ефект виникає в процесі прийняття групового рішення. Виявлено, що обмінюючись думками, група схиляється до більш ризикованих рішень та поведінці, тим самим знаходжуючі і випробовуючі нові шляхи свого розвитку.

**6) МЕХАНІЗМ КОНФОРМНІСТІ**. Цей механізм виникає тільки у разі конфліктної ситуації (реальної або уявної між індивідом та групою, яка пов'язана з розбіжністю думок чи позицій індивіда і групи. У загальному плані феномен конформності визначається як схильність людини піддаватись реальному або уявному тискові групи. Існує дві головних причини конформності: **інформаційний вплив на людину та нормативний соціальний вплив**.

**ІНФОРМАЦІЙНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ** виникає тоді, коли особистість не знає, як краще діяти у невизначених для неї обставинах. В цих випадках людина дивиться на поведінку оточуючих та використовує її як джерело інформації,

вибираючи для себе відповідний спосіб дій. Інформаційний вплив з'являється тільки у разі щирої довіри індивіда до інших людей.

**НОРМАТИВНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ ВПЛИВ** виникає з інших причин: ми змінюємо свою поведінку так, аби вона відповідала поведінці оточуючих, але не тому, що вони краще розуміють як діяти, а оскільки ми не бажаємо порушити групові норми поведінки. Такий вплив діє навіть тоді, коли ми знаємо, що діємо помилково.

Дослідження механізму конформності виявили такі його рівні: **рівень підпорядкування, рівень ідентифікації та рівень інтерналізації**.

У разі **ПІДПОРЯДКУВАННЯ** вплив групи має зовнішній характер, а тривалість конформної поведінки обмежується конкретною ситуацією.

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ** як рівень конформної поведінки існує у двох формах. В першому випадку, це ідентифікація в класичному варіанті, коли індивід повністю чи частково уподібнює себе, а отже і свої думки та поведінку, іншим членам групи. В другому, це так звана реципрокно-рольова ідентифікація. В цьому разі члени групи очікують один від одного певної поведінки, намагаючись виправдати ці взаємні очікування. Зазначимо, що на відміну від підпорядкування під час ідентифікації індивід більшою мірою вірить у нав'язувані йому точки зору і послідовніше повторює інші форми поведінки.

Третій рівень прийняття групового впливу – **ІНТЕРНАЛІЗАЦІЯ** – пов'язан із цінностями особистості. У цій ситуації поведінка індивіда є відносно незалежною від зовнішніх впливів. Це зумовлюється тим, що думки чи точки зору інших інтегровані у систему цінностей самого індивіда.

**В СВОЄМУ РОЗВИТКУ МАЛА ГРУПА ПРОХОДИТЬ ЧОТИРИ СТАДІЇ:**

**стадію “перевірки залежності”**, яка включає орієнтування членів групи щодо характеру дій кожного і пошуку взаємоприйнятної міжособистісної поведінки в групі;

**стадію “внутрішнього конфлікту”**, головна особливість якої – порушення взаємодії і відсутність єдності між членами групи;

**стадію “розвитку групової згуртованості”**, яка досягається шляхом поступової гармонізації відносин, усунення міжособистісних конфліктів;

**стадію “функціонально-рольової співвіднесеності”**, що переважно стосується укріплення рольової структури групи.

Суттєвою характеристикою життя групи є функціонування в ній процесів нормативної поведінки, пов'язаної з реалізацією групових норм. **ГРУПОВІ** (або соціальні) **НОРМИ** є стандартизовані правила поведінки, що приймаються членами групи як обов'язкові. Ці норми відносяться до елементів групової структури і пов'язані зі статусом та роллю індивідів, що входять в групу. Групові норми в своїх різноманітних формах регулюють діяльність групи як організованої одиниці в її рухові до певної мети. Важливо, що функціонування цих норм безпосередньо пов'язані з соціальним контролем за поведінкою індивіда.

Загальною характеристикою функціонування норм у малій групі є наступне:

норми є продуктом соціальної взаємодії і виникають в процесі життєдіяльності групи, а також вводяться до неї більшою соціальною спільнотою;

група не встановлює норми для кожної можливої ситуації, вони формуються лише відносно дій і ситуацій, що мають загальну значущість для групи;

норми можуть застосовуватися до ситуації загалом, безвідносно до окремих членів групи і ролі, яку вони відіграють, а можуть лише регламентувати її, тобто виступати рольовими стандартами поведінки;

норми розрізняються за мірою прийняття їх групою: деякі норми схвалюються майже всіма членами групи, натомість інші підтримуються лише незначною меншістю;

норми відмінні також за мірою і широтою девіантності (відхилень), що ними допускаються, і відповідним діапазоном санкцій, які при цьому застосовуються.

Зазначимо, що дотримання групових норм забезпечується відповідними санкціями. **СОЦІАЛЬНІ САНКЦІЇ** – це засоби соціального контролю, які виконують функції інтеграції групи та регуляції поведінки її членів. При цьому такі санкції можуть бути як позитивними, якщо вони заохочують членів групи до бажаних дій, так і негативними, якщо вони карають за небажані дії.

