

Даценко О.А.

Основи соціальної психології
(навчально-методичний посібник)

Кривий Ріг-2019

УДК 316.6

Даценко О.А.

Основи соціальної психології: навчально-методичний посібник/О.А.Даценко. - Кривий Ріг, 2018. – 143с.

Рецензенти:

Шамне А.В.

доктор психологічних наук, професор
кафедри психології НУБіП

Токарева Н.М

доктор психологічних наук, професор кафедри
загальної та вікової психології КДПУ

Ухвалено до друку

Рекомендовано до друку вченою радою КДПУ.

© Даценко О.А., 2019.

Зміст

Передмова	7
I. Загальна характеристика соціальної психології як науки	16
1.1. Історія становлення соціальної психології.....	16
1.2. Предмет, задачі та функції соціальної психології.....	22
1.3. Емпіричні методи соціальної психології.....	27
1.4. Напрямки зарубіжної соціальної психології.....	32
Словник базових понять	33
Контрольні питання і завдання	35
II. Психологія спілкування	35
2.1. Загальна характеристика спілкування.....	35
2.2. Структура і рівні спілкування.....	38
2.3. Види і засоби спілкування.....	39
Словник базових понять	43
Контрольні питання і завдання	44
III. Соціально-психологічний аналіз комунікації	44
3.1. Соціально-психологічна природа комунікації.....	44
3.2. Моделі та етапи комунікативного процесу.....	46
3.3. Види комунікації.....	49
Словник базових понять	51
Контрольні питання і завдання	51
IV. Інтерактивний аспект спілкування	52
4.1. Загальна характеристика інтеракції. Поняття про соціальну взаємодію.....	52
4.2. Види і типи соціальної взаємодії.....	54
4.3. Поняття про міжособистісні стосунки.....	55
4.4. Основні наукові погляди на взаємодію та її структуру.	58

4.5. Поняття та характеристика міжособистісного впливу в умовах інтеракції.....	60
Словник базових понять.....	61
Контрольні питання і завдання.....	62
V. Психологія соціальної перцепції.....	63
5. 1.Поняття та рівні соціальної перцепції	63
5.2. Формування першого враження про людину.....	65
5.3. Перцептивні механізми.....	67
5.4. Ефекти соціальної перцепції.....	69
Словник базових понять.....	70
Контрольні питання і завдання.....	71
VI. Соціально – психологічний аналіз конфліктної взаємодії.....	72
6.1. Поняття про конфлікт. Причини та ознаки конфлікту.....	72
6. 2. Структура конфлікту.....	74
6.3. Види конфліктної взаємодії.....	75
6.4. Стратегії поведінки в конфлікті. Способи та засоби вирішення конфлікту.....	76
Словник базових понять.....	80
Контрольні питання і завдання.....	81
VII Психологія групи.....	82
7. 1. Поняття та ознаки групи.....	82
7.2. Психологічна модель малої соціальної групи.....	85
7.3. Структура групи.....	86
7.4. Класифікація видів груп.....	92
Словник базових понять.....	94
Контрольні питання і завдання.....	95

VIII. Групова динаміка.....	96
8.1. Поняття групової динаміки.....	96
8.2. Характеристика процесів групової динаміки.....	96
8.3. Стилi керівництва.....	101
8.4. Теорії лiдерства.....	105
8.5. Прийняття групового рiшення.....	106
Словник базових понять.....	110
Контрольні питання i завдання.....	111
IX. Психологія великих соціальних груп i масових явищ.....	112
9.1. Загальна характеристика великих соціальних груп.....	112
9.2. Структура великої соціальної групи.....	115
9.3. Класифікація великих соціальних груп i масових стихійних явищ....	115
9.4. Великі соціальні групи i масові стихійні явища.....	116
Словник базових понять.....	119
Контрольні питання i завдання.....	120
X. Соціально-психологічний аспект соціалізації особистості.....	121
10.1. Теорії соціалізації особистості.....	121
10.2. Форми соціалізації особистості.....	123
10.3. Структура соціалізації особистості.....	124
10.4. Соціально-психологічні механізми соціалізації.....	126
10.5. Фактори, агенти, стадії та інститути соціалізації.....	127
Словник базових понять.....	129
Контрольні питання i завдання.....	130
XI Особливості прикладного дослідження в соціальній психології... 130	
11.1 Предмет i функції прикладної соціальної психології.....	130
11.2 Характеристика соціально-психологічного дослідження.....	132
11.3. Методи соціально-психологічного дослідження.....	135

Словник базових понять	138
Контрольні питання і завдання	139
Література	140

Передмова

В умовах системного реформування вищої освіти особливого значення набуває проблема компетентного психологічного супроводу навчально – виховного процесу. Озброєння майбутніх вчителів психологічними знаннями про закономірності і механізми соціальної взаємодії, фактори та умови нормативної соціалізації тощо. Ці задачі гостро актуалізують питання оновлення змісту курсу з соціальної психології.

Вивчення курсу «Соціальна психологія» є складовою системи психолого-педагогічної підготовки майбутніх вчителів. Розуміння основних закономірностей функціонування людини у суспільстві, існування різноманітних соціально-психологічних явищ, в їх структурно-динамічній організації, створює передумови для ефективної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу, пошуку оптимальних форм співробітництва в педагогічному колективі.

Курс «Соціальної психології» є одним з фундаментальних в циклі психологічних дисциплін. Його метою є набуття майбутніми вчителями компетентностей щодо розв'язання соціально-психологічних проблем у процесі виконання різноманітних теоретичних та прикладних завдань. Проте, складність проблеми соціальної взаємодії, поліваріативність та багатофакторність функціонування соціально-психологічних феноменів, відсутність єдиної методології наукового аналізу, зумовлюють розробку даного навчально-методичного посібника.

Курс дисципліни «Соціальна психологія» спрямований на ознайомлення студентів з провідною проблематикою, теоретичними та прикладними напрямками, методологією та методами досліджень соціальної психології; особливостями її історичного розвитку; формування знань про соціально -психологічні проблеми особистості, міжособистісне спілкування та взаємодію, психологічні особливості функціонування соціальних груп і міжгрупових взаємин; вироблення науково-дослідницьких умінь та

практичних навичок застосування знань з даного курсу; формування у студентів інтересу до соціальної психології як прогресивної галузі психологічної науки і практики.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Соціальна психологія» є:

- озброєння студентів категоріально-термінологічним апаратом соціальної психології;
- оволодіння студентами знань про закономірності взаємодії особистості та групи;
- формування у студентів навичок рішення практичних задач.

Навчально-методичний посібник, метою якого є систематизація теоретичного матеріалу, являє собою комплекс змістових частин, які включають лекційний матеріал з соціальної психології, які студенти можуть опанувати самостійно під керівництвом викладача. Опорні конспекти лекцій до кожної з тем курсу, розглядаються як своєрідні схеми, що можуть допомогти студентам зорієнтуватися у широкому інформаційному полі соціальної психології.

До змісту навчально-методичного посібника включено:

- аналіз предмету та методів дослідження у соціальній психології;
- загальні теоретичні характеристики процесу спілкування;
- психологічний аналіз конфліктної взаємодії;
- психологічний аналіз груп та групової динаміки;
- актуальні проблеми соціалізації особистості.

Теоретична спрямованість даного посібника сприятиме систематизації знань при підготовці студентів до семінарських занять, полегшує пошук матеріалу і визначає структуру семінарських занять у відповідності до кредитно-модульної системи при вивченні соціальної психології. До особливостей кредитно-модульної системи навчання належить переорієнтація студентів на індивідуальну роботу із викладачем, самостійне опрацювання наукової літератури, що сприятиме активізації пізнавальної діяльності студентів, цілеспрямованості науково-дослідницької роботи.

Відповідно до вимог кредитно-модульної системи, запропонована структура посібника враховує три рівні теоретичної підготовки студентів:

1. Репродуктивний рівень – обов'язковий програмний мінімум, що включає основні теоретичні питання соціальної психології та достатнє володіння понятійним апаратом;
2. Евристичний рівень – проблемні питання, що потребують поглибленого вивчення теми і зумовлюють розгорнутий аналіз наукової проблеми;
3. Творчий рівень – завдання для пошуково-дослідницької діяльності студентів, результати якої мають обговорюватися на занятті.

Структура кожного лекційного заняття передбачає:

- конспектування лекцій;
- самостійну роботу студентів із навчальною літературою та першоджерелами;
- реферування літератури;
- складання схем теоретичного аналізу;
- розв'язання соціально-психологічних задач;
- виконання дослідницько-пошукової роботи тощо.

Максимальна кількість балів за кожну тему модулю може бути отримана в результаті якісного і своєчасного опанування студентами повного обсягу теоретичного матеріалу.

Означена логіка вивчення курсу «Соціальної психології» допомагає викладачеві оптимально організувати семінарсько-практичне заняття, формувати у студентів професійно значимі знання, уміння та навички.

Структура змістового модулю дисципліни «Соціальна психологія»

Актуальні проблеми соціальної психології			
Тема	Кількість годин відведених на:		
	Лекції	Семінарські та практичні заняття	Самостійну роботу
Модуль I. Теоретико-методологічні засади соціальної психології 1. Загальна характеристика соціальної психології як науки	4	4	8
Модуль II Закономірності спілкування і взаємодії 2. Психологія спілкування	4	4	8
3. Соціально-психологічний аналіз комунікації.	6	6	8
4. Інтерактивний аспект спілкування.	6	6	8
5. Психологія соціальної перцепції. Соціально-психологічні аспекти впливу ЗМІ на розвиток особистості	6	6	8
6. Соціально-психологічний аналіз конфліктної взаємодії	6	6	8
Модуль III Соціально-психологічні аспекти міжособистісних взаємин у групах 7. Психологія групи.	6	6	8
8. Групова динаміка.	6	6	8
9. Психологія великих соціальних груп і масових явищ.	4	4	8
Модуль IV Соціально-	4	4	8

психологічні аспекти розвитку особистості 10.Соціально-психологічний аспект соціалізації особистості.			
Модуль V Особливості прикладної психології 11.Особливості прикладного дослідження у соціальній психології.	2	2	7
Всього годин	54	54	87

Успішність студентів при вивченні соціальної психології оцінюється за наступною шкалою (відповідно до вимог Положення про організацію навчального процесу у Криворізькому державному педагогічному університеті та ECTS):

За національною шкалою (залік)	За національною шкалою (іспит)	За шкалою ECTS	Кількість балів
Зараховано	Відмінно	A	90-100
	Добре	B	80-89
		C	70-79
		D	60-69
	Задовільно	E	50-59
Не зараховано	Незадовільно	FX	25-49
		F	1-24

Результати поточного контролю мають враховуватися при виставленні

підсумкової оцінки з навчальної дисципліни.

При підсумковому оцінюванні мають враховуватися:

- знання студентів,
- вміння застосовувати набуті знання при розв'язанні практичних завдань,
- навички самостійної та індивідуальної роботи.

Оцінюванню підлягають:

- характеристики відповіді: елементарна, фрагментарна, неповна, повна, логічна,
- доказова, обґрунтована, творча;
- якість знань: правильність, повнота осмисленість, глибина, гнучкість, системність, узагальненість;
- ступінь сформованості загально навчальних та предметних умінь та навичок;
- рівень оволодіння розумовими операціями (аналіз, синтез, порівняння, уміння робити висновки тощо);
- досвід науково-дослідницької діяльності: уміння виявляти і вирішувати проблеми, формулювати гіпотези тощо;
- самостійність оцінних суджень

В межах модуля розподіл балів здійснюється за наступними видами робіт:

Вид роботи	Максимальна кількість балів	Примітки
1. Відвідування занять	2 бали	Нараховується за умови відсутності пропусків
2. Активна участь у практичних заняттях: виступ на семінарі, участь в дискусіях, рішення психологічних задач	5 балів	Вираховується як середнє арифметичне з оцінок, отриманих на протязі вивчення модуля.

3.Тестовий контроль знань	5 балів	Вираховується як середнє арифметичне з оцінок за всіма темами модуля.
4.Конспектування та реферування першоджерел	3 бали	Нараховується за умови вчасного складання конспекту.
5.Використання додаткової літератури при підготовці до занять	3 бали	
6. Підсумкова контрольна робота	5 балів	«5»-5 балів, «4»- 3 бали, «3»- 1 бал
7.Участь у науково-дослідницькій роботі: участь в олімпіаді, написання статей і конкурсних робіт, виступи на наукових конференціях.	10 балів	

Критерії оцінювання знань студентів:

Оцінки за відповіді на заняттях або при контрольному тестуванні виставляється відповідно до наступних вимог:

Оцінку «Відмінно» - «5» - (А) отримує студент, який:

- повно, логічно і послідовно розкриває зміст питання,
- відповідь свідчить про всебічні, систематизовані, глибокі знання,
- вільно володіє теоретичними основами і психологічною термінологією,
- правильно застосовує одержані знання для розв'язання практичних завдань, для аналізу психологічних явищ,
- творчо вирішує поставлені завдання,
- гнучко використовує міжпредметні зв'язки в узагальненні інформації,

- демонструє ґрунтовні знання першоджерел, уміння самостійно розкривати їх зміст, робити узагальнення і висновки, використовуючи додаткову літературу,

- вільно володіє нормативною, сучасною українською мовою.

Оцінка «Дуже добре» - «4» - (В) виставляється студенту за умови, що він:

- володіє понятійним апаратом психології,

- уміння і навички студента дозволяють викласти матеріал логічно, послідовно, висловити власну думку, зробити висновок,

- правильно розкриває основний зміст матеріалу,

- добре знає основні психологічні закономірності і вміє використовувати їх при розв'язанні практичних завдань,

- комплексно вирішує поставлені завдання, правильно використовує довідкову літературу,

- добре володіє українською мовою,

- у відповіді допускає 1 – 2 незначні неточності у використанні психологічної термінології чи тлумаченні психологічних явищ.

Оцінка «Добре» - «4» - (С) виставляється студенту за умови, що він:

- достатньо володіє понятійним апаратом психології,

- уміння і навички студента дозволяють викласти матеріал досить логічно, послідовно, правильно розкриває основний зміст матеріалу,

- добре знає основні психологічні закономірності і вміє використовувати їх при розв'язанні практичних завдань,

- комплексно вирішує поставлені завдання, правильно використовує довідкову літературу,

- добре володіє українською мовою,

- у відповіді допускає 1 значну неточність (серйозну помилку) у використанні психологічної термінології чи тлумаченні психологічних явищ.

Оцінка «Задовільно» - «3» - (D) виставляється, якщо студент в основному:

- правильно викладає теоретичний матеріал на рівні репродуктивного

мислення, володіє психологічною термінологією,

- вміє проілюструвати теоретичні положення прикладами,
- у відповіді неповно обґрунтовує висновки, припускається помилок при узагальненні,
- допускає ряд серйозних помилок при використанні спеціальної термінології та інтерпретації психологічних явищ,
- зміст окремих питань викладає частково, непослідовно,
- відповідь виявляє прогалини у знаннях.