Ще також підкреслимо, що групові норми можуть бути чинником ригідності групи та особистості, обмежуючи їх діяльність, наприклад, у нових чи незвичних ситуаціях, гальмувати процеси групового та індивідуального розвитку.

### **3.4. Лідерство та керівництво в малій групі.**

Важливою характеристикою динамічних процесів в малій групі є питання лідерства та керівництва в ній, тобто питання персоніфікації соціального контролю та способів соціально-психологічного впливу, метою яких є досягнення максимального ефекту в груповій діяльності. Зауважимо, що взагалі, поняття “лідерства” та “керівництва” потрібно розмежувувати, але оскільки вони мають загальні риси, то в деяких випадках їх можна розглядати як тотожні.

**ЛІДЕРСТВО (КЕРІВНИЦТВО)** – це процес організації і управління малою групою, що сприяє досягненню групових цілей в оптимальні терміни та з оптимальним ефектом за рахунок формування відношень домінування та підпорядкування в системі відношень в групі. Відповідно до цього **ЛІДЕР (КЕРІВНИК)** – це член групи, за яким вона визнає право приймати відповідальні рішення в значущих для неї ситуаціях.

З проблемою лідерства тісно пов'язано питання його стилю. **СТИЛЬ ЛІДЕРСТВА (керівництва)** це типова для лідера (керівника) система способів та прийомів впливу на підпорядкованих йому. Дослідження виявили три стилі лідерства: **АВТОРИТАРНИЙ, ДЕМОКРАТИЧНИЙ і ЛІБЕРАЛЬНИЙ.**

Деякі дослідники використовують інші назви для опису вказаних стилей: **ДИРЕКТИВНИЙ** (вольовий, жорсткий, одноосібний, адміністративний тощо);

**КОЛЕГІАЛЬНИЙ** (партнерський, колективістський тощо);

**АНАРХІЧНИЙ** (номінальний, вільний, потуральний, безвладний тощо).

Формальні і змістовні характеристики стилей наведені в таблиці.

<b>ФОРМАЛЬНИЙ БІК</b>	<b>ЗМІСТОВНИЙ БІК</b>
<b>АВТОРИТАРНИЙ СТИЛЬ</b>	
<b>Ділові, короткі розпорядження</b> <b>Заборони без попускать, з погрозами</b> <b>Чітка мова, непривітний тон</b> <b>Похвала і покарання суб'єктивні</b> <b>Емоції не беруться до уваги</b> <b>Позиція лідера – поза групою</b>	<b>Справи групи плануються наперед,</b> <b>в усьому обсязі</b>
<b>ДЕМОКРАТИЧНИЙ СТИЛЬ</b>	
<b>Інструкція у формі пропозицій</b> <b>Товариський тон</b> <b>Похвала і покарання з порадами</b> <b>Розпорядження і заборони з дискусіями</b> <b>Позиція лідера – всередині групи</b>	<b>Заходи плануються не наперед, а</b> <b>в групі</b> <b>За реалізацію пропозицій відповідають</b> <b>усі</b> <b>Усі розділи роботи не тільки пропонують,</b> <b>а й обговорюються</b>
<b>ЛІБЕРАЛЬНИЙ СТИЛЬ</b>	
<b>Тон – конвенційний</b> <b>Відсутність похвали, покарань</b> <b>Ніякого співробітництваї</b> <b>Позиція лідера непомітна, “збоку групи”</b>	<b>Справи в групі йдуть самі собою</b> <b>Лідер не дає вказівок</b> <b>Розділи роботи складаються з окремих ін-</b> <b>тересів членів групи або йдуть від нового</b> <b>лідера</b>

### 3.5. Психологія великих соціальних груп.

Чільне місце серед соціальних груп посідають великі групи (див. схему). Класифікуються ці групи за різними ознаками. За характером зв'язку розрізняють два види великих спільнот людей. У першому випадку йдеться про об'єктивні соціальні зв'язки даної спільноти (соціальні класи, етнічні групи тощо). Стосовно належності людей до цих груп, то вона не залежить від їхньої волі і свідомості, а визначена об'єктивно. Другий тип спільнот – це групи, належність до яких є результатом свідомого прагнення індивіда до об'єднання на основі загальних цілей і цінностей (підприємство, партія, громадське об'єднання тощо). У таких групах є більш або менш жорстка система прав, обов'язків, норм, правил поведінки учасників об'єднання, контролю за додержанням зобов'язань, угод тощо.

Відповідно до тривалості існування виокремлюють більш тривалі (класи, нації) і менш тривалі (мітинги, аудиторії, натовп) великі групи.

За характером організованості групи поділяють на такі, що виникли стихійно (натовп, публіка) і ті, що організувалися свідомо (асоціації, партії).



Можно вести також мову про умовні (статеві-вікові, професійні) групи й групи реальні (аудиторія, партія).

Важливою вважається ознака контактності і взаємодії. Так до реальних груп з тісними контактами належать передусім мітинги і збори. Великі групи можуть також бути закритими і відкритими.



Усі великі соціальні групи мають певні загальні ознаки, які відрізняють їх від малих груп.

Це, перш за все, такі специфічні регулятори соціальної поведінки як **ЗВИЧАЇ, ТРАДИЦІЇ, МОРАЛЬ**. Існування цих регуляторів зумовлене наявністю суспільної практики, з якою пов'язана група.

По-друге, у психологічній характеристиці великих груп неабияке місце належить **МОВІ**.

По-третє, особливості життєвої позиції великих соціальних груп разом із вищевказаними регуляторами поведінки формують **СПОСІБ ЖИТТЯ ВЕЛИКОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ГРУПИ**. Тут предметом психологічного аналізу можуть бути особливі форми спілкування, тип контактів і взаємин, інтереси, цінності й потреби.

Щодо структури психології великих соціальних груп, то зазвичай виокремлюються наступні сфери психіки:

**КОГНІТИВНА СФЕРА**, до якої належать колективні уявлення, соціальне мислення, суспільна думка, суспільна свідомість та т.і.;

**ПОТРЕБОВО-МОТИВАЦІЙНА СФЕРА**, що характеризується загальногруповою мотивацією, груповими потребами, інтересами, цінностями, цілями, установками, ідеалами;

**АФЕКТИВНА СФЕРА**, що охоплює почуття, емоції, настрої соціальних спільнот;

**РЕГУЛЯТИВНО-ВОЛЬОВА СФЕРА**, яка формується з **колективної діяльності й групової поведінки**.

З іншого боку в психології великої соціальної групи звертає на себе увагу **СВІДОМО-РЕГУЛЯЦІЙНИЙ** та **ІМПУЛЬСИВНО-РЕГУЛЯЦІЙНИЙ КОМПОНЕТИ**.

До свідомо-регуляційного компоненту, в першу чергу, належить **СУСПІЛЬНА СВІДОМІСТЬ**, змістом якої є духовна сфера життєдіяльності суспільства. Соціально-психологічний аспект цього компоненту полягає в осмисленні та емоційному переживанні членами суспільства суспільних процесів і відносин, котрі концентруються в полі їхньої свідомості.

Різновидом суспільної свідомості є **МАСОВА СВІДОМІСТЬ**, за межами якої залишаються такі спеціалізовані форми духовного відображення дійсності як наукові, етичні, естетичні концепції. Особливостями масової свідомості є її аморфність, недостатня структурованість, невизначеність складу її носіїв, різномірність цього складу, ситуаційність, фрагментарність, суперечливість, підвищена динамічність, стереотипність. Масова свідомість формується в процесі міжособистісного та міжгрупового спілкування з приводу сприймання актуальної соціальної інформації. Суттєво, що її зміст визначається загальнодоступними цінностями. Зазначимо також, що взаємодіючи з масовою культурою, масова свідомість формує масову поведінку й масові поведінкові стереотипи.

Безпосереднім регулятором масових форм поведінки є **ГРОМАДСЬКА ДУМКА**, під якою розуміють публічно виражене й поширене судження окремих осіб або їх груп, що несе в собі оцінку й ставлення (приховане чи явне) до якоїсь події. Тобто найважливішою її рисою є розгляд будь-якої події, явища з позицій схвалення чи осуду. Підкреслимо, що в громадській думці немає автоматизму, позаяк на її формування й вираження, окрім групових інтересів, здійснюють суттєвий вплив інші чинники: ступінь усвідомлення групових інтересів, рівень поінформованості населення, діяльність органів управління та т.і.

Формування громадської думки зумовлене передусім наявністю **СУСПІЛЬНОГО ІНТЕРЕСУ**, що є реальною причиною соціальних дій, на якій ґрунтуються безпосередні спонукання (мотиви, ідеї тощо) індивідів, соціальних груп, котрі беруть участь у цих діях. Нагадаємо, що під інтересом розуміється ставлення особистості чи групи людей до предмета як до чогось для них цінного, привабливого. Зміст і характер суспільного інтересу пов'язаний як із будовою і динамікою мотивів і потреб членів груп або самих груп (чи суспільства в цілому), так і з характером форм і засобів освоєння дійсності, якими наділені індивіди, групи, суспільство.

Громадська думка здатна формуватися як стихійно, так і навмисно, але в обоїх випадках її деформація призводить до неефективних стереотипів, хибних оцінок і поведінки, встановлення негативних традицій, перекручення моральних цінностей тощо.