Оцінка «Достатньо» - «3» - (E) виставляється, якщо відповідь студента в основному задовольняє мінімальним критеріям:

- викладає теоретичний матеріал на репродуктивному рівні,
- достатньо володіє психологічною термінологією,
- вміє проілюструвати теоретичні положення прикладами,
- у відповіді неповно обґрунтовує висновки, припускається помилок при узагальненні,
- при розкритті окремих теоретичних положень припускається серйозних помилок, неточності у розумінні та інтерпретації психологічних явищ,
- відчуваються труднощі у використанні теоретичних положень при розв'язанні практичних завдань,
- не вміє самостійно зробити узагальнюючий висновок.

Оцінка «Незадовільно» - «2» - FX – з можливістю повторного складання або F- з обов'язковим повторним вивченням дисципліни виставляється, коли у відповіді:

- відсутня логіка і обґрунтування теоретичних положень,
- відповідь має переважно репродуктивний характер, допускаються суттєві помилки,
- відповіді мають фрагментарний характер,
- відповідь не розкриває загальний зміст питання.

I. Загальна характеристика соціальної психології як науки

1.1. Історія становлення соціальної психології.

Соціальна психологія – галузь наукового знання що вивчає факти, механізми і закономірності поведінки і діяльності людей в умовах їх включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики самих цих груп.(Г.М. Андреева)

Соціальна психологія зародилася на перетині таких наук як психологія, філософія і соціологія. Вона вивчає психологію соціального життя особистості і суспільства, різноманітні проблеми внутрішнього світу людини в умовах взаємодії з іншими. В своїй історичній генезі соціальна психологія пройшла тривалий шлях розвитку, а її джерелами виступають соціально-психологічні знання, презентовані філософами різних епох. Родоначальниками науки вважаються давньогрецькі філософи Арістотель, Геракліт, Гіппократ, Демокріт, Платон та ін., які намагалися з'ясувати деякі соціально-психологічні особливості функціонування людини у суспільстві, встановити психологічні закономірності соціальної поведінки індивідів, виявити мотиви об'єднання їх в групи і т.д.

Розглядаючи історію розвитку соціальної психології, Е.Холландер [7] виділив три основні стадії в її еволюції:

- соціальної філософії (IV ст. до н.е. – середина XVII ст.);
- соціального емпіризму (описова соціальна психологія – XVII- XIX ст);
- соціальног аналізу (експериментальна соціальна психологія XX ст.)

Стадія соціальної філософії, на думку Е. Холандера – це період зародження соціальної думки, утворилась ще в епоху античності і характеризується накопиченням соціально-психологічних знань в недрах філософії [7]. Особливий інтерес в даному питанні представляють ідеї Платона і Аристотеля.

В трактаті Аристотеля «Про політику» людина визначається як політична тварина, а політична організація — як психологічне об'єднання, в

основі якого – інстинкти. Аристотель (IVст. до н.е.) вважав людину соціальною від природи, тобто розглядав її як «соціальну істоту». Саме соціальна природа змушує окремих людей жити разом й встановлювати міжособистісні відносини, які природнім чином утворюють спочатку окрему спільноту, а потім цілу державу. Аристотель першим виділив поняття «спілкування», під яким розумів потребу людини жити в співтоваристві з іншими людьми. Первинною формою «спілкування» для Аристотеля була сім'я, а вищою формою – держава [7, 46].

Платон (V-IVст. до н.е.) підкреслював перевагу держави над особистістю, яку необхідно виховувати під наглядом влади, щоб створити насправді соціальну особистість. Суспільство зумовлює розвиток особистості, визначає вид її соціальної поведінки. Платон, фактично першим, звернув увагу на масові явища і проблему натовпу. Розмірковуючи про стосунки між людиною і державою, говорить про ірраціональну поведінку мас у натовпі; звертає увагу на явище «бунтівних настроїв» як фактор політичних змін і демократії [7, 49].

Стадія соціального емпіризму в історії розвитку соціальної психології детермінована передусім прогресом у розвитку антропоцентричних наук, пов'язаних з різними аспектами суспільного життя, а саме: антропології, мовознавства, етнографії і т.д.

В цей період виникають перші теорії, які ще не мали серйозного дослідницького підґрунтя, але вже містили наукові уявлення про психологічну природу соціально-психологічних явищ (Г.Гегель, Н. Макіавеллі, Т.Гоббс, Дж.Локк, Ж.Ж. Руссо та ін.).

Ідея переваги суспільного над особистістю була описана німецьким філософом Г. Гегелем [12, 38], який вважав державу вищою формою суспільства, втіленням суспільного розуму. Пізніше в його концепції була виділена соціально-психологічна ідея переваги групової свідомості над індивідуальною. Гегель підкреслює значення «почуття ми» для національної спільноти, а у соціальних діях людей виділяє такі детермінуючі фактори як

потреби та здібності. Протилежна позиція спостерігається в філософії І. Бентама [12, .42], який дотримувався ідей «гедонізму» і «утилітаризму». В основі гедонізму лежить принцип задоволення, тобто соціальне існування людини визначається тим наскільки корисним є суспільство для окремої людини.

Видатний англійський мислитель XVII ст. Томас Гоббс досліджував насамперед питання соціальної філософії. Він вважав, що людина за своєю природою егоїстична і прагне виключно досягнення власної користі. Відомий його вислів, про те, що «людина людині-вовк», дає право індивіду досягати мети будь якою ціною, навіть силою. Звідси невідворотність постійних конфронтацій, і «війна всіх проти всіх», як природній стан людини [12, .45].

Італійський мислитель Ніколо Макіавеллі одним з перших звернув увагу на необхідність виділення соціальної психології, як науки що вивчала б суспільну природу людини. Науковець зауважує, що людина за своєю сутністю прагне до збагачення та влади, тому саме ці інтереси є універсальними чинниками її взаємодії з соціумом. Для їх задоволення, людина маніпулює іншими, і може, навіть, піти на злочин. Причому, цей злочин можна і виправдати, оскільки людиною керувало внутрішнє, несвідоме прагнення до влади та багатства [52]. Такий підхід прижився у політичній практиці багатьох правителів, а термін «макіавеллізм» стали використовувати для позначення дій людей, які нехтують нормами загальнолюдської моралі заради досягнення політичних цілей.

Проблемами соціально-політичного і соціально-психологічного життя людей переймався англійський філософ епохи раннього Просвітництва Джон Локк, який зазначав, що кожна людина наділена певними природними правами: правом на життя, на особисту свободу і власність [52]. Його погляди на суспільні відносини спираються на розуміння того, що у стосунках люди керуються лише власними інтересами, прагнучи їх задовольнити.

У ХІХ ст. відбулися дві важливі події, що мають значення для сучасної соціальної психології, з'явилися соціологія і теорія еволюції. Французький філософ О. Конт вніс важливий внесок у виділення соціології як науки. О.Конт відомий як основоположник позитивізму («об'єктивне» знання) вважав, що наука повинна користуватись не суб'єктивно – споглядальними методами, а об'єктивно-дослідницькими. Для цього він планував розробити «справжню фінальну науку», яку назвав позитивна мораль (la morale positive). О.Конт зауважував, що це буде наука про людину як про істоту більш ніж біологічну і в той же час більш ніж просто «згустку культури» [9]

На думку Б.Д. Паригіна, основу соціальної психології заклав Е. Дюркгейм, який поставив питання про вплив соціальних чинників на психічне життя індивідів. Е.Дюркгейм зазначав, що соціальні факти об'єктивні і не залежать від індивідуальної свідомості. Тому «колективні уявлення» кожного даного співтовариства існують самі по собі, передаються від покоління до покоління і т.д. Соціальні факти від природи є іманентними і «нав'язуються індивіду незалежно від його бажання»; визначають дії людини як представника певної соціальної спільності. Центральною соціально – психологічною проблемою Е. Дюркгейм вважав питання соціальної солідарності, під якою розумів згуртованість людей як представників якої-небудь соціальної групи. Соціальна солідарність, об'єднуючи людей, сприяє збереженню цілісності суспільства [37].

Стадія соціального аналізу розглядається як етап зародження експериментальної соціальної психології (ХХ ст), пов'язана із стрімким поширенням соціально психологічних ідей на Заході і нещадною критикою соціально-психологічних концепцій, що утворились умоглядним шляхом. Необхідність експериментального дослідження соціально-психологічних феноменів провокує появу ряду важливих досліджень, що мають вирішальне значення для оформлення соціальної психології в самостійну галузь знань. Це дослідження Ф.Оллпорта, В. Мьодє щодо проблем фасилітації, Н. Трінплета про динамогенні фактори в кооперації; Е. Старбака «Психологія

релігії»; прикладні дослідження Г. Джейла про психологію реклами; Г. Зіммеля і Ч. Кулі «Психологія малої соціальної групи» і т.д.

Великого значення для оформлення соціальної психології в самостійну галузь знань мали дослідження групової динаміки К.Левіна [29], яка визначається автором як сукупність динамічних процесів, які одночасно проходять в групі в певну одиницю часу. До основних процесів групи належать: керівництво, лідерство, утворення групи, груповий тиск і т.д.

Статусу самостійної науки, соціальна психологія набула після того як у 1908 році вийшла книга У. Мак-Дугалла «Вступ до соціальної психології» і книга Е. Росса «Соціальна психологія». У зв'язку з цим, У. Мак-Дугалла і Е. Росса вважаються засновниками соціальної психології. Дехто з науковців, оформлення соціальної психології як самостійної галузі знань пов'язують з Х. Штейнталем та М. Лацарусом¹, які першими виступили за створення нової науки - «психології народів». Свій вклад в розробку цього напрямку згодом вніс В. Вундт, написавши фундаментальну працю «Психологія народів».

Зародженню вітчизняної соціальної психології сприяли дослідження В.М. Бехтерева, який вважається засновником вітчизняної експериментальної соціальної психології, Г.І. Челпанова, К.М. Корнілова та ін. Історичний дискурс генези соціальної психології засвідчує, що труднощі у її розвитку у СРСР, були пов'язані з виокремленням предмету дослідження. Можна виділити два етапи у дискусії про предмет соціальної психології: 20-ті р. ХХ ст. і кінець 50-х — початок 60-х р. ХХ ст.

У 20-ті р., тобто в перші роки радянської влади, дискусія про предмет соціальної психології визначалась двома обставинами. З одного боку, саме життя в умовах післяреволюційного суспільства висунуло задачу розробки соціально-психологічної проблематики. З другого боку, ідейна боротьба між матеріалістичною та ідеалістичною психологією, неминуче захопила і область соціально-психологічного знання. Для становлення соціальної психології особливе значення мала точка зору Г.І.Челпанова, який,

захищаючи позиції ідеалістичної психології, запропонував розділити психологію на дві частини: соціальну і власне психологію [44]. Соціальна психологія, на його думку, повинна розроблятися в рамках марксизму, а власне психологія повинна залишитися емпіричною наукою, незалежною від світогляду взагалі і від марксизму зокрема. На противагу поглядам Г.І.Челпанова виступили різні науковці. Так, наприклад, В.О.Артемов, який вважав, що, оскільки, будучи інтерпретованою з погляду марксистської філософії, вся психологія стає соціальною, немає необхідності виділяти ще якусь спеціальну соціальну психологію: просто єдина психологія повинна бути поділена на психологію індивіда і психологію колективу. К.М.Корнілов, яким пропонувалося збереження єдності психології, але в даному випадку шляхом розповсюдження на поведінку людини в колективі методу реактології. Конкретно це означало, що колектив розумівся лише як реакція його членів на подразник, а задачею соціальної психології було вимірювання швидкості, сили і динамізму цих колективних реакцій. В.М.Бехтерев, запропонував створити особливу науку – колективну рефлексологію, предметом якої є поведінка особистості в колективі, умови виникнення соціальних об'єднань, особливості їх діяльності, взаємовідношення членів тощо [44, с.31-39].

Поступовий розвиток соціальної психології на Заході призвів до того, що її почали ототожнювати з буржуазією, тому дослідження у СРСР були призупинені. Ренесанс соціальної психології припадає на 50- 60-ті р. ХХ ст., які визначаються як другий етап дискусії про предмет соціальної психології. Дві обставини сприяли новому обговоренню цієї проблеми: зменшення ідеологічного контролю; збільшення контактів з науковцями Західної Європи. Дискусія почалася в 1959 р. статтею О.Г.Ковальова про розуміння предмету соціальної психології і відповідно кола її задач, а саме: науки, що вивчає масові явища психіки і особистість з точки зору її функціонування у суспільстві.

1. 2. Предмет, задачі та функції соціальної психології

Сучасна соціальна психологія – це широко розгалужена система знань про конкретні механізми взаємозв'язку соціального та психічного, їхній взаємовплив та взаємозалежність.

Об'єктом соціальної психології є соціальна психіка: соціальне мислення людей, соціальні впливи, групові та соціальні взаємовідносини тощо. Соціальна психіка є функціональною цілісністю, яка регулює групову діяльність і поведінку. Вона існує, як сукупність різнорідних соціально-психологічних явищ, перцептивних, когнітивних, мотиваційних процесів, емоційно-почуттєвих станів, які породжені взаємодією членів групи у соціальному просторі й часі. Індивідуальна психіка входить до системи соціальної психіки, є її енергетичним потенціалом. Соціальна психіка «присутня» в індивідуальній як сконденсований згусток менталітету спільноти і колективних уявлень, сприйняття, вольових, духовних почуттів тощо. Індивідуальна та соціальна психіка мають взаємозалежний характер. Відтак соціальна психологія – це наука, яка вивчає різноманітні феномени, що виникають на перетині індивідуального та соціального буття індивіда.

Предмет соціальної психології, як зауважує Г.М. Андреева обговорювався у межах трьох підходів[1]. Перший з них, набув поширення серед соціологів та визначав соціальну психологію як науку про «масовидні явища психіки». Тут акцент робився на вивченні великих соціальних спільнот та окремих елементів психології груп: традицій, культури, звичаїв тощо.

Другий підхід, вбачав центральним предметом дослідження соціальної психології особистість, яка досліджувалася у двох аспектах. З одного боку, наголос робився на психологічні особливості людини, які функціонували під впливом групи. З іншого боку, виокремлювався статус особистості у групі, аналізувались її міжособистісні відносини і вплив конкретної людини на групу. Третій підхід намагався синтезувати два попередніх. Соціальна психологія була розглянута тут як наука, що вивчає і масові психічні

процеси, і взаємовідносини особистості в групі. В психології радянського періоду були зроблені спроби надати повну схему проблем, що вивчаються, в рамках цього підходу. Найбільш широкий перелік містила схема, запропонована Б.Д.Паригінім, на думку якого соціальна психологія вивчає: 1) соціальну психологію особистості; 2) соціальну психологію груп і спілкування; 3) соціальні відносини в групах і між групами; 4) форми духовної діяльності [37, с. 137]. Згідно Т. Шибутані, соціальна психологія досліджує: 1) зміни психічної діяльності людей в групі під впливом взаємодії, 2) особливості груп, 3) психологічні аспекти суспільних процесів.[52, с. 35].