Громадська думка тісно пов'язана із **СУСПІЛЬНИМИ НАСТРОЯМИ**, які формуються в групах і під якими розуміються переважаючий стан почуттів тих чи інших соціальних груп у певний період часу. Іншими словами, суспільний настрій – це емоційна характеристика стану суспільної психології, яка впливає на імпульсивну поведінку мас. Тому з боку структури психології великих груп су-

спільний настрій відображає її імпульсивно-регуляторну компоненту, яка, до речі, є найбільш значущою силою, що спонукає людей до діяльності, визначає поведінку різних спільнот. Суспільний настрій завжди характеризується певною предметною спрямованістю, а також характером і рівнем емоційного напруження (апатія, депресія, піднесення тощо).

Однією з форм суспільного настрою є **МАСОВИЙ НАСТРІЙ**, який здатний захопити і об'єднати найрізноманітніші соціальні групи. Масовий настрій – це порівняно тривалий, більш-менш стійкий емоційний стан груп, який забарвлює всі їхні переживання і проявляється в позитивному чи негативному емоційному фоні життєдіяльності спільнот.

Активний вплив на поведінку великих груп здійснюють також **ТРАДИЦІЇ** і **ЗВИЧАЇ**. Під традиціями розуміють елементи соціальної і культурної спадщини, що передаються з покоління в покоління й зберігаються в певних суспільствах і різних соціальних групах протягом тривалого часу. Зазначимо, що традиції створюються на основі тих форм діяльності й поведінки, які неодноразово підтвердили свою суспільну значущість. Тому зміна ситуації розвитку тієї чи іншої спільноти може призвести до руйнування традиції, а це, за правило, спричиняє втрату зрозумілості й осмисленості соціуму, що може призвести навіть до його розпаду.

Кожне суспільство має цілу систему традицій, спрямованих на зміцнення його стабільності. Завдяки цьому відбувається самоідентифікація особистості й групи, вирішуються питання “хто ми є насправді”, “чим ми як група вирізняємося з-поміж інших груп, а чим ми подібні”. Традиція покликана збагачувати емоційно-психологічним переживанням такі поняття, як “отчий дім”, “наша країна”, “наше суспільство”, “наше теперішнє і майбутнє” тощо. Для того, щоби традиції були відчутні, відтворювали колективні емоції і почуття, суспільство використовує такі механізми як **РИТУАЛИ** і **СВЯТА**.

Однією із стійких форм нормативної регуляції, що ґрунтується на минулому досвіді великої групи є звичаї. **ЗВИЧАЇ** – це загальноприйнятий порядок, який здавна діє в межах великої групи. Вони виступають і як норма поведінки, і як форма соціального контролю. Разом з мовою звичаї є найміцнішими елементами, які об'єднують окремих людей в одне ціле, в народ.

Сучасне суспільство накопичило чималий досвід управління масовою свідомістю і поведінкою. Цей процес зазвичай називають **МАНІПУЛЮВАННЯМ ГРОМАДСЬКОЮ ДУМКОЮ І ВЧИНКАМИ ЛЮДЕЙ**. З психологічної точки зору масова маніпуляція – це певний психологічний вплив на громадську думку і масову поведінку, різновид процесу переконання чи навіювання (сугестія), виконання якого приводить до прихованого збудження у великій кількості людей прагнень, установок, бажань, цілей, які не збігаються з їхніми дійсними прагненнями і бажаннями.

Для того щоб маніпулювати великими групами людей, потрібно знати їх загальні характеристики, вразливі місця тощо. Технологія маніпуляції передбачає:

- утвердження у свідомості людей під виглядом об'єктивної інформації інформації не явної, але з бажаним для маніпулятора змістом;

- вплив на вразливі місця суспільної свідомості (це викликає страх, паніку, тривогу, відчуття небезпеки тощо);
- реалізацію певних замислів та прихованих цілей, досягнення яких пов'язується з підтримкою громадською думкою позицій маніпулятора.

Маніпуляція може бути як оперативною, так і стратегічною. Оперативна масова маніпуляція полягає в тому, що маніпулятор використовує ті цінності, потреби, стереотипи, установки, які вже є у свідомості людей, і змушує їх сприймати ту чи іншу соціальну інформацію так, як це вигідно маніпуляторові. Щодо стратегічної масової маніпуляції, то вона базується на формуванні протягом певного часу (навіть кількох років) у свідомості людей тих цінностей, установок, переконань, ідей, звичок, які сприяють підтримці цілей маніпулятора.

Суттєво, що основним об'єктом соціальної маніпуляції є емоційні переживання людей, а не їх інтелект. Це пояснюється тим, що: емоційно посилений вплив на індивіда є ефективнішим; такий вплив не потребує раціонального обґрунтування, бо в цьому випадку стимулюється сфера підсвідомого і відповідно ірраціонального мислення. Інакше кажучи, в процесі маніпуляції застосовуються не переконання, а навіювання, завдяки чому значно знижується рівень критичного мислення. Навіювання створює подвійну ілюзію: 1) враження, що дійсність саме така, як її змальовує маніпулятор; 2) уявлення про те, що реакція на цю зфальшовану дійсність начебто залежить від прагнень і бажань маніпулюємих людей. При цьому маніпулятивний вплив через навіювання може бути ефективним тільки при умові застосування “психологічного тиску”, тобто вплив повинен бути постійним, інтенсивним, негативні і позитивні факти повинні спеціально добиратися і відповідно дозуватися.

Дослідження соціальної маніпуляції ставлять проблему межі дійсної самостійності людей в сучасному світі, а отже й питання про ціну маніпуляції, тобто про ті втрати, яке несе суспільство заради цілей окремих його груп.

### 3.6. Комунікативні процеси в великих групах.

Громадська думка, інтереси, чутки, традиції та інші масові соціально-психологічні явища виникають і реалізуються в процесі обміну інформацією. Звідси те значення, яке має масова комунікація в життєдіяльності великих соціальних груп. **МАСОВА КОМУНІКАЦІЯ** - це різновид масового спілкування людей, яке здійснюється шляхом поширення інформації на великі спільноти й розосереджені аудиторії. До її функцій належить:

- соціальне орієнтування індивіда або суспільства і участь у формуванні суспільної думки;
- встановлення зв'язків на рівні системи “індивід – група”, прилучення індивіда до групи;
- емоційне збудження і розрядка під час сприймання та осмислення інформації;
- самоутвердження, самопізнання на рівні самосвідомості індивіда.

Суттєво, що в масовій комунікації результати соціальних дій ніколи повніс-

тю не збігаються з зазначеними цілями, оскільки окрім реального результату (явної функції) завжди виникають приховані (негативні чи позитивні) ефекти. З цього боку небезпечним для цілей масової комунікації є передусім дисфункціональний “ефект бумеранга”. Це явище, яке характеризується результатом, прямо протилежним тому, що шукали, і виникає він в разі незбігу цінностей, на які зорієнтований у своїй інформації комунікатор, і цінностей аудиторії (наприклад, повідомлення про магнітні бурі на Сонці може викликати хвилю серцевих нападів навіть у здорових людей).

Комунікативні процеси у великих групах завжди стикаються з якимись перешкодами і бар’єрами. Перші – це те, що стоїть на перепоні спрямованому потокові комунікації, заважає йому; наприклад, припинення трансляції з технічних причин. Що стосується бар’єрів, то тут викремлюють наступні їх види.

**ФІЗИЧНІ БАР’ЄРИ** – це ті викривлення інформації, які породжуються особливостями суспільного простору та часу.

**СОЦІАЛЬНІ БАР’ЄРИ** - це ті перепони, що визначаються статусом і ролями індивідів, які входять до великих груп.

**ГНОСЕОЛОГІЧНІ БАР’ЄРИ** – це ті бар’єри, що виникають через відсутність чи нестачу досвіду і знань у індивідів, що входять до великих груп.

**ПСИХОЛОГІЧНІ БАР’ЄРИ** – породжуються вже наявними у свідомості аудиторії соціальних установок, сформованих думок, звичок тощо.

В суспільстві існують різні джерела інформації, що забезпечують змістом комунікативні процеси. Серед таких джерел не останнє місце займають **ЧУТКИ** - специфічна форма недостовірної або частково достовірної інформації. Є кілька найважливіших чинників, котрі впливають на виникнення чуток. По-перше, той, хто їх розповсюджує дістає задоволення від реакції слухача. По-друге, задоволення одержує і слухач, бо він сприймає щось нове, раніш не чує, а тому, на його думку, надзвичайно важливе. По-третє, чутки слугують утвердженню особистості, оскільки можуть працювати на авторитет комунікатора. По-четверте, розповсюджуючи чутки людина може керуватися бажанням попередити інших стосовно якоїсь небезпеки, а також зменшити свій страх, прилучивши слухачів до свого хвилювання. Сприятливим підґрунтям для поширення чуток є аудиторії, де панує бездіяльність, одноманітність, нудьга. У даному разі чутки виступають як засіб збудження аудиторії. Зазначимо, що саме за таких умов можуть виникати і поширюватися неймовірні чутки.

Суттєвою характеристикою чуток є їх інтенсивність, яка визначається наступною формулою:  $R = I \times A$ .

За наведеною формулою кількість циркулюючих чуток (  $R$  ) мінятиметься із зміною важливості питання для зацікавлених осіб (  $I$  ), помноженою на неоднозначність (  $A$  ) інформації, яка стосується обговорюваної теми. Тобто, чутки поширюються тоді, коли події мають важливе значення в житті людей, а отримані відносно цих подій повідомлення або недостатні, або суб’єктивно двозначні.

Суттєво, що просуваючись, поширюючись чутки мають тенденцію ставати коротшими, легше сприйматися й передаватися. В наступних версіях первині деталі чимраз більше й більше згладжуються, використовується дедалі менше

слів і згадується все менше тем. Ті ж які залишаються, обов'язково загострюються, щоби максимально відповідати головній темі.