Американський учений Г. Олпорт вбачав призначення соціальної психології у поясненні впливу реальної, уявної чи передбачуваної присутності інших людей на думки, почуття і поведінку індивідів [53]. Такої ж позиції дотримується сучасний американський психолог Д. Майєрс, стверджуючи, що соціальна психологія є наукою про те, як люди думають один про одного, як вони впливають один на одного і як ставляться один до одного [28]. Американський соціальний психолог М. Шеріф визначає соціальну психологію як науку про поведінку індивіда в зв'язку з впливом на нього соціального стимулу [28]. Принципово іншим є погляд на предмет соціальної психології французького вченого С. Московічі, який розглядає соціальну психологію як науку про групи та індивідів, що створюють свою реальність, управляють один одним і формують зв'язки, що їх об'єднують чи роз'єднують [35].

На думку В. В. Москаленко, предметом соціальної психології є різноманітні явища соціально-психологічної реальності, які виникають як результат взаємодії людини і суспільства [31]. Соціально-психологічна реальність – це об'єктивна форма суб'єктивного сприйняття суспільства, представленого системою індивідуальних оцінок, уявлень та образів, соціальною діяльністю людей чи груп, взаємодією між ними. Ця об'єктивна форма опосередкована предметним, фізичним середовищем,

матеріалізованим простором спільноти, і має такі системні властивості як цілісність, структурність, функціональна однорідність та ін.

Коло об'єктів сучасної соціальної психології як науки доволі широке та різноманітне, що і визначає структуру соціально-психологічного знання. Відомий психолог С. Московічі, аналізуючи нинішній стан соціальної психології як науки, розділяє її на такі підрозділи: таксономічну, диференційну і системну. Метою таксономічної (описової) соціальної психології є вивчення того, як соціальні стимули впливають на процеси мислення, сприйняття, формування установок індивіда. Параметрами можуть бути різні дослідження соціальної перцепції, соціокультурної атрибуції сприйняття тощо. Диференційна соціальна психологія, на відміну від таксономічної орієнтована на дослідження поведінки особистості у групі: мотивації до лідерства, управління, конформізм, зрушення до ризику і т.д. Системна соціальна психологія поєднує два попередні напрямки, і характеризує підхід до явищ з позицій системи, яка утворюється відношенням суб'єкта і об'єкта [35]. Прикладами такого типу досліджень можуть бути роботи динаміки групових процесів К. Левіна, розвитку міжгрупових відносин М. Шеріфа, дослідження проблеми соціального порівняння Л. Фестінгера і т.д. [28].

Основними розділами соціальної психології є:

- науково-методологічний. Розкриває місце і роль соціальної психології в системі наукового знання (її предмет, завдання, функції, категорії, методологічні основи та методи, питання еволюції соціально-психологічної думки;
- соціально-психологічні проблеми особистості. Вивчає особистість як суб'єкта соціальної взаємодії та спілкування, психічне відображення особистістю соціальних явищ у структурі групових відносин;
- соціально-психологічна характеристика спілкування. Містить соціально-психологічні знання про спілкування, його види, рівні та функції, психологічні способи впливу в процесі спілкування та ін.;

- соціальна психологія груп і міжгрупової взаємодії. Висвітлює соціально-психологічні знання про комунікативний потенціал учасників взаємодії, про закономірності поширення суспільних інтересів, настроїв, моди, про психічний склад групи, нації. Вивчає сферу соціально-психологічних групових процесів - проблеми прояву соціально-психологічних явищ у малих соціальних групах (конформна поведінка, соціально-психологічний клімат, психологічна сумісність тощо);

- особливості прикладної соціальної психології. Йдеться про закономірності становлення соціально-психологічної реальності в конкретних сферах життєдіяльності індивіда та групи: соціальну психологію виробництва, соціальну психологію управління та ін.

Відповідно до розділів соціальної психології виділяють і базові категорії науки, а саме: особистість, група, конфлікт, спілкування, взаємодія, взаємовплив, соціалізація, групова динаміка тощо.

Розвиваючись у єдності теоретичних та практичних аспектів, соціальна психологія ставить перед собою **ряд задач:**

- розв'язання загальних наукових проблем, розробка нових наукових концепцій, пов'язаних із формуванням знань про соціально-психологічну реальність: пояснення процесу суб'єктивного відображення об'єктивної дійсності; методологію, методи та способи соціально-психологічних досліджень (соціально-психологічні прояви особистості, сфера спілкування, міжособистісні стосунки та групові процеси, соціально-психологічні явища у макросередовищі та ін.);

- вивчення проблем, пов'язаних зі змінами соціально-психологічної реальності, аналіз причин і особливостей її функціонування;

- теоретичне осмислення місця і ролі людини у суспільстві; виявлення конкретних соціально-психологічних характеристик особистості, найпоширеніших її соціально-психологічних типів, комунікативних програм поведінки;

- дослідження відносин і спілкування, у тому числі в екстремальних і конфліктних умовах, а також у зв'язку з радикальними змінами у суспільстві;
- вироблення теоретичних основ соціально-психологічної діагностики та методів корекції соціальної поведінки.

Метанапрямки соціальної психології. Як компромісне рішення дискусій про предмет науки, прийнято вважати, що існують два метанапрямки соціальної психології: один пов'язаний з «соціологічною», інший – переважно з «психологічною» проблематикою. Бельгійський психолог П. Вішер виокремив «психологічну соціальну психологію» (вивчає індивідуальні детермінанти соціальної поведінки) та «соціологічну соціальну психологію» (вивчає групи та соціальні рухи) [28].

Функції соціальної психології. Як самостійна галузь знання, соціальна психологія реалізує усі функції, властиві психологічній науці: теоретико-пізнавальну, комунікативну, гуманістичну, прогностичну, прикладну та ін.

Теоретико-пізнавальна функція передбачає повне і конкретне пізнання соціально-психологічної реальності, її структури, механізмів розвитку та функціонування з позицій інтересів людини і групи, а також з'ясування закономірностей, механізмів та чинників, що детермінують соціально-психологічні явища.

Комунікативна функція реалізується як систематизація знань з проблем сприймання та передачі інформації, взаємодії і взаємовпливу між людьми.

Гуманістична функція полягає в дотриманні норм етики і моралі щодо індивіда, в захисті соціальних спільнот, передачі культурно - історичного досвіду.

Прогностична функція полягає у можливості передбачати результати взаємодії індивіда і групи.

Зміст **прикладної** функції полягає у з'ясуванні на основі теоретичного й емпіричного аналізів закономірностей функціонування соціально-психологічної реальності: форм існування та способів функціонування ціннісного ставлення індивіда до соціальної дійсності; вироблення практичних рекомендацій щодо гармонізації існування людини у соціумі.

1.3. Емпіричні методи соціальної психології.

Методи соціальної психології – це система приймів та засобів, за допомогою яких відбувається дослідження соціально - психологічних феноменів. Сукупність наукових методів збору, обробки й аналізу соціально - психологічних фактів дає змогу реалізувати цілі та завдання соціально-психологічного дослідження. Основними джерелами інформації про соціально-психологічні явища є параметри реальних вчинків і поведінки особистості й групи, особливості індивідуальної та групової свідомості, характеристики продуктів матеріальної і духовної діяльності учасників комунікативного процесу, ситуації соціальної взаємодії та ін.

Серед методів наукового дослідження особлива роль належить емпіричним методам, як способам, прийомам збору фактичного матеріалу. До головних емпіричних методів соціально-психологічного дослідження належать: спостереження, експеримент, опитування, тестування, метод групової оцінки особистості, метод соціометрії [29].

Метод спостереження. Його значення та цінність зумовлена черпанням матеріалу безпосередньо з життя. Він є одним з найпоширеніх емпіричних методів соціально-психологічного дослідження, який виявляється в чуттєвому пізнанні явища чи досліджуваного предмета. Під спостереженням у соціальній психології розуміють цілеспрямоване відстеження поведінки індивідів чи груп, що дає змогу робити певні висновки про психічні явища, якими цікавиться дослідник. Одиницями інформації тут є зафіксовані висловлювання, невербальні реакції (жести, міміка тощо) та акти реальної (предметної) поведінки тих, за ким спостерігають.

Наукове спостереження повинно відбуватися за дотриманням таких правил і вимог:

- визначення кола досліджуваних фактів;
- вибір способу спостереження;
- складання плану і програми дослідження;

- спрямованість спостереження на істотні явища, відокремлення істотного від неістотного, головного від другорядного;
- об'єктивна і точна реєстрація фактів соціально-психологічної реальності, формулювання з них висновків;
- ведення журналу спостережень і реєстрації подій, стенограм, протоколів тощо, в яких необхідно фіксувати не тільки факти, що характеризують дії, вчинки, поведінку індивідів, а й умови, в яких вони відбувалися;
- перевіряючи обґрунтованість і надійність одержаних результатів, слід вдаватися до повторних, аналогічних спостережень (на тому самому об'єкті і в тих самих умовах);

Перевага методу спостереження, порівняно з іншими, полягає в тому, що психіку вивчають в природних умовах, отримують інформацію про дії індивідів незалежно від їх установок на «бажану» або «схвалювану» поведінку.

З огляду на статус спостерігача психологічне спостереження поділяють на такі **види**:

- включене спостереження (передбачає, що дослідник на певний час стає учасником групи - об'єкта дослідження);
- невключене спостереження (спостереження «збоку», спостерігач не є учасником групи).

Залежно від функціональних позицій спостерігача щодо об'єктів спостереження виокремлюють:

- відкрите (досліджувані знають, що вони є об'єктом спостереження);
- приховане (досліджувані не підозрюють про спостереження за їх поведінкою і діяльністю).

За чинником регулярності спостереження поділяють на:

- систематичне (дослідник вивчає досліджуваний об'єкт протягом певного часу),
- епізодичне.

Недоліком спостереження є те, що воно орієнтовано, на зовнішні прояви психіки людини - рухи, дії, вчинки і не висвітлюють їх внутрішні, психологічні детермінанти. Крім того, великого значення в інтерпретації фактів спостереження має досвід і кваліфікація дослідника.

Метод опитування. Цей метод є надзвичайно поширеним у соціально-психологічних дослідженнях і використовується для з'ясування думок та уявлень респондентів стосовно різних соціальних ситуацій. За допомогою опитування дослідник отримує інформацію про інтереси, погляди та мотиви особистості. Опитування ґрунтується на безпосередній (бесіда, інтерв'ю) чи опосередкованій (анкетування) соціально-психологічній взаємодії дослідника й опитуваного (респондента).

Анкетування (опитування) повинно відповідати таким вимогам:

- запитання протягом всієї процедури мають залишатися незмінними;
- перед початком необхідно провести інструктаж про порядок заповнення анкети;
- наявність гарантії анонімності;
- запитання анкети повинні бути чіткими, лаконічними та зрозумілими;
- запитання мають враховувати індивідуально-психологічні особливості респондента: вік, стать, рівень освіти, схильності й переваги тощо.

Метод анкетування (опитування) дає змогу зібрати достатню кількість матеріалу за відносно короткий час. Його недоліком може бути нещирість або не здатність респондента об'єктивно оцінювати ситуацію.

Метод тестування. Його особливістю є вимірювання деяких заздалегідь відомих індивідуальних чи групових характеристик, ступінь вираженості яких становить інтерес для дослідника. Тестування - це стандартизоване, часто обмежене у часі випробування, призначене для встановлення кількісних і якісних індивідуально-психологічних особливостей. Основне завдання тестування - визначення показників особистісного розвитку людини та передбачення на їх основі майбутньої поведінки досліджуваного.

Інструментом тестування є тест. Тест (з англ. - проба, екзамен, випробування) - спеціально розроблені завдання, використання яких, у результаті математичного аналізу та психологічної оцінки, відображає особливості психологічного розвитку особистості.

За формою тестові методи поділяють на вербальні, невербальні, змішані, проєктивні. За спрямованістю виокремлюють тести здібностей та досягнень, особистісні тести та тести окремих психічних функцій. За формою процедури дослідження тест може бути груповим та індивідуальним. Залежно від наявності чи відсутності часових обмежень тести поділяють на тести швидкості та тести результативності.

Метод групової оцінки особистості. Це спосіб отримання характеристики людини через взаємні оцінки членів групи. Цей метод заснований на феномені групових уявлень про кожного члена групи як результаті взаємного пізнання людей у процесах їх спільної діяльності і спілкування. За допомогою цього методу оцінюються якості людини за пропонуваним їх переліком з використанням прийомів: а) прямого оцінювання за шкалою; б) ранжування якостей; в) попарного порівняння якостей та ін.

Метод експерименту. Його перевага полягає в тому, що дослідник сам ініціює явища, які його цікавлять. Експеримент реалізується як організована дослідником взаємодія між досліджуваним та експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії та змінних, від яких вона залежить. Психологічний експеримент поділяється на:

- природній (базується на управлінні поведінкою досліджуваних у природних умовах);
- лабораторний (дослідження у штучних умовах, з використанням вимірювальної апаратури, приладів та іншого експериментального матеріалу);

- польовий експеримент – це природний експеримент, в якому використовують обладнання, а учасників інформують про проведення дослідження;
- констатувальний - експеримент першого порядку, спрямований на встановлення існуючих на момент експерименту характеристик та властивостей досліджуваного явища;
- формувальний – експеримент другого порядку, що реалізується за допомогою спеціально побудованої дослідником експериментальної моделі розвиваючих та формуючих впливів на предмет дослідження.

Проведення експерименту як методу соціально-психологічного дослідження передбачає такі етапи:

1. теоретичний (постановка проблеми й теми дослідження; визначення об'єкта й предмета; формулювання гіпотези);
2. методичний (розробка методики експерименту та експериментального плану);
3. експериментальний (створення експериментальної дії, здійснення спостереження, керівництво перебігом експерименту, вимірювання реакцій піддослідних);
4. аналітичний (здійснення кількісного аналізу результатів дослідження, їх наукової інтерпретації, формулювання висновків і рекомендацій).

Метод соціометрії. Започаткований американським соціальним психологом Дж. Морено [20] для дослідження емоційно-психологічних відносин у малій соціальній групі. Соціометрична техніка заснована на механізмі вибору і застосовується для діагностики міжособистісних і міжгрупових стосунків з метою їх зміни, покращення і вдосконалення. За допомогою соціометрії можна вивчати типологію соціальної поведінки людей в умовах групової діяльності, давати висновки про соціально-психологічну сумісність членів конкретної групи.

Процедура соціометрії спрямована на опитування кожного учасника малої групи з метою встановлення можливості його участі (неучасті) в

конкретному виді спільної діяльності. Кінцеві результати використання соціометрії можуть бути представлені у формі соціоматриць, соціограм, які графічно відтворюють структуру взаємин у групі або соціометричних індексів, що кількісно відображають психологічні взаємини у групі. Метод соціометрії має і певні недоліки, оскільки під час його застосування неможливо дізнатися про істинні мотиви міжособистісних переваг.

1.4. Напрямки зарубіжної соціальної психології.

Першими соціально-психологічними теоріями, що виникли в зарубіжній психології у середині 20 ст. вважали :

1. Концепцію «психологію мас» (Г. Тард, Г. Лебон). Науковці вважали, що на зміну ери еліти приходить масове суспільство, яке ототожнюється з натовпом. Цивілізація розглядалась результатом діяльності інтелектуально творчої еліти. В сучасних умовах еліта витісняється з історичного процесу, оскільки на неї впливає розвиток промисловості, урбанізація, зростання впливу засобів масової інформації, що підвищує роль мас в історичному процесі. Автори виокремлювали такі головні ознаки маси як, безвідповідальність, афективна зарядженість, висока навіюваність тощо. Масове суспільство характеризується як руйнівне, де індивіди втрачають почуття відповідальності, потрапляють під владу авторитету, є нетолерантними до інших. На основі цих міркувань автори виступали проти всіх форм соціальної рівності й демократії [33].

2. Концепцію «психологія народів» (В. Вундт, М. Лацарус та ін.). Автори наголошували на існуванні «душі народу». В. Вундт вважав, що «душа народу завжди складається з одиничних душ» і являє собою «сукупний зміст душевних переживань» людей, що належать до того чи іншого народу і пов'язаних між собою постійною «взаємодією і взаємовідношенням». При цьому формується «загальний дух» народу, який є «щось набагато більше, ніж сума індивідів», через свідомість яких він проявляється [33].

До основних проблем психології народів В. Вундт відносив дослідження мови, міфів і звичаїв, які відображають «душу і дух народу». До цієї концепції схвально ставився професор Харківського університету О. Потебня, який філософськи, етнопсихологічно обґрунтував виникнення, розвиток мови та її роль у суспільних взаєминах. На його думку, мова і слово є не тільки засобом тлумачення думки, можливістю спілкування, а й засобом творення свідомості, удосконалення думки. Втрата народом своєї мови означає і втрату національної самобутності.

Загалом концепція «психологія народів» тяжіла більше до етнопсихології, ніж до соціальної психології, оскільки ігнорувала неповторність індивіда у суспільному житті.

3. Концепція «інстинктів соціальної поведінки» (В. Мак-Дугалл (засновник гормічної психології)). У книзі «Вступ до соціальної психології» В. Мак-Дугалл [47] стверджував, що причиною соціальної поведінки людини є інстинкти, як внутрішньо успадковані схильності та прагнення до цілеспрямованих дій. Особлива роль при цьому належить «стадному інстинкту», що утримує людей у спільноті і є основою більшості соціальних інстинктів. Конкретному інстинктові, на його думку відповідає певна емоція, наприклад інстинктові втечі - емоція страху. Емоція як короточасний стан перетворюється на стійке почуття, що організує схильність до дії.

Концепції «психологія народів», «психологія мас» та «інстинктів соціальної поведінки» сприяли подальшому розвитку соціальної психології, вирішенню найбільш актуальних питань про взаємозв'язок індивіда та суспільства.

Література основна: 1; 28; 31; 30; 35.

Література додаткова: 20; 33; 47; 53.

Словник базових понять

Методологія соціальної психології - сукупність методологічних принципів, що застосовуються в соціальній психології; система

конкретних методів і методичних прийомів, які використовуються для досягнення наукової мети і отримання наукових фактів.

Предмет соціальної психології – це закономірності функціонування різноманітних соціально-психологічних явищ, що виникають в результаті взаємодії людини і групи.

Соціальна психіка – це система соціальних, групових та індивідуальних цінностей, установок, традицій, мотивів, колективних уявлень і потреб, настроїв і емоцій, що забезпечують функціонування людини як соціальної істоти.

Соціальна психологія - галузь психологічної науки, яка вивчає факти, механізми і закономірності поведінки і діяльності людей в умовах їх включення в соціальні групи, а також психологічні характеристики цих груп.

Соціальне середовище – одна з основних категорій соціальної психології, що розкриває сукупність суспільних і психологічних умов, серед яких людина живе і з якими постійно стикається в процесі життя.

Соціометрія - метод виявлення ієрархічної структури групи та оцінки міжособистісних стосунків в цій групі.

Спостереження- систематичне і цілеспрямоване сприймання та фіксація психічних явищ з метою вивчення їх специфічних змін у практичній діяльності.

Тестування - вимірювання індивідуально-психологічних відмінностей. Проводиться за допомогою тесту, як стандартизованого інструменту виявлення кількісних і якісних індивідуально-психологічних особливостей.

Експеримент- організована дослідником взаємодія між досліджуваним явищем та експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії та змінних, від яких вона залежить.

Емпіричні методи – конкретні способи і прийоми одержання необхідної інформації про соціально-психологічну реальність.

Контрольні питання і завдання

1. Як ви розумієте предмет та завдання соціальної психології? Генезис уявлення про предмет соціальної психології. Дискусія про предмет соціальної психології.
2. Які можна виділити етапи становлення соціальної психології як самостійної галузі знань?
3. Які науковці вважаються засновниками соціальної психології?
4. В чому відмінність соціальної психології від соціології?
5. В чому виявляються функції сучасної соціальної психології?
6. Визначте методологію та методи дослідження соціальної психології.
7. Які основні напрямки зарубіжної соціальної психології знаєте?
8. Охарактеризуйте розвиток соціально-психологічного мислення в Україні.

II. Психологія спілкування

2. 1. Загальна характеристика спілкування.

Кожна людина має потребу в спілкуванні (афіліації, термін введений Г.Мюреєм), налагодженні соціальних контактів. Постає вона як необхідність у нових враженнях, почуттях, знаннях, у бажанні поділитися думками та переживаннями. Загальними чинниками спілкування є: необхідність порівнювати себе з іншими, потреба в інформації, позитивній стимуляції, емоційній підтримці, соціальній відповідності тощо. Спілкування виступає невід'ємним атрибутом людського існування, є детермінантою психічного розвитку людини, охоплює всі сфери її життя.

Спілкування – це увесь спектр зв'язків і взаємодії у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, реалізації та регуляції соціальних відносин і психологічних особливостей людей, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти.

На думку М.М. Слюсаревського, спілкування - це універсальна реальність людського буття, яка породжується і підтримується різноманітними формами людських стосунків. В цій реальності формуються і розвиваються як різні види соціальних відносин, так і психологічні особливості окремої людини [44].

В соціальній психології щодо визначення терміну «спілкування» є декілька підходів:

1. Спілкування як взаємовплив (через спілкування реалізуються динамічні аспекти поведінки особистості (М. Вебер, М.Мід)).
2. Спілкування як діяльність (розуміння діяльнісної сутності спілкування (О.М. Леонт'єв)).
3. Спілкування як обмін інформацією (реалізація комунікативних здібностей, якостей, умінь, комунікативної програми поведінки (М.С. Каган)).
4. Спілкування як сприймання людьми одне одного (реалізація перцептивно-рефлексивних та емоційно-емпатійних можливостей особистості, виникнення взаєморозуміння (непорозуміння) між учасниками спілкування (Д. Брунер, Г. Келі)).
5. Спілкування як міжособистісні відносини (розвиток статусно-рольових та статево-рольових характеристик індивіда, прояв соціально-психологічних стереотипів його поведінки (М.В. М'ясищев, М.М. Обозов)).

Найбільш поширеною формою спілкування є міжособистісне спілкування.

Міжособистісне спілкування – процес предметної чи інформативної взаємодії між людьми, в якому формуються міжособистісні відносини, реалізуються цілі та потреби суб'єктів спілкування [19].

Міжособистісне спілкування – це особливий клас відношень «суб'єкт – суб'єктних відношень», в яких виявляються не просто дії суб'єктів чи їх взаємовплив один на одного, в них виникає спільна діяльність. Спілкування в сумісній діяльності виконує функцію взаємообміну інформацією між індивідами, причому кожний учасник сумісної діяльності вносить в неї свій

унікальний досвід, завдяки чому утворюється загальний фонд інформації. Цей загальний фонд інформації є важливим засобом інтелектуального збагачення індивідів. В сумісній діяльності завдяки спілкуванню індивід отримує можливість регулювати не лише свою власну поведінку, але й поведінку інших людей, а разом з тим зазнавати регулюючого впливу з їх боку. В цьому процесі здійснюється також взаємна стимуляція і взаємна кореляція поведінки.

Функції спілкування:

1. за критерієм інформаційного зв'язку:

- інформаційно - комунікативна (процеси формування, передачі та прийому інформації);
- регулятивно-комунікативна (регуляція поведінки, спільної діяльності у процесі взаємодії). Завдяки спілкуванню людина регулює не тільки власну поведінку, а й поведінку інших людей, реагує на їхні дії;
- афективно-комунікативна (регуляція емоційної сфери людини). Спілкування характеризує емоційну сферу людини, в якій виявляється її ставлення до навколишнього середовища, в тому числі й соціального.

2. За критерієм досягнення мети (М.С. Каган):

- контактна, передбачає встановлення контакту, стану взаємної готовності до прийому і передачі повідомлення, підтримка взаємозв'язку під час комунікації;
- інформаційна, полягає в обміні повідомленнями (інформацією, думками, рішеннями, задумами);
- спонукальна, суть її в стимулюванні активності партнера по спілкуванню, активізація спільної діяльності;
- координаційна, передбачає взаємне орієнтування і узгодження дій для організації спільної діяльності;
- розуміння, виявляється в адекватному сприйманні та розумінні сутності повідомлення, а також партнерами один одного;

- амотивна, реалізується через стимулювання у партнера по спілкуванню потрібних емоційних переживань і станів, у зміні його настрою за допомогою власних переживань.

2.2. Структура і рівні спілкування.

Розглядаючи спілкування як складну систему різноманітних зв'язків між індивідами, Я.Л. Коломінський і М.М. Обозов виділяють наступні його складові: когнітивну (пізнавальну), афективну (емоційну) і конативну (поведінкову) [40]. Компоненти цієї структури виділено на підставі аналізу людини як суб'єкта спілкування. На тому ж рівні розглядається структура спілкування О.О. Бодальовим, який виділяє гностичний, афективний і праксичний компоненти. А.О. Реан пропонує чотирьохелементну модель спілкування: когнітивно-інформаційний, регулятивно-поведінковий, аффективно-емпатійний, соціально-перцептивний компоненти [40]. Г.М. Андреева пропонує характеризувати структуру спілкування через виділення в ньому трьох взаємопов'язаних сторін: комунікативної, інтерактивної та перцептивної [1].

Рівні спілкування (за Б. Ф. Ломовим):

- макрорівень. Спілкування як складна система взаємозв'язків індивіда з іншими людьми і соціальними групами;
- мезорівень. Спілкування як сукупність цілеспрямованих логічно завершених контактів чи ситуацій взаємодії людей у конкретний період свого життя;
- мікрорівень. Спілкування як взаємодія поведінкових актів.

За І.М. Цимбалюк[50] виділяють наступні рівні:

- соціетальний, це спілкування на рівні соціальних інституцій суспільства;
- безпосередній, це спілкування на рівні контактів між людьми, які здійснюються з метою вирішення яких-небудь задач.
- поведінковий, як обмін установками, позиціями, діями.

Багатофункціональність і різна спрямованість спілкування дозволяють виділити наступні його аспекти:

- інформаційно-комунікативний (спілкування розглядається як вид особистісної комунікації, в процесі якої здійснюється обмін інформацією);
- інтерактивний (спілкування аналізується як взаємодія людей в процесі кооперації і співробітництва);
- гносеологічний (людина виступає як суб'єкт і об'єкт соціального пізнання);
- аксіологічний (вивчає спілкування як процес обміну цінностями);
- нормативний (виявляє місце і роль спілкування в процесі нормативного регулювання поведінки людей);
- семіотичний (спілкування виступає як специфічна знакова система, - з одного боку, і як посередник у функціонуванні різних знакових систем - з іншого);
- соціально-практичний (процес спілкування розглядається як обмін результатами діяльності, здібностями, вміннями і навичками).

2. 3. Види і засоби спілкування.

Під час реалізації функцій спілкування виникає багато його видів, які класифікують за різними ознаками.

1. За результативністю спільної взаємодії та досягнутим ефектом:

- необхідне, йдеться про міжособистісні контакти без яких спільна діяльність стає неможливою;
- бажане, передбачає міжособистісні контакти, що сприяють успішному розв'язанню виробничих, виховних завдань;
- нейтральне, коли міжособистісні контакти не заважають, але й не сприяють розв'язанню завдань;
- небажане, міжособистісні контакти, які ускладнюють досягнення завдань спільної взаємодії та супроводжуються деструктивними емоціями.

2. За безпосередністю контактів:

- міжособистісне (безпосередні контакти);

- масове (опосередковані контакти через засоби масової комунікації).

3. За типом зв'язків між учасниками взаємодії:

- монологічне; спілкування передбачає одностороннє спрямування інформації, коли один з учасників взаємодії викладає свої думки, ідеї, почуття, не відчуваючи при цьому необхідності в зворотному зв'язку. Монологічне спілкування передбачає позиційну нерівноправність партнерів. Один партнер – автор впливу, носій цілей і права їх реалізувати, інший як пасивна істота, як об'єкт цілеспрямованого впливу. В даному випадку говорять про суб'єкт-об'єктне спілкування. Виділяють два різновиди монологічного спілкування: імператив і маніпуляція.

Імперативне спілкування – це авторитарна, директивна форма дії на партнера. Її особливість полягає в тому, що кінцева ціль спілкування – тиск на партнера через накази, вимоги та заборони. Маніпулятивне спілкування вирізняється від імперативного тим, що партнер не інформується про справжні цілі спілкування, вони приховані від нього. Маніпулятивне спілкування - це суб'єкт-об'єктний варіант спілкування, мета якого управління особистістю для отримання власної користі.

-діалогічне; спілкування передбачає ставлення до іншої людини як до рівноправного партнера по спілкуванню. Йдеться про взаємини індивідів як активних суб'єктів, коли кожний учасник ставить до свого партнера з порозумінням, враховуючи його потреби та цілі. Діалогічне спілкування, згідно К. Роджерсу, називають гуманістичним спілкуванням.

4. За тривалістю взаємодії розрізняють:

- довготривале спілкування та короткочасне спілкування.

5. За суспільно - економічними або культурно - історичними особливостями:

- міжособистісне, це спілкування, яке утворюється на основі тих відносин, на які соціальні норми і правила здійснюють невиразний, опосередкований вплив. В терміні «міжособистісне» акцентується увага на емоційному характері спілкування. Вступаючи в міжособистісне спілкування, люди

орієнтуються на свої внутрішні цілі і цінності. Відносини до партнера формуються «тут і тепер», в ході безпосереднього контакту, на основі поведінки, яка ним демонструється. Міжособистісне спілкування надає своїм партнерам значну свободу у виборі «режиму» і «змісту» спілкування, у прийнятті рішення про його тривалість.

- рольове, спілкування, що підпорядковується соціальним ролям і нормам. Людина, в даному випадку, не вільна у виборі стратегії своєї поведінки. Це задається їй соціальною позицією, яку вона займає, виконуючи ту чи іншу соціальну роль. В поняттях «соціальна позиція» і «соціальна роль» відбивається вибіркоче ставлення людей один до одного, нормативна спрямованість в процесі спілкування.

В соціальній психології особливим видом спілкування є **ритуальне спілкування**. Ритуальне спілкування - це, по суті, рольове спілкування, де людина підтверджує свої соціальні ролі. Особливістю ритуального спілкування є його безособистісність, тобто формальне сприймання партнерів як носіїв ролі або ритуалу (ритуали привітання, вибачення, привітання, що пов'язані зі святом і т.ін.)

Засоби спілкування.

Людина спілкується за допомогою знакових систем. У своєму спілкуванні вона використовує вербальні (словесні) і невербальні засоби.