На побутовому рівні чутки ототожнюються з ПЛІТКАМИ, хоча психологи їх розрізняють. Вони стверджують, що предмет плітки – це завжди люди в міжособистісних стосунках і вона завжди має автора. Чутки ж необов'язково стосуються людей і це здебільшого колективний витвір. Зазначимо також, що плітки часто відіграють позитивну роль, оскільки за їх допомогою, наприклад, за своєюються певні норми, переважно негласні правила поведінки в суспільстві.

З метою запобігання чуткам необхідні профілактичні засоби та активні протидії. Загальна стратегія цього базується на наступному:

треба постійно підтримувати високий рівень інформованості великих груп людей про найважливіші для них події;

інформація повина бути зрозумілою й не суперечною;

за екстремальних умов варто організувати регулярну роботу спеціальних джерел інформації;

цілеспрямовано знижувати значущість тих соціальних об'єктів, подій чи явищ, навколо котрих прогнозується виникнення чуток;

коли чутки вже виникли, важливо з'ясувати їхні справжні причини, а вже після цього вдатися до роз'яснень;

за сприятливої для чуток ситуації обов'язково з'являються їх активні поширювачі, яких потрібно виявляти і нейтралізувати їх вплив на групу.

### 3.5. Психологія спілкування.

Найважливішою складовою людського існування в групі, і взагалі передумовою формування людини як соціальної істоти є спілкування. **СПІЛКУВАННЯ – це весь спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які вступають особистості.**

В більш вузькому контексті – **МІЖОСОБИСТІСНЕ СПІЛКУВАННЯ** – вказує на процес предметної та інформаційної взаємодії між людьми, в якому формуються, конкретизуються, уточнюються й реалізуються їхні міжособистісні стосунки (взаємовплив, сприйняття один одного тощо) та проявляються психологічні особливості комунікативного потенціалу кожного індивіда. У процесі міжособистісного спілкування відбувається така взаємодія людей, в якій кожний з учасників реалізує певні цілі (когось переконати, спільно виконати якийсь вид діяльності, показати своє ставлення до того чи іншого факту та інше) і водночас пізнає один одного, змінюючи себе і свого співрозмовника.

В структурі спілкування виокремлюються три взаємопов'язані чинники: **КОМУНІКАТИВНИЙ БІК СПІЛКУВАННЯ** - це обмін інформацією між індивідами; **ІНТЕРАКТИВНИЙ БІК СПІЛКУВАННЯ** - це організація взаємодії між учасниками спілкування, тобто обмін не лише знаннями, ідеями, а й діями;

**ПЕРЦЕПТИВНИЙ БІК СПІЛКУВАННЯ** – це процес сприймання й пізнання співбесідниками один одного і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

Складність спілкування і багатоманітність завдань, які воно вирішує, породжує велику кількість його видів, наприклад, монологічне (імперативне і маніпулятивне) і діалогічне спілкування, міжособистісне і масове спілкування, ділове (рольове) і особистісно орієнтоване спілкування та таке інше.

В процесі спілкування людина завжди використовує якісь стратегічні та тактичні прийоми. Під **СТРАТЕГІЄЮ СПІЛКУВАННЯ** розуміють загальну схему дій учасників комунікативного процесу, загальний план досягнення мети.

Наприклад, за однією з класифікацій виокремлюються наступні стратегії спілкування:

- **ОБВИНУВАЧУВАЛЬНА СТРАТЕГІЯ**, при якій під час спілкування людина поводить себе так, ніби вона найголовніша й від неї все залежить;
- **ДОГОДЖУВАЛЬНА СТРАТЕГІЯ**, за якої індивід завжди в розмові прагне догодити іншим, вибачається, не вступає в суперечки;
- **РУЙНІВНА СТРАТЕГІЯ**, при якій співбесідник ніколи не говорить і не робить нічого конкретного, на запитання відповідає недоречно, невчасно й невлучно;
- **ВИРІВНЮВАЛЬНА СТРАТЕГІЯ**, за якої людина ніколи не принижує людську гідність, відкрито висловлює свою думку і того ж чекає від співбесідника;
- **КОМП'ЮТЕРНА СТРАТЕГІЯ**, за якої людина завжди коректна, занадто спокійна, зібрана.

За другої класифікації стратегії поділяються на **СТРАТЕГІЮ СУПЕРНИЦТВА**, **СТРАТЕГІЮ УНИКАННЯ**, **СТРАТЕГІЮ СПІВРОБІТНИЦТВА**, **СТРАТЕГІЮ ПРИСТОСУВАННЯ**, **СТРАТЕГІЮ КОМПРОМІСУ**.

Стосовно тактики спілкування, то під нею розуміють систему послідовних дій, яка сприяє реалізації обраної стратегії, досягненню бажаної мети. Суттєво, що для однієї й тієї ж стратегії можуть використовуватися різні тактики і навики.

Потреба у спілкуванні завжди переплітається з потребою в усамітненні, причини якої криються як у самій особистості, так і в соціальному середовищі. Річ у тому, що рано чи пізно ми починаємо втомлюватись від спілкування, оскільки виникає надлишок зайвої і нецікавої для нас інформації, який є надмірним для психіки. Крім того, в процесі спілкування людина повина постійно стежити за собою, стримувати свої почуття, “трати” певну роль, що теж викликає у неї втомлюваність.

## **ГОЛОВНІ ПСИХОЛОГІЧНІ ПОНЯТТЯ ЗА ТЕМОЮ.**

**ГНОСЕОЛОГІЧНІ БАР'ЄРИ КОМУНІКАЦІЇ** – це ті бар'єри, що виникають через відсутність чи нестачу досвіду і знань у індивідів, що входять до великих груп.

**ГРОМАДСЬКА ДУМКА** - публічно виражене й поширене судження окремих осіб або їх груп, що несе в собі оцінку й ставлення (приховане чи явне) до якоїсь події.

**ГРУПОВА ДИНАМІКА** - сукупність групових процесів, які відображають весь цикл життєдіяльності групи та її етапів.

**ГРУПА НАЛЕЖНОСТІ (ЧЛЕНСТВА)** - характеризується реальною належністю людини до певної спільноти.

**ГРУПОВІ (або соціальні) НОРМИ** - це стандартизовані правила поведінки, що приймаються членами групи як обов'язкові.

**ЗАГАЛЬНІ ПОКАЗНИКИ МАЛОЇ ГРУПИ** - **ЗМІСТ СПІЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, КОМПОЗИЦІЯ ГРУПИ, СТРУКТУРА ГРУПИ, ГРУПОВІ ПРОЦЕСИ, ГРУПОВІ НОРМИ ТА ЦІННОСТІ, ГРУПОВІ ОЧІКУВАННЯ, СТАТУС, ПОЗИЦІЯ, РОЛЬ і РАНГ.**

**ЗВИЧАЇ** – це загальноприйнятий порядок, який здавна діє в межах великої групи і який виступає і як норма поведінки, і як форма соціального контролю.

**ІНТЕРАКТИВНИЙ БІК СПІЛКУВАННЯ** - це організація взаємодії між учасниками спілкування, тобто обмін не лише знаннями, ідеями, а й діями.

**КОМУНІКАТИВНИЙ БІК СПІЛКУВАННЯ** - це обмін інформацією між індивідами.

**КОНФОРМНІСТЬ** - схильність людини піддаватись реальному або уявному тискові групи.

**ЛІДЕР (КЕРІВНИК)** – це член групи, за яким вона визнає право приймати відповідальні рішення в значущих для неї ситуаціях.

**ЛІДЕРСТВО (КЕРІВНИЦТВО)** – це процес організації і управління малою групою, що сприяє досягненню групових цілей в оптимальні терміни та з оптимальним ефектом за рахунок формування відношень домінування та підпорядкування в системі відношень в групі.

**МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ** – різновид процесу переконання чи навіювання (сугестія), виконання якого приводить до прихованого збудження у великої кількості людей прагнень, установок, бажань, цілей, які не збігаються з їхніми дійсними прагненнями і бажаннями.

**МАСОВА КОМУНІКАЦІЯ** - це різновид масового спілкування людей, яке здійснюється шляхом поширення інформації на великі спільноти й розосереджені аудиторії.

**МАСОВИЙ НАСТРІЙ** - це порівняно тривалий, більш-менш стійкий емоційний стан груп, який забарвлює всі їхні переживання і проявляється в позитивному чи негативному емоційному фоні життєдіяльності спільнот.

**МАСОВА СВІДОМІСТЬ** – різновид суспільної свідомості, за межами якої залишаються такі спеціалізовані форми духовного відображення дійсності як наукові, етичні, естетичні концепції.

**“МИ – почуття”** – найголовніша психологічна характеристика групи, що проявляється в потребі вирізнення однієї спільноти від іншої і є своєрідним показником усвідомлення належності людини до певної групи.

**НЕФОРМАЛЬНА СТРУКТУРА ГРУПИ** - відображає внутрішні взаємини між її членами, побудованими на емоційному ґрунті.

**ОБ'ЄКТ МАНІПУЛЯЦІЇ СВІДОМІСТЮ** - емоційні переживання людей, а не їх інтелект.



**ОПЕРАТИВНА МАНІПУЛЯЦІЯ СВІДОМІСТЮ** - полягає у тому, що маніпулятор використовує ті цінності, потреби, стереотипи, установки, які вже є у свідомості людей, і змушує їх сприймати ту чи іншу соціальну інформацію так, як це вигідно маніпулятору.

**ОСОБЛИВОСТІ МАСОВОЇ СВІДОМОСТІ** - аморфність, недостатня структурованість, невизначеність складу її носіїв, різноманітність цього складу, ситуаційність, фрагментарність, суперечливість, підвищена динамічність, стереотипність.

**ПЕРЦЕПТИВНИЙ БІК СПІЛКУВАННЯ** – це процес сприймання й пізнання співбесідниками один одного і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

**ПСИХОЛОГІЧНІ БАР'ЄРИ КОМУНІКАЦІЇ** – породжуються вже наявними у свідомості аудиторії соціальних установок, сформованих думок, звичок тощо.