Вербальні засоби спілкування – система усного і писемного мовлення. Це спосіб передачі інформації, що передбачає цілеспрямований словесний або письмовий спосіб обміну певними повідомленнями, мовна сторона яких має ієрархічну структуру (від фонем до тексту й інтертексту) й виступає в різних стилістичних різновидах (розмовна й літературна мова, діалекти й соціолекти, різні стилі та жанри).

Невербальні засоби спілкування - це система символів, знаків, які відрізняються від мовних, але які, також, спрямовані на досягнення комунікативної мети. На думку Є.П. Ільїна [19], невербальне спілкування

поєднує в собі комунікативні, поведінкові і семантичні ознаки, які спрямовані на підсилення комунікативного ефекту.

До основних знакових систем невербального спілкування належать:

- оптико-кінетична. Охоплює жести, міміку, пантоміміку, коли джерелом психологічної інформації є руки, обличчя, постава;
- паралінгвістична. Це система вокалізації, тобто якість, діапазон, тональність голосу;
- екстралінгвістична. Йдеться про використання у мові пауз, сміху, інших емоційних моментів;
- візуальне спілкування («контакт очима»);
- проксемика. Передбачає організацію простору і часу спілкування (феномен «лікарняної палати»). Засновник проксемики Е. Холл [1], вважає, що для досягнення комунікативного ефекту потрібно враховувати відстань між співрозмовниками:
 - для інтимного спілкування – 0-45 см.
 - для персонального спілкування – 45-120 см.
 - для соціального спілкування – 120-400 см.
 - для публічного спілкування – 400-750 см.

Правильне трактування невербальної комунікації передбачає врахування таких чинників:

- конгруентність слів та невербальних сигналів. Якщо слова і жести не конгруентні, люди більше довіряють невербальній комунікації, ніж вербальній;
- контекст, у якому функціонують невербальні сигнали. Йдеться про те, що один жест може мати різне тлумачення за різних ситуацій, обставин;
- сукупність невербальних сигналів. Оскільки жести, як і слова, можуть мати кілька значень, висновок слід робити, спираючись не на один невербальний сигнал, а на їх сукупність;
- індивідуальні, психофізіологічні властивості людини (стан здоров'я та його вплив на використання невербальних сигналів);

- соціальний статус людини в суспільстві, а також її соціальні ролі;
- національні та регіональні особливості невербальної комунікації;
- компетентність в інтерпретації невербального повідомлення.

Література основна: 13; 19; 21; 25; 27; 48; 50.

Література додаткова: 8; 11; 23; 44.

Словник базових понять

Вербальні засоби спілкування – це спосіб передачі інформації, що передбачає цілеспрямований словесний або письмовий спосіб обміну повідомленнями.

Зміст спілкування - інформація, яка в міжіндивідуальних контактах передається від однієї особи до інших осіб або груп. Змістом спілкування можуть бути повідомлення про стан внутрішньо, психологічного та соціального середовища.

Мета спілкування – уявна модель кінцевого результату спілкування. Це те, заради чого людина ініціює і підтримує дану форму активності.

Міжособистісне спілкування – процес предметної чи інформативної взаємодії між людьми, в якому формуються міжособистісні відносини, реалізуються цілі та потреби суб'єктів спілкування.

Невербальні засоби спілкування - це система символів, знаків, які відображають комунікативні, поведінкові і семантичні ознаки повідомлення, і спрямовані на підсилення комунікативного ефекту.

Потреба у спілкуванні - це прагнення суб'єктів до об'єктивного пізнання й оцінки дійсності, інших і самих себе.

Продукт спілкування - це предмети духовної та матеріальної культури, які створюються в процесі взаємодії, опосередковані потребою, метою і засобами спілкування.

Спілкування – це увесь спектр зв'язків і взаємодії у процесі духовного і матеріального виробництва, спосіб формування, реалізації та регуляції

соціальних відносин і психологічних особливостей людей, що здійснюється через безпосередні чи опосередковані контакти.

Спільна діяльність – вид групової діяльності, в якій дії учасників підпорядковані загальній меті.

Функції спілкування – роль і значення спілкування в житті людини.

Контрольні питання і завдання:

1. В чому виявляється психологічна сутність спілкування, його відмінність від інших форм активності людини?
2. У якому співвідношенні між собою перебувають категорії «спілкування», «діяльність» і «поведінка»?
3. У чому проявляється соціальна природа спілкування?
4. Визначте предмет, мету та функції спілкування.
5. Охарактеризуйте вербальні та невербальні засоби спілкування.
6. Які види та форми спілкування знаєте?
7. Визначте роль спілкування в житті людини.
8. У чому виявляється розвивальна сутність спілкування?
9. Дайте характеристику міжособистісному спілкуванню.
10. Яке значення для людини має рольове спілкування?

III. Соціально-психологічний аналіз комунікації.

3. 1. Соціально-психологічна природа комунікації.

Комунікація (з лат.- спілкуюсь із кимось) є складовою процесу спілкування, яка в першу чергу, визначає інформаційні аспекти повідомлення. Але психологічна наука розширює визначення комунікації і розглядає її як обмін думками, почуттями, враженнями тощо. Комунікація необхідна передумова функціонування і розвитку всіх соціальних систем, вона забезпечує зв'язок між людьми, робить можливим накопичення і передачу соціального досвіду, розподіл праці і організацію сукупної діяльності. Зміст і форми комунікації відображають суспільні відносини і

визначаються активною природою людської особистості. В людській комунікації відбувається не просто «рух інформації», а активний обмін нею. Отже, специфіка міжособистісної комунікації полягає в тому, що цей процес є інтерсуб'єктивним, в ньому відбувається взаємне інформування та налагодження сумісної діяльності.

Вступаючи в контакти, люди зазвичай переслідують конкретні цілі. До основних цілей комунікації належать (за А.В. Коноваленко):

- забезпечення ефективного обміну інформацією між суб'єктами;
- вдосконалення міжособистісних відносин у процесі обміну інформацією;
- створення інформаційних каналів для обміну інформацією між окремими індивідами;
- регулювання і раціоналізація інформаційних потоків в межах взаємодії;
- формування умінь і навичок успішної соціокультурної діяльності;
- особистісний розвиток;
- обмін діяльністю, інноваційними прийомами, засобами, технологіями;
- обмін емоціями [23].

Специфіка комунікації визначається :

- наявністю спільного комунікативного простору;
- особливостями взаємного інформування;
- налагодженням спільної діяльності;
- виробленням спільного смислу
- рівнем взаєморозуміння (непорозуміння);
- наявністю чи відсутністю комунікативних бар'єрів;
- значущістю інформації, що повідомляється;
- потребою в афіліації;
- активізацією механізму фасцинації.

Афіліація - це потреба людини бути приєднаною до спільноти, бажання мати товариство з іншими.

В ході спілкування не завжди досягається комунікативний ефект. Однією з найбільш розповсюджених причин тут є виникнення комунікативних бар'єрів.

Комунікативні бар'єри – психологічні перешкоди, що виникають на шляху передачі та отримання інформації.

Види комунікативних бар'єрів:

- смислові (розходження смислів, ігнорування поглядів та думок, різний рівень знань);
- логічні (неадекватне розуміння, різний вид мислення, домінування певних мисленевих операцій);
- фонетичний (різна мова, діалекти);
- семантичний (соціальні, культурні, психологічні, професійні та ін. відмінності між комунікатором та реципієнтом).

Фасцинація – спеціально організований вербальний вплив на іншого, спрямований на підвищення якості сприймання через стимуляцію емоційних станів та поведінки іншого.

3.2 Моделі та етапи комунікативного процесу

Згідно Г. Лассуелу, комунікативний процес має наступну модель [48]:

1. Хто передає (комунікатор).
2. Що передається (повідомлення, текст).
3. Канал передачі інформації (вербальний-невербальний).
4. Кому передається (реципієнт, аудиторія).
5. Результат (продуктивність комунікації, ефект впливу).

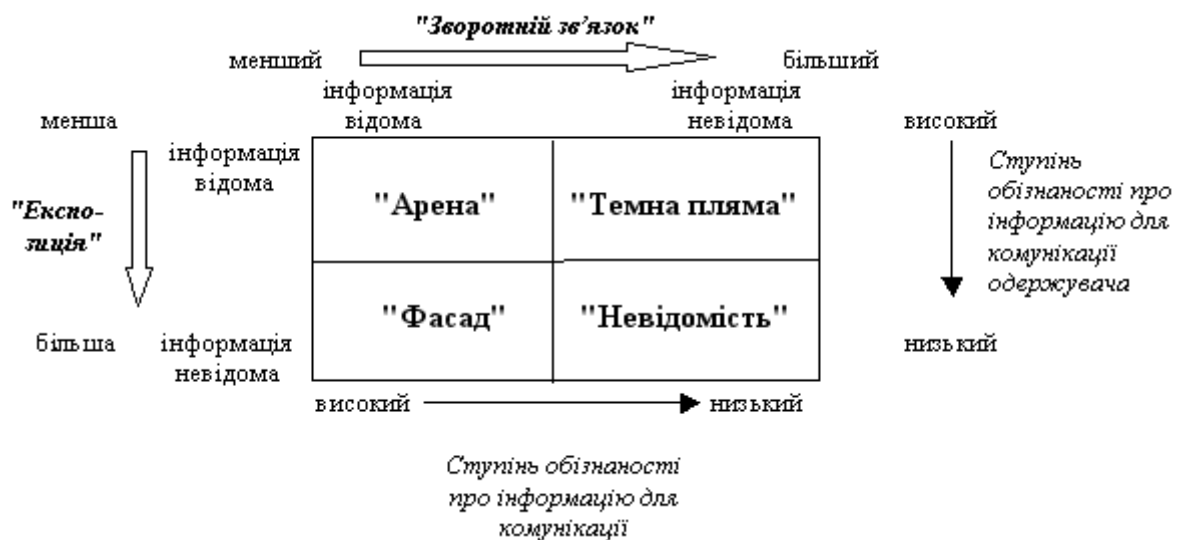
На думку М.С. Кагана комунікативна модель складається з наступних компонентів [21]:

1. комунікатор – особа, яка генерує інформацію, що призначена для передачі;
2. реципієнт – особа, для якої призначена інформація, що передається;

3. наявність повідомлення, тобто закодованої за допомогою будь-яких символів інформації, призначеної для передачі;
4. наявність каналу комунікації, тобто засобу, за допомогою якого передається інформація;
5. наявність зворотного зв'язку, тобто процесу передачі повідомлення у зворотному напрямку: від одержувача до відправника. Таке повідомлення містить інформацію про ступінь сприйняття й зрозумілості отриманого повідомлення.

Комунікативна модель Джохарі [11]

Комунікація, за автором, вибудовується в залежності від ступеня обізнаності (рівня знань) партнерів спілкування. Різні комбінації обізнаності/необізнаності комунікатора та реципієнта наведені у матриці, що носить назву «вікно Джохарі». В матриці «Вікно Джохарі» ідентифіковані чотири поля, в кожному з яких формується відповідний стиль міжособових комунікацій.



1. «Арена» (відкрита зона) - взаємообізнаність.
2. «Фасад» (секретна зона) –обізнаність комунікатора.
3. «Темна пляма» (сліпа зона) - обізнаність реципієнта.
4. «Невідомість» - взаємна необізнаність.

Етапи реалізації комунікативного процесу

1. Етап формування концепції обміну інформацією, формулювання змісту повідомлення. Комунікатор вирішує, яку саме інформацію він бажає зробити предметом комунікації. При цьому комунікатор має:

- а) знати мету комунікації (чого він намагається досягти);
- б) усвідомлювати відповідність концепції комунікації конкретній ситуації (доречність обміну інформацією з іншою особою).

2. Кодування – процес перетворення задуму комунікації у повідомлення за допомогою слів, інтонацій голосу, жестів, виразу обличчя тощо. Повідомлення є реальним продуктом процесу кодування інформації, результативність якого залежить від:

- здібностей комунікатора кодувати інформацію для обміну;
- ставлення комунікатора до інформації, яка кодується;
- рівня обізнаності відправника про інформацію, що кодується;
- соціокультурного середовища, в якому знаходиться комунікатор і реципієнт.

На цьому ж етапі вибирається канал комунікації - засіб, за допомогою якого передається інформація. На вибір каналу комунікації впливають такі фактори:

- тип символів для кодування інформації;
- характер повідомлення;
- вагомість і привабливість каналу для одержувача;
- конкретні переваги (недоліки) того чи іншого типу каналу.

3. Передача повідомлення по каналу. Це доставка повідомлення від комунікатора до реципієнта вербальним чи невербальним шляхом.

4. Декодування означає переклад отриманого повідомлення у форму, зрозумілу для одержувача. Коли символи, обрані комунікатором, мають одне і те саме значення для реципієнта, коли відсутні бар'єри, останній зрозуміє, що мав на увазі комунікатор.

5. Зворотній зв'язок – процес, в якому відправник і одержувач міняються місцями (одержувач повідомляє відправника про те, як він зрозумів зміст повідомлення). При цьому одержувач:

- кодує інформацію про сприйняття повідомлення;
- обирає відповідний канал комунікації;
- передає це повідомлення відправнику.

Комунікатор, у свою чергу, декодує це повідомлення, порівнює інформацію реципієнта із власною концепцією комунікації і визначає ступінь їх взаєморозуміння. Безумовно, наявність зворотного зв'язку збільшує тривалість комунікації, ускладнює процес, але підвищує його ефективність, забезпечуючи впевненість у правильності інтерпретації концепції комунікації.

3.3.Види комунікації.

1. Залежно від спрямованості інформації комунікативний процес поділяється на:

- аксіальний (комунікація спрямована на окремого реципієнта особу чи групу);
- ретиальний (комунікація, адресатами якої є багато реципієнтів, масова комунікація).

2. За змістом комунікація поділяється на:

- спонукальну (активізація поведінки чи її обмеження, заборона (інтердикція));
- констатуючу (повідомлення).

3. За формою передачі інформації комунікація буває:

- безпосередньо міжособистісною (контакти, розмови);
- масово організованою (публічне розповсюдження інформації, що має освітньо-виховний, політичний чи ідеологічний характер);
- масово стихійною (чутки, плітки про не підтвержені події).

4. За критерієм засобу передавання інформації:

- Вербальна – мовне спілкування, через говоріння та слухання. Говоріння – втілення в систему знаків певного смислу, кодування інформації, побудова висловлювань. Слухання – сприймання, декодування інформації, яке поділяється на: рефлексивне слухання – регулярне використання зворотного зв'язку з метою більш ефективного розуміння інформації; критичне слухання – аналіз повідомлення та його розуміння; емпатійне слухання – сприймання та розуміння емоцій і почуттів партнера.

-Невербальна – повідомлення через систему жестів, міміку, пози, організацію простору тощо.

В психологічній літературі підкреслюється роль **комунікативної компетентності** у ефективності спілкування.

Комунікативна компетентність визначається як відповідне прагматичне використання соціальних знань і навичок в спілкуванні. Характеристиками комунікативної компетентності є: відповідність поведінки контексту відношень, в якій вона виявляється; адекватність змісту повідомлення комунікативній ситуації.

Комунікативна компетентність, на думку М.С. Кагана [21], може бути визначеною в двох аспектах: як орієнтованість особистості в різних ситуаціях спілкування, що базується на знаннях і чуттєвому досвіді, і як здатність ефективно взаємодіяти з оточуючими людьми завдяки розумінню себе та інших в умовах постійної зміни соціальних ситуацій. Комунікативну компетентність не можна вважати константною особистісною характеристикою і уявляти її як замкнений індивідуальний досвід. Комунікативна компетентність змінюється в залежності від засвоєння особистістю культури суспільства, а також від розвитку і зміни самого суспільства.

Література основна: 11; 13; 19; 23; 48.

Література додаткова: 21; 27; 35; 43; 50.

Словник базових понять

Аксіальність-спрямованість передачі інформації на окремого одержувача (особу, групу).

Афіліація - це потреба людини бути приєднаною до спільноти, бажання мати товариство з іншими.

Комунікативна компетентність- здатність особистості застосувати у конкретному спілкуванні знання мови, навички взаємодії з іншими, уміння вирішувати комунікативні завдання.

Комунікативна функція - це різні форми та засоби обміну і передавання інформації, завдяки яким стає можливим збагачення досвіду, нагромадження знань, опанування діяльності, узгодження дій та взаєморозуміння між людьми.

Комунікація - складова процесу спілкування, яка в першу чергу, визначає інформаційні аспекти повідомлення (обмін інформацією).

Комунікатор - суб'єкт передачі інформації.

Комунікативні бар'єри – психологічні перешкоди, що виникають на шляху передачі та отримання інформації.

Ретивальність – передача інформації багатьом реципієнтам (масова комунікація, ЗМІ).

Реципієнт - суб'єкт отримання інформації.

Фасцинація – спеціально організований вербальний вплив на іншого, спрямований на підвищення якості сприймання через стимуляцію емоційних станів та поведінки іншого.

Контрольні питання і завдання:

1. В чому виявляється комунікативна сутність спілкування?
2. Які соціально-психологічні механізми комунікації ви знаєте?
3. Охарактеризуйте психологічні моделі комунікації.
4. Визначте структуру, рівні та види комунікації.
5. Зазначте про соціально-психологічні умови ефективної комунікації.

6. Що таке комунікативні бар'єри? Які комунікативні бар'єри знаєте?
7. Що таке комунікативна компетентність? Від чого залежить рівень її розвитку?
8. В чому полягають особливості діалогічного спілкування? Розкрийте його творчу функцію.
9. В чому полягають особливості невербальної комунікації?.

IV. Інтерактивний аспект спілкування

4.1 Загальна характеристика інтеракції. Поняття про соціальну взаємодію.

Інтеракція як і комунікація є структурним елементом людського спілкування. Але, якщо комунікація розглядається як обмін думками, враженнями емоціями та почуттями, то інтеракція характеризується як обмін діями під впливом змісту комунікації (взаємодія). Інтеракція представлена різноманітними соціальними стосунками та відносинами, що виникають в ході спілкування. Під час взаємодії відбувається обмін діями, планування спільної діяльності, координація поведінки для досягнення мети, виникають спільні інтереси, розподіл функцій тощо.

В сучасній психології взаємодію розглядають в двох аспектах. Перший – це аналіз взаємодії як контакту двох або більше осіб, що має своїм результатом взаємні зміни поведінки, діяльності, стосунків, установок. Можна виділити різні види контактів: просторові, контакти обміну, контакти зацікавленості тощо. Другий аспект - це аналіз взаємодії як взаємно зумовлених індивідуальних дій, що використовуються для визначення способу реалізації спільної діяльності, мета якої зумовлює взаємне узгодження індивідуальних дій, розподіл і кооперацію функцій.

Взаємодія (соціальна дія за М. Вебером) - це дії індивідів, які актуалізуються під впливом інформації і які спрямовані одна на одну. На

думку М.Вебера, в процесі взаємодії виникає соціальний зв'язок, як взаємозалежність індивідів, який включає: предмет зв'язку (з приводу чого здійснюється взаємодія); суб'єктів зв'язку; механізми регуляції зв'язку (соціальні норми, експектації, тиск, фасилітація тощо) [50]. Рушійними силами взаємодії виступають розбіжності між тим, чого потребує людина й тим, що вона має. Взаємодія має дві необхідні ознаки: по-перше, вона повинна мати суб'єктивну мотивацію індивіда чи групи, бути усвідомленою; по-друге, орієнтованою на минулу, нинішню чи очікувану в майбутньому поведінку інших людей.

Види соціальних дій:

- за ступенем внеску у відтворення й розвиток суспільних відносин - репродуктивні, креативні, деструктивні;
- залежно від проблем, що розв'язуються - політичні, економічні, екологічні та ін.;
- за кількістю суб'єктів що діють - масові, колективні, індивідуальні;
- за способом здійснення - реформаторські, революційні;
- за предметом психічної діяльності -афективні, раціональні;
- за типом - інструментальні, комунікативні;
- за ступенем мотивації - глибоко вмотивовані, свідомо сплановані, спонтанні [13].

Будь-яка інтеракція починається з виникнення в індивіда потреби, яка надає йому певну спрямованість: це можуть бути, наприклад, фізичні потреби (в їжі, сні та ін.), потреби в безпеці, спілкуванні, досягненні певного статусу, самоствердженні та ін. Потреба співвідноситься індивідом з об'єктами (суб'єктами) зовнішнього середовища, актуалізуючи визначені мотиви. Соціальний об'єкт у з'єднанні з мотивом, що актуалізується викликає інтерес. Поступовий розвиток інтересу приводить до появи у індивіда цілі щодо конкретних соціальних об'єктів. Момент появи цілі означає усвідомлення індивідом ситуації і можливість подальшого розвитку суб'єктивної

активності, яка далі приводить до формування мотиваційної установки, яка означає потенційну готовність до здійснення взаємодії.

Типи соціальних дій [21]:

- цілераціональні, що орієнтовані на очікування певної поведінки інших людей і стану об'єктів зовнішнього світу, побудовані на свідомому виборі засобів досягнення усвідомлених цілей. Вони характеризуються досконалим розумінням, чого саме хоче людина, якими засобами буде цього досягати, які можуть бути наслідки;
- ціннісно-раціональні, що пов'язані з вірою в етичну, естетичну, релігійну чи якусь іншу самодостатню цінність (гідності, добра, обов'язку, честі) людини;
- традиційні, що базуються на звичках людей, відбуваються за давно засвоєним взірцем;
- афективні, що ґрунтуються на емоціях, є реакцією на несподівані, незвичні подразники, виступають як емоційна розрядка..

В розумінні питання про структуру взаємодії Р. Бейлз [25] пропонує наступну схему.

Таблиця 4.1

Схема інтеракції Р. Бейлза

Зона взаємодії	Інтерактивні дії
Зона постановки проблеми	Прохання про інформацію, вказівки, висловлювання думки
Зона розв'язання проблеми	Пропозиція, думка, наказ
Зона позитивних емоцій	Солідарність, співпраця, кооперація.
Зона негативних емоцій	Напруга, незгода, конфлікт

4.2. Види і типи соціальної взаємодії.

Види соціальної взаємодії класифікують:

- за кількістю суб'єктів взаємодії: між двома людьми, між індивідом і групою, між групами;

- за характером взаємовідносин суб'єктів взаємодії: односторонні та двосторонні, солідарні (узгоджені) та антагоністичні (ворожі);
- за терміном: короткочасні й довготривалі;
- за наявністю (відсутністю) організованості: організовані та неорганізовані;
- за свідомістю взаємодії: усвідомлені та неусвідомлені;

Традиційно види взаємодії поділяють на :

1. Кооперацію - це взаємодія індивідів чи груп, об'єднаних вирішенням спільних завдань. Кооперація виникає тоді, коли мотиви спільної діяльності переважають над індивідуальними потребами.
2. Конкуренцію - це нормативно регульований соціальний процес, в якому індивіди чи групи прямують до однієї мети, але різними засобами. Конкуренція – це боротьба за визнання особистих та групових досягнень і якостей.
3. Конфлікт (від лат. conflictus - зіткнення) - це будь-які види боротьби між спільнотами чи індивідами з метою досягнення або утримання певних об'єктивних цінностей. Основою розвитку конфлікту є зіткнення протилежних інтересів, цілей поглядів, ідеологій між індивідами, соціальними групами, намагання задовольнити власні інтереси за рахунок інтересів інших.

В результаті взаємодії між суб'єктами спілкування виникають міжособистісні стосунки.

4.3. Поняття про міжособистісні стосунки

Міжособистісні стосунки - це порівняно тривалі, особистісно значущі контакти з іншою людиною, які емоційно переживаються, здебільшого усвідомлюються і мають певну динаміку розгортання (поглиблення, зближення або віддалення, поліпшення або погіршення тощо). Міжособистісні стосунки характеризуються: тривалістю, особистісною значущістю, усвідомленістю, динамікою, емоційною задоволеністю, детермінованістю тощо. Головним регулятором

міжособистісних стосунків виступає показник емоційного задоволення-незадоволення ними. Практичним аспектом стосунків між людьми є їх привабливість для кожного, виникнення симпатії чи антипатії.

На думку М.М. Обозова, міжособистісні стосунки спираються на кілька критеріїв: **глибину стосунків, вибірковість щодо партнерів, функції стосунків** [27] .

Головним критерієм розрізнення глибини міжособистісних стосунків є рівень включення особистості в ці стосунки. У структурі стосунків виділяють такі рівні: **загально-видові, соціокультурні, психологічні, індивідуальні**. Найбільше включення індивідуальних характеристик особистості відбувається у дружніх, подружніх стосунках (індивідуальних та психологічних). Стосунки знайомства, приятелювання обмежуються включенням у взаємодію переважно видових та соціокультурних особливостей особистості.

Другий критерій - **вибірковість щодо партнерів** - можна визначити як кількість ознак, що мають значення для встановлення та відтворення стосунків. Найбільшу вибірковість виявляють стосунки дружби, подружні, кохання, найменшу - знайомства. Середня кількість осіб, уведених у стосунки знайомства особистості, 150-500, приятелювання – 70-150, стосунки дружби охоплюють 2-3 особи.

Функції стосунків виявляються в розрізненні їх змісту, психологічного смислу для партнерів. Додатковими критеріями розрізнення міжособистісних стосунків є дистанція між партнерами, тривалість та кількість контактів, норми стосунків, вимоги до умов контакту. З поглибленням стосунків скорочується дистанція, збільшується частота контактів.

Класифікація видів міжособистісних стосунків (за М.М. Обозовим): знайомства, приятелювання, товариські, дружні, любовні, подружні, родинні, деструктивні.

Види міжособистісних стосунків:

1. Формальні чи офіційні. Ці відносини виникають на посадових засадах і регулюються наказами, постановами чи статутами. У такий вид відносин люди змушені вступати за посадою, незалежно від особистих уподобань і симпатій.

2. Неформальні або неофіційні. Цей вид не має жодних обмежень і ґрунтується виключно на симпатіях і антипатіях людей.

3. Ділові. Цей вид відносин виникає в результаті спільної роботи одного колективу або організації. Ділові стосунки суворо спрямовані на результат, головною їх мотивацією виступає не сам процес спілкування, а кінцева мета діяльності.

4. Особисті стосунки –це стосунки, що ґрунтуються лише на почуттях і носять виключно суб'єктивний характер. Особисті відносини поділяються на:

-інтимні або любовні; дружні стосунки; товариство; знайомство.

5. Раціональні. Ґрунтуються на розрахунку і будуються, виходячи з передбачуваної вигоди чи користі.

6. Емоційні. На відміну від попереднього виду, ґрунтуються виключно на емоційних перевагах.

7. Субординаційні. Відносини керівників і підлеглих в умовах організації спільної діяльності.

8. Паритетні. Такі відносини, навпаки, означають повну рівноправність.

Форми поведінки особистості у міжособистісних стосунках:.

1. конструктивна, що засвоєна на дружбі, любові, симпатії чи повазі до іншого. Ця форма стосунків виникає на базі атракції, як взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного.

Соціальна атракція – це виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини.

2 деструктивна, яка відбувається у формі маніпулятивного, погрозливого чи авторитарного спілкування. До феноменів, що підсилюють цю форму взаємодії належать агресія, упередження, маніпуляції, егоїзм.

4.4. Основні наукові погляди на взаємодію та її структуру.

Соціальна психологія завжди намагалася дослідити широкий спектр особливостей взаємодії між людьми, висловлюючи при цьому різноманітні точки зору, що викристалізовувалися у відповідних концепціях. Однією з найвідоміших була **теорія соціальної дії** (М. Вебер, Т. Парсонс та ін.), яка в різних варіантах описувала індивідуальний акт взаємодії та його структуру. Автори вважали, що взаємодія – це обмін діями на основі мотиваційної та ціннісно-сислової складової спілкування [48]. Мотиваційна складова дії спрямована на бажання і плани індивіда, а значить, на задоволення або незадоволення його потреб. Ціннісна орієнтація належить до тих аспектів спрямованості особистості, що пов'язують її з дотриманням певних норм і стандартів. Норма забезпечує досягнення мети індивіда, який, орієнтуючись на неї, оцінює вчинки та очікування іншого індивіда. Серед основних складових дії науковці виділяють: суб'єктів, їх потреби, мотиви та мету; методи, засоби та умови дії; результат дії.

Німецький філософ і соціолог Ю. Хабермас [50] створив власну теорію соціальної дії, виділивши чотири типи таких дій: стратегічний (учасники стратегічної дії ставляться до інших осіб як до каталізаторів або інгібіторів досягнення мети); нормативний (метою якого є підпорядкування своєї поведінки цінностям і нормам); драматургічний (поліваріативність самопрезентації); комунікативний (угода між учасниками для досягнення конкретних результатів). Кожна дія є комплексною системою референцій, складається з об'єктивних фактів, соціальних норм та особистого досвіду.

Модель діадичної взаємодії (Дж. Тібо, Г. Келлі). Основні положення моделі: міжособистісні взаємини є обміном поведінковими реакціями в межах ситуацій; взаємодія є більш ефективною, якщо кожна сторона має з

неї певну користь; взаємодія продовжуватиметься, якщо винагорода чи користь перевищує витрати [8].

Концепції символічного інтеракціонізму (Дж. Мід)

Головна ідея концепції символічного інтеракціонізму полягає в переконанні, що природа людини і упорядкованість суспільного життя є продуктом соціальної комунікації, повсякденної взаємодії людей, постійного взаємного пристосування. Соціальну взаємодію (інтеракцію) при цьому розглядають як таку, що відбувається не безпосередньо (за схемою стимул-реакція), а опосередковується певними символічними засобами, яким кожен учасник взаємодії надає відповідного значення. Символічними посередниками взаємодії здебільшого є слова, але виконувати цю функцію можуть будь-які предмети або дії (наприклад, вираз обличчя, жест тощо). Найпростішим прикладом може бути мовне спілкування: на очікувану реакцію можна сподіватися лише в тому разі, якщо співрозмовники надають своїм словам однакове значення [11].