**РЕАЛЬНІ ГРУПИ** – групи з безпосередньою взаємодією і спілкуванням індивідів.

**РЕФЕРЕНТНІ ГРУПИ** - це такі спільноти, з якими людина порівнює себе, з якими асоціює себе і на цінності й норми яких орієнтується у своїй діяльності, поведінці та вчинках.

**РІВНІ КОНФОРМНОСТІ** - рівень підпорядкування, рівень ідентифікації та рівень інтерналізації.

**СОЦІАЛЬНІ БАР'ЄРИ КОМУНІКАЦІЇ** - це ті перепони, що визначаються статусом і ролями індивідів, які входять до великих груп.

**СОЦІАЛЬНІ САНКЦІЇ** – це засоби соціального контролю, які виконують функції інтеграції групи та регуляції поведінки її членів.

**СПІЛКУВАННЯ** – це весь спектр зв'язків і взаємодій людей у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, розвитку, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей окремої людини, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти, в які вступають особистості.

**СТАДІЇ РОЗВИТКУ МАЛОЇ ГРУПИ** - стадія “перевірки залежності”, стадія “внутрішнього конфлікту”, стадія “розвитку групової згуртованості”, стадія “функціонально-рольової співвіднесеності”.

**СТИЛІ ЛІДЕРСТВА (керівництва)** - це типова для лідера (керівника) система способів та прийомів впливу на підпорядкованих йому.

**СТРАТЕГІЯ СПІЛКУВАННЯ** - загальна схема дій учасників комунікативного процесу, загальний план досягнення мети.

**СТРАТЕГІЧНА МАНІПУЛЯЦІЯ СВІДОМІСТЮ** - базується на формуванні протягом певного часу (навіть кількох років) у свідомості людей тих цінностей, установок, переконань, ідей, звичок, які сприяють підтримці цілей маніпулятора.

**СУСПІЛЬНИЙ ІНТЕРЕС** - ставлення особистості чи групи людей до предмета як до чогось для них цінного, привабливого.

**СУСПІЛЬНІ НАСТРОЇ** - це емоційна характеристика стану суспільної психології, яка впливає на імпульсивну поведінку мас.

**СУСПІЛЬНА СВІДОМІСТЬ** - осмислення та емоційне переживання членами суспільства суспільних процесів і відносин, котрі концентруються в полі їхньої свідомості.

**СФЕРИ ГРУПОВОЇ ПСИХОЛОГІЇ** – когнітивна сфера, потребова-мотиваційна сфера, афективна сфера, регулятивно-вольова сфера.

**ТАКТИКА СПІЛКУВАННЯ** - систему послідовних дій, яка сприяє реалізації обраної стратегії спілкування, досягненню бажаної мети.

**ТЕОРІЯ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ** – теорія яка стверджує, що ми будемо свої взаємовідносини з іншими людьми таким чином, аби максимізувати винагороди, які ми одержуємо в процесі спілкування, і мінімізувати витрати, які ми при цьому несемо.

**ТРАДИЦІЇ і ЗВИЧАЇ** - елементи соціальної і культурної спадщини, що передаються з покоління в покоління й зберігаються в формі діяльності і поведінки в певних суспільствах і різних соціальних групах протягом тривалого часу.

**УМОВНІ ГРУПИ** – виокремлюються за ознаками віку, статі, професії, політичної та іншої належності і члени таких груп не перебувають один з одним у безпосередньому контакті.

**ФІЗИЧНІ БАР'ЄРИ КОМУНІКАЦІЇ** – це ті викривлення інформації, які породжуються особливостями суспільного простору та часу.

**ФОРМАЛЬНА СТРУКТУРА ГРУПИ** – будується в малій групі за адміністративними, технологічними чи правовими принципами.

**ФУНКЦІЇ МАСОВОЇ КОМУНІКАЦІЇ** - соціальне орієнтування людей; встановлення зв'язків на рівні системи “індивід – група”, емоційне збудження і розрядка під час сприймання та осмислення інформації; самоутвердження, самопізнання на рівні самосвідомості індивіда.

### **ПИТАННЯ ДЛЯ ОБМІРКУВАННЯ.**

1. Розкрийте психологічний зміст “МИ – почуття”.
2. Визначте психологічний зміст малої групи та поясніть причини виникнення у неї різних структур.
3. Які чиники спонукають людей до їх включення у неформальні відносини.
4. Яке психологічне значення в нашому житті має ідея справедливості та на яких принципах вона здійснюється.
5. Стисло викладіть зміст механізмів групової динаміки.
6. Розкрийте зміст головних чинників конформізму.
7. Які структури забезпечують психологічний зміст існування великої групи?
8. Розкрийте психологічний зміст механізмів маніпулювання суспільною свідомістю.
9. Що таке масова комунікація та які її функції в суспільстві?

10. Дайте психологічне визначення спілкуванню та вкажіть його три сторони.