Теорія соціального обміну (Дж.Хоманс)

Автор розглядав соціальну взаємодію як складну систему обмінів, зумовлених балансом винагород і затрат. Стверджуючи, що суб'єкти взаємодіють на підставі свого колишнього досвіду, виділяє чотири принципи взаємодії: 1) чим вище винагороджується певний тип поведінки, тим частіше він повторюватиметься; 2) якщо винагорода залежить від якихось умов, людина намагається відтворити їх; 3) якщо винагорода велика, людина здатна витратити більше зусиль для її отримання; 4) коли потреби людини близькі до насичення, вона докладатиме менше зусиль для їх задоволення. За цими критеріями, на думку Дж. Хоманса, можна аналізувати навіть складні види взаємодії: відносини влади, переговорний процес, лідерство тощо [23].

Концепція взаємодії як організації спільної діяльності (Г.М. Андреева). Інтерактивний аспект спілкування полягає в обміні не тільки знаннями, ідеями, а й діям які допомагають партнерам здійснювати спільну

діяльність. Взаємодія фіксує організацію спільних дій, що виникають з приводу комунікації [1].

4.5. Поняття та характеристика міжособистісного впливу в умовах інтеракції.

В міжособистісній взаємодії вплив однієї людини на іншу є невід'ємним атрибутом. Процес міжособистісного впливу залежить від індивідуальних, психологічних та соціальних можливостей тих хто впливає і тих, на кого впливають.

Міжособистісний вплив – процес і результат зміни одним індивідом поведінки, установок, уявлень та оцінок іншого індивіда [48].

Вплив може бути прямим (спрямованим на іншого) та опосередкованим, коли вплив здійснюється у результаті дії зараження.

Основними стратегіями впливу являються [21]:

- імперативна, виходить з розуміння психіки як об'єкту впливу зовнішніх умов;
- маніпулятивна, виходить з розуміння психіки як феномену активного і вибіркового відображення зовнішніх впливів;
- розвивальна, виходить з розуміння психіки як результату суб'єкт-суб'єктної та суб'єкт - об'єктної взаємодії.

Маніпуляція - вид психологічного впливу, який використовується для прихованого використання іншого з власною метою. Це завуальоване управління людьми та їх поведінкою за для отримання користі або винагороди. Інструментами маніпулювання можуть виступати ідеї, прийоми, форми, способи, методи, використання яких дає змогу впливати на свідомість людини для досягнення конкретного результату. Серед прийомів маніпулювання можна зазначити про: сарказм, викривлення та приховування фактів, надумане почуття провини чи образи, мовчання, самовихваляння, розігруваний протест, демонстрація нерозуміння, провокація, підозри, натяки, навішування ярликів тощо.

Основними тактиками впливу є: система аргументації, вербальні та невербальні засоби.

Видами міжособистісного впливу виступають:

- психологічний вплив – психологічні засоби, що спрямовані на зміни думок, почуттів, емоцій іншого;
- особистісний вплив – засоби, що спрямовані на зміни поведінки, характеру, мотивів іншого;
- функціонально – рольовий вплив – зміни рольових позицій іншого.

До механізмів міжособистісного впливу належать:

- переконання – свідомий вплив на іншого через звернення до його критичного судження. Відбувається в умовах дискусії, сприяє зародженню нових думок, уявлень та почуттів;
- зараження - вплив на іншого не через його інтелект, а через емоційну сферу. Під час емоційного зараження передається емоційний стан від однієї особи до іншої на несвідомому рівні. За таких умов сфера свідомості звужується, зникає критичність до подій., індивід захоплюється настроями та емоціями іншого;
- навіювання – вплив на іншого, пов'язаний з істотним зниженням його критичності до інформації. Воно може бути одним із небезпечних інструментів маніпуляції, оскільки мінімізує бажання перевірити інформацію (майже повна довіра). Навіювання спрямоване не на логіку суб'єкта, а на його готовність сприймати розпорядження чи накази, діяти відповідним чином. Буває навмисним та ненавмисним;
- наслідування - найбільш розповсюджений процес орієнтації на певний приклад та його відтворення на рівні власної поведінки. Це універсальний спосіб засвоєння чужого досвіду, здатність мимовільно відтворювати думки, дії і поведінку іншого;
- соціальна фасилітація – це процес впливу одних людей на діяльність інших людей, в результаті чого діяльність останніх стає більш ефективною.

Протилежним явищем є соціальна інгібіція - процес, при якому одна людина негативно впливає на діяльність іншої людини, знижуючи її ефективність.

Література основна: 13; 19; 21; 25; 27; 48; 50.

Література додаткова: 8; 11; 23; 44.

Словник базових понять

Взаємодія - це дії індивідів, які актуалізуються під впливом інформації і які спрямовані досягнення цілей спільної діяльності.

Інтерація – система спільних дій і соціальних стосунків, що виникають під впливом комунікації.

Конкуренція - це нормативно регульований соціальний процес, в якому індивіди чи групи прямують до однієї мети, але різними засобами. Конкуренція – це боротьба за визнання особистих та групових досягнень і якостей.

Кооперація - це взаємодія індивідів чи груп, об'єднаних вирішенням спільних завдань. Кооперація виникає тоді, коли мотиви спільної діяльності переважають над індивідуальними потребами.

Маніпуляція - вид психологічного впливу, який використовується для прихованого використання іншого з власною метою.

Міжособистісний вплив – процес і результат зміни одним індивідом поведінки, установок, уявлень та оцінок іншого індивіда.

Міжособистісні стосунки - це порівняно тривалі, особистісно значущі контакти з іншою людиною, які емоційно переживаються, здебільшого усвідомлюються і мають певну динаміку розгортання (поглиблення, зближення або віддалення, поліпшення або погіршення тощо).

Особисті стосунки –це стосунки, що ґрунтуються лише на почуттях і носять виключно суб'єктивний характер.

Соціальна атракція – це виникнення при сприйманні індивіда індивідом взаємної привабливості, розуміння і прийняття один одного, коли не тільки узгоджуються дії, а й встановлюються позитивні взаємини.

Соціальна фасилітація – це процес впливу одних людей на діяльність інших людей, в результаті чого діяльність останніх стає більш ефективною.

Контрольні питання і завдання:

1. В чому полягає психологічна сутність інтеракції?
2. Поняття про соціальну взаємодію і міжособистісний вплив.
3. Охарактеризуйте психологічні теорії інтеракції
4. Які види, форми та механізми інтеракції знаєте?
5. Що таке міжособистісні стосунки? В чому їх психологічна сутність? Які види і типи стосунків знаєте?
6. Що собою представляють стратегії, такти та механізми міжособистісного впливу.
7. Визначте умови оптимізації взаємодії в структурі спілкування
8. В чому виявляється психологічна сутність маніпуляції? Визначте доцільність її використання в певних умовах.
9. В чому полягає основна ідея транзактного аналізу Е. Берна?

V. Психологія соціальної перцепції.

5.1. Поняття та рівні соціальної перцепції

Соціальна перцепція є структурним компонентом спілкування особистості. Вона розуміється як цілісне сприймання та розуміння суб'єктом різноманітних соціально – психологічних явищ.

Соціальна перцепція - це процес соціального пізнання, що полягає в сприйманні і розумінні людиною себе як особистості, інших людей, соціальних подій і соціальної реальності загалом [10].

Вперше цей термін був запроваджений в американській психології Дж. Брунером в 1947р. для визначення так званого «нового погляду» на сприйняття. Перцепція в загальнопсихологічному розумінні це елемент цілісного процесу пізнання і суб'єктивного осмислення світу. Поняття

«соціальна перцепція» відображає складний процес пізнання і розуміння людьми один одного та вирізняється від сприйняття матеріальних предметів. Якщо по відношенню до сприйняття предмету конгруентними є поняття: цілісність, структурність, фігура і фон тощо, то по відношенню до соціальної перцепції – смислові, емоційні та оцінювальні особливості суб'єктів і об'єктів сприйняття, механізми перцепції, закономірності формування вражень тощо.

В загальному розумінні соціальна перцепція це багатофункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками та прогнозування на цій основі її вчинків. Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристику суб'єкта і об'єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу міжособистісної перцепції, а також ефектів, що супроводжують цей процес. У об'єкта сприйняття доступними для спостереження є лише зовнішні ознаки, серед яких найбільш інформативні - зовнішній вигляд (фізичні дані, одяг) і поведінкові реакції. Сприймаючи ці ознаки, спостерігач (суб'єкт сприйняття) оцінює їх і робить деякі висновки (іноді неусвідомлено) про внутрішні психологічні властивості партнера. На цій основі формується певне емоційне ставлення до партнера, моделюється власна стратегія поведінки.

Процес соціальної перцепції М.Р. Бітянова представила у наступних етапах [9] :

- 1.Сприйняття зовнішнього вигляду і поведінки об'єкта спостереження.
2. Оцінка зовнішнього вигляду і поведінки об'єкта спостереження.
- 3.Створення уявлень про психологічні особливості і стан об'єкта спостереження
4. Оцінка зазначених уявлень.
5. Створення уявлень про причини і наслідки поведінки.
6. Оцінка зазначених уявлень.
7. Цілісний образ іншого, емоційні і когнітивні його складові.

8. Створення стратегії власної поведінки.

Результатом соціальної перцепції є образ іншої людини або ситуації, які стають психологічним регулятором взаємодії.

Рівні соціальної перцепції.

Процес сприйняття та розуміння іншого відбувається на двох рівнях:

1. усвідомлення цілей, мотивів, установок іншої людини;
2. прийняття цілей, мотивів, установок іншої людини як своїх.

Йдеться про рівень взаєморозуміння, який вимагає від кожного із партнерів враховувати не тільки власні потреби, а й відповідні запити іншого. Отримані враження відіграють відчутну регулятивну роль у процесі спілкування, оскільки пізнання іншого забезпечує і пізнання себе, а повнота і точність сприйняття та розуміння іншої людини зумовлюють успіх у взаємодії з нею.

Соціальна перцепція відбувається як емоційно - раціональним так і абстрактно - логічним шляхом, завдяки використанню перцептивних механізмів ідентифікації, емпатії, егоцентризму, рефлексії, стереотипізації, атракції, каузальної атрибуції, ефектів соціальної перцепції тощо.

5.2. Формування першого враження про людину

Найбільш розробленою галуззю соціальної перцепції є дослідження, пов'язані з формуванням першого враження про людину. Якщо в процесі тривалого спілкування відносини між людьми стають індивідуальними, які важко якось схематизувати, то на перших етапах спілкування значну роль відіграють різні узагальнені схеми, стереотипи сприйняття вчинків і почуттів іншої людини. В цій ситуації об'єкт сприймається як носій певної ролі, це, так би мовити, ситуація рольової взаємодії. В даному випадку, як правило, ставиться задача наділення об'єкта певними ознаками, на основі яких може бути побудовано первинний контакт. Ця ситуація визначається як монологічна, об'єктна, бо інша людина сприймається крізь призму соціально сформованих рольових і міжгрупових узагальнень.

Перше враження є складним психологічним феноменом, в якому поєднуються чуттєвий, логічний та емоційний компоненти. Йому притаманні емоційне ставлення та більш чи менш усвідомлювані й узагальнені оцінні судження. Перше враження є поліфакторним утворенням. Залежить воно від тривалості і досвіду спілкування партнерів; зовнішнього вигляду, поведінки людини, за якою спостерігають; ситуації, в якій відбувається її пізнання; особистісних якостей того, хто спостерігає, та ін.

Дослідження, що допомагають зрозуміти, як саме складається перше враження, проведені російським вченим О. О. Бодальовим, показали, що воно формується протягом перших 2-3 хвилин і потім підсвідомо впливає на людину, тому що володіє певною стійкістю. О. О. Бодальов виділяє чотири компоненти, які впливають на формування першого враження про людину[10]:

- 1) характеристика зовнішнього вигляду людини;
- 2) експресія людини (пережиті або трансльовані емоційні стани);
- 3) поведінка;
- 4) передбачувані якості особистості.

Фактори першого враження (Р. В. Бороздіна) :

- перевага - коли співрозмовник переважає за різними параметрами (красивіший, розумніший, авторитетніший і т.д);
- привабливість - ззовне приваблива людина оцінюється набагато вище і за іншими параметрами;
- ставлення до спостерігача - людей, які добре до нас ставляться або розділяють якісь важливі для нас ідеї, ми оцінюємо позитивно і за іншими показниками.
- презентація відносин - вміння показати партнеру своє гарне ставлення до нього;
- презентація проблеми - вміння привернути увагу співрозмовника до важливих для нього проблем [11].

5.3. Перцептивні механізми.

Процес соціальної перцепції реалізується завдяки системі різноманітних механізмів, що сприяють цілісному сприйманню партнера, повному і адекватному його розумінню. Основними механізмами соціальної перцепції виступають: ідентифікація, емпатія, каузальна атрибуція, егоцентризм, стереотипи і т.д.

Ідентифікація – ототожнення, уподібнення себе з іншими. Основою ідентифікації є емоційний зв'язок, засвоєння цінностей, ролей, моральних якостей іншого. Ідентифікація є способом розуміння іншого через усвідомлене чи неусвідомлене ототожнення його з собою. Вона може бути повною (ототожнення себе з іншим загалом) або частковою (уподібнення за однією ознакою). Наслідком ідентифікації є інтроєкція - виокремлення, перенесення, запозичення, «вбирання» в себе певних рис об'єкту, та проекція – приписування іншому своїх думок та почуттів.

Емпатія (співпереживання, співчуття) – психічний процес, що дає змогу зрозуміти переживання іншого, реалізується як емоційний відгук на проблеми партнера. Емпатія є однією з основних соціальних навичок, що набувається в процесі соціалізації і передбачає здатність приймати соціальні ролі й установки, уявляти в себе в позиції іншої людини. Виявляючи до когось емпатію, людина бере до уваги лінію поведінки іншого, а власну вибудовує відповідно до проблем свого співрозмовника.

Види емпатії:

- 1.емоційна – проекція і наслідування емоційних та афективних реакцій іншої людини;
- 2.когнітивна - проекція і наслідування інтелектуальних процесів іншої людини;
- 3.предикативна - здатність прогнозувати афективні реакції іншого;
- 4.естетична - чуттєве розуміння об'єкта, джерело естетичного задоволення.

Егоцентризм - зосередженість індивіда на власних інтересах і переживаннях, що перешкоджає розумінню іншого. Як механізм соціальної перцепції, він полягає у нездатності побачити, зрозуміти та оцінити будь-який соціальний об'єкт. Виділяють наступні **види егоцентризму**:

- пізнавальний - нездатність чи небажання розуміти думки, враження іншого;
- моральний - нездатність чи небажання розуміти моральні вчинки, поведінку іншого;
- комунікативний – неповага до висловлювань іншого.

Рефлексія – усвідомлення індивідом того, як його сприймають і оцінюють інші. Це вид пізнання, в процесі якого суб'єкт стає об'єктом самоспостереження, аналізує власну діяльність та поведінку. Рефлексія передбачає не тільки знання про себе та свою діяльність, а й уявлення про те, як власне «Я» сприймається іншими. Основу рефлексії складають наступні психічні процеси:

- 1.центрування (акцентування на власних думках);
- 2.децентрування (здатність відтворювати точку зору іншого);
- 3.проекція (перенесення власної точки зору на зовнішні об'єкти).

Стереотипізація - це процес віднесення соціальних об'єктів або форм взаємодії до відомих, раніше набутих схем чи уявлень, з метою прискорення чи полегшення процесу перцепції. Стереотипізація – це формування вражень про людину на основі вироблених, кліше, шаблонів, стереотипів (У. Ліппман, 1922р.). Стереотипи – це стійкі образи або еталони, які виникають внаслідок нестачі інформації [10]. Стереотипи можуть поділятися на: професійні, культурні, етнічні, політичні, гендерні, ауто та гетеростереотипи і т.д.; характеризуються: схематичністю, соціальною узгодженістю, неточністю, стійкістю, емоційністю і т.д.; виконують ряд функцій: конструктивну - здатність стереотипів швидко формувати уявлення, доповнювати відомостями, знаннями будь-який соціальний об'єкт;

деструктивну – упереджене ставлення, спотворені, поверхні чи неправдиві уявлення.

Атракція – формування стійкого позитивного відношення до іншого. Соціальне пізнання тут виникає завдяки появі почуттів до співрозмовника. Індивід знижує критичність і раціональний контроль, легше та швидше сприймає іншого. Результатом прояву атракції є формування позитивної установки чи стереотипів, в яких домінує афективний компонент. Атракцію розглядають як особливий вид соціальної установки на іншу людину в якій переважає емоційність сприймання.

Каузальна атрибуція (приписування причин), термін введений Г.Келлі в середині 20ст. Каузальна атрибуція - інтерпретація необхідної інформації шляхом приписування партнеру можливих причин, почуттів, мотивів діяльності та поведінки. Феномен каузальної атрибуції актуалізується при відсутності достатньої кількості необхідної інформації про конкретну людину або про ситуацію, і відображає прагнення людини розібратися в тому, що відбувається. Г. Келлі, виділяє три основні чинники, які впливають на вибір людиною способу пояснення поведінки іншого: сталість цієї поведінки, її залежність від ситуації, схожість поведінки даної людини з поведінкою інших людей [50].

Коли людина не знає справжньої причини, чи помиляється в поясненні говорять про виникнення **фундаментальної помилки атрибуції**. Це тенденція переоцінювання значення особистісних рис і установок людини та недооцінювання ролі ситуації у поясненні поведінки індивіда.

Г. Келлі виокремлює такі **типи атрибуції**:

- особистісна - причина приписується індивідуально-психологічним особливостям людини, яка здійснює вчинок;
- об'єктна - причина приписується об'єкту, на який спрямована дія;
- ситуативна - причина приписується обставинам та ситуаціям.

5.4. Ефекти соціальної перцепції

Ефекти соціальної перцепції виникають як результат приписування чи поширення оціночного враження на сприймання дій, вчинків або рис іншого. Вони виникають за умови дефіциту часу або необхідної інформації про об'єкт. Найбільш дослідженими в соціальній психології є:

Ефект ореолу (гало-ефект) – перебільшування ролі окремих якостей особистості, їх перенесення на особистість в цілому. Це вплив загального враження про людину на сприйняття і оцінку приватних властивостей його особистості. Якщо загальне враження про людину сприятливе, то її позитивні якості переоцінюються, а негативні як би не помічаються або виправдовуються. І навпаки, якщо загальне враження негативне, то навіть благородні вчинки не помічаються або знецінюються. У повсякденному житті це явище називають «приклеюванням ярликів».

Ефект первинності - проявляється в тому, що при зустрічі з незнайомою людиною найбільше значимою є первинна інформація про неї, сила першого враження про людину.

Ефект логічної помилки – наявність у спостерігача усталеної думки про взаємозв'язок між певними якостями об'єкту спостереження.

Ефект пріоритету - вплив раніше отриманої інформації значно сильніший за наступну.

Ефект новизни – остання, найновіша інформація про людину стає найбільш значущою та відповідно може або посилювати враження про неї, або ж змінювати його в протилежний бік.

Література основна: 10; 16; 19; 48; 50

Література додаткова: 11; 14; 15; 31.

Словник базових понять

Атракція – формування стійкого позитивного відношення до іншого.

Ідентифікація – ототожнення, уподібнення себе з іншими.

Егоцентризм - зосередженість індивіда на власних інтересах і переживаннях, що перешкоджає розумінню іншого.

Емпатія (співпереживання, співчуття) – психічний процес, що дає змогу зрозуміти переживання іншого, реалізується як емоційний відгук на проблеми партнера.

Каузальна атрибуція (приписування причин) - інтерпретація необхідної інформації шляхом приписування партнеру можливих причин, почуттів, мотивів діяльності та поведінки.

Рефлексія – усвідомлення індивідом того, як його сприймають і оцінюють інші.

Соціальна перцепція - це процес соціального пізнання, що полягає в сприйманні і розумінні людиною себе як особистості, інших людей, соціальних подій і соціальної реальності загалом.

Стереотипізація - це процес віднесення соціальних об'єктів або форм взаємодії до відомих, раніше набутих схем чи уявлень, з метою прискорення чи полегшення процесу перцепції.

Фундаментальна помилка атрибуції - це тенденція переоцінювання значення особистісних рис і установок людини та недооцінювання ролі ситуації у поясненні поведінки індивіда.

Ефекти соціальної перцепції - результат приписування чи поширення оціночного враження на сприймання дій, вчинків або рис іншого.

Контрольні питання і завдання:

1. В чому полягає психологічна специфіка соціальної перцепції як елементу спілкування? Розкрийте його зміст, покажіть багатофункціональність цього процесу.
2. Чим соціальна перцепція відрізняється від перцепції, як пізнавальної функції?
3. Дайте визначення суб'єктові перцептивного процесу. Які його особливості впливають на адекватність сприйняття?
4. В чому полягає проблема формування першого враження?
5. Охарактеризуйте рівні, етапи та структуру перцептивного процесу.

6. Які механізми соціальної перцепції знаєте?
7. Що таке каузальна атрибуція? Наведіть практичні приклади фундаментальної помилки атрибуції.
8. Що таке соціальний стереотип? Які стереотипи знаєте? Зазначте про позитивну і негативну функцію стереотипу.
9. Які соціально-пецептивні ефекти впливають на процес сприймання та розуміння іншого?
10. В чому полягає проблема адекватного сприймання та розуміння іншого?

VI. Соціально – психологічний аналіз конфліктної взаємодії.

6.1. Поняття про конфлікт. Причини та ознаки конфлікту.

Конфліктна взаємодія належить до деструктивних форм інтеракції. Вона виникає на базі суперечностей, об'єктивних протиріч, непорозуміння, що є наслідком розбіжностей у цінностях, цілях, мотивах та інтересах суб'єктів спілкування. Ускладнення та загострення суперечностей, напруження у стосунках є свідченням міжособистісного конфлікту.

Конфлікт (з лат. - зіткнення) - зіткнення значущих, конкуруючих, несумісних чи протилежних поглядів, потреб, інтересів і дій індивідів та їх груп [17].

Конфлікт – це така взаємодія, для якої характерні протиставлення сторін, взаємна антагоністичність їхніх дій і позицій, що супроводжуються почуттями взаємного обурення, гніву, ненависті. Як правило, конфлікт тимчасово або надовго погіршує міжособові стосунки, навіть до їх розриву.

На психологічному рівні суперечність проявляється в негативних переживаннях учасників щодо ситуації, опонентів і себе. Конфлікт може спричинити зміну теми відносин і цінностей. У конфліктній ситуації люди по-іншому сприймають реальність, вдаються до невластивих їм дій. У конфлікт переростає не будь-яка суперечність а така, в якій сходяться

найсуттєвіші потреби, прагнення, інтереси, цілі людей, соціальний статус, чи престиж особистості.

Причиною конфлікту виступають **об'єктивні протиріччя**, що виникають стосовно певних як матеріальних так і ідеальних предметів, і які виявляються в наступних розбіжностях:

- розбіжності в сфері ціннісних орієнтацій (переконання, інтереси);
- розбіжності в поведінкових стратегіях чи вчинках;
- розбіжності в сфері моральних принципів;
- розбіжності в сфері емоційного ставлення (відсутність відчуття задоволеності від спілкування);
- особистісні якості, які спричиняють певні розбіжності чи суперечки;
- хибна інтерпретація думок, вчинків, характеру іншого, внаслідок чого виникає викривлене уявлення про нього.

Будь які предмети, самі по собі не можуть бути причиною конфлікту. Статус антагонізму вони набувають тоді, коли навколо них відбуваються суперечливі дії, тобто виникають конфліктогени.

Конфліктоген – це дія спілкування, що перешкоджає задоволенню законних і обґрунтованих потреб партнера, і, відповідно, породжує конфлікти.

Характер конфліктогену

Форма прояву конфліктогену

Пряме негативне
відношення

Наказ, агресія, погроза; зауваження, критика;
звинувачення, насмішка; глузування, сарказм.

Поблажливе відношення

Принизлива розрада; принизлива похвала;
докори; жартування.

Хвастощі

Захоплена розповідь про свої реальні і
сумнівні успіхи, демонстрація переваги,
переривання висловлювань іншого.

Менторські відносини

Категоричні оцінювання, судження, вислови;
нав'язування своїх порад, своєї точки зору;
нагадування про неприємне; моралі та
повчання.

Нечесність і нещирість	Приховування інформації; обман або спроба обману; маніпуляції свідомістю людини.
Порушення етики	Спричинені випадково незручності без вибачення; ігнорування партнера по спілкуванню (не привітався, не запросив сісти, не проявив уваги, продовжує займатися сторонніми справами тощо); перебивання співбесідника; перекладання відповідальності на іншу людину.
Регресивна поведінка	Наївні питання; посилення на інших при отриманні справедливого зауваження;

Характерні ознаки конфлікту:

1. В основі конфлікту лежать об'єктивні протиріччя між значущими потребами, інтересами, цілями чи переконаннями.
2. Кожна сторона намагається реалізувати свою позицію, тому вдається до спеціальних прийомів або дій.
3. Конфлікти відволікають учасників від головної діяльності і спрямовують їх активність на «з'ясування» стосунків.
4. Конфлікти супроводжуються негативними переживаннями, погіршують стосунки між людьми.

6. 2. Структура конфлікту.

Структуру конфлікту утворюють такі елементи [5]:

- об'єкт конфлікту - об'єктивні протиріччя, через які опоненти вступають у боротьбу;
- предмет конфлікту – відносно чого виникають протиріччя, реальний або ідеальний предмет;
- учасники (суб'єкти, опоненти, суперники);
- позиція сторін (зовнішня- декларуємі мотиви чи претензії та внутрішня- реальні чинники, що спричиняють конфлікт);
- конфліктна ситуація - це конкретна сукупність обставин, які виявляють існуючий антагонізм, загострення протиріч;

- інцидент - система дій, спрямованих на ініціювання конфлікту. Він розподіляється на зовнішній інцидент - прямі, відкриті дії проти іншого (бійка, сварка), та внутрішній – усвідомлення чи переживання конфлікту;
- розв'язання конфлікту.

Загалом структуру конфлікту можна представити за наступною схемою:

Конфлікт = Конфліктна ситуація (суб'єкт, предмет та об'єкт конфлікту) +Інцидент (конфліктні дії).

Стадії конфлікту:

А. Я. Анцупов і А. І. Шипілов, розглядаючи динаміку конфлікту, виділяють наступні стадії [5]:

- а) латентну (передконфліктний період);
- б) відкрити (власне конфлікт);
- в) латентну (постконфліктна ситуація).

Латентна стадія (передконфлікт) включає наступні етапи:

- виникнення об'єктивної проблемної ситуації;
- усвідомлення об'єктивної проблемної ситуації суб'єктами взаємодії;
- спроби розв'язати об'єктивну проблемну ситуацію неконфліктними способами;
- виникнення передконфліктної ситуації.

Відкрита стадія (конфлікт) включає:

- інцидент;
- ескалацію конфлікту;
- кульмінацію конфлікту;
- збалансовану протидію;
- завершення конфлікту.

Постконфліктна стадія включає два етапи:

- часткову нормалізацію відносин опонентів;
- повну нормалізацію відносин.

6.3. Види конфліктної взаємодії.

Класифікація видів конфліктної взаємодії відбувається за різними критеріями [38].

В залежності від того, в якому просторі життя людини виникають та розгортаються протиріччя, конфлікти поділяються на **внутрішні** (мотиваційні, когнітивні, рольові) та **зовнішні** (міжособистісні).

За кількістю опонентів міжособистісні конфлікти поділяються на:

- діадні (між двома учасниками);
- між особистістю та групою;
- міжгрупові.

За критерієм особливостей спілкування:

- комунікативні - відсутність чи нестача інформації, хибне її розуміння;
- інтерактивні – відсутність зворотного зв'язку, негативна поведінка.

За критерієм джерела виникнення:

- ділові - предметно-ділові розбіжності;
- емоційні - психологічна несумісність прагматичних інтересів людей.

За критерієм службово-комунікативної спрямованості:

- вертикальні- суперечки між представниками різних ієрархічних рівнів;
- горизонтальні - суперечки між рівними за службовим становищем співробітниками.

За тривалістю конфліктної взаємодії:

- короткочасні та тривалі.

За функціональним навантаженням:

- конструктивні – виступають як рушійна сила розвитку особистості, всієї групи, сприяють продуктивності діяльності;
- деструктивні – приводять до негативних наслідків, навіть розпаду групи.

За обсягом впливу: широкі – зачіпають інтереси багатьох та локальні - не виходять за межі безпосереднього спілкування.

За характером завершення:

- переможні;
- компромісні;

- переможені;
- **за формами вирішення конфлікту:**
- мирний;
- насильницький.

6. 4. Стратегії поведінки в конфлікті. Способи та засоби вирішення конфлікту.

Динаміка, перебіг та результат конфлікту багато в чому залежать від стратегії поведінки, яку обирає кожна сторона. Найбільш розповсюдженими поведінковими стратегіями (за К.Томасом, Кілманом) являються:

1. Конкуренція - суперництво, протиборство, кожен намагається реалізувати власні потреби, всупереч інтересам іншого. Ефективною буває тоді, коли одна сторона має більше повноважень або не зацікавлена у співпраці.
2. Уникання - втеча, ухиляння від конфлікту, небажання втручатися в суперечку. Ефективною буває тоді, коли ситуація досягла максимального накалу і її краще уникати..
3. Пристосування - згладжування суперечностей, супроводжується поступками інтересів однієї сторони. Застосовується ця стратегія тоді, коли сторона розуміє, що не може претендувати на першість, або результат суперечностей не є для неї достатньо важливим.
4. Співробітництво - продуктивна стратегія, що спрямована на пошук рішення, є ефективною тоді, коли розв'язання проблеми важливе для обох сторін.
5. Компроміс – продуктивна стратегія, врегулювання проблеми шляхом взаємних поступок, відкритий пошук альтернативних варіантів виходу з конфліктної ситуації. Ефективний тоді, коли кожна сторона наділена однаковою владою.

Пірен М.І. [38] вказує, що при вирішенні конфліктів найбільш ефективними є такі засоби:

1) попередження розвитку і накопичення відмінностей у оцінках, поглядах, цілях членів колективу - доцільне на ранніх стадіях розвитку конфлікту, коли протиборство виявляється ще не відкрито, а в непрямій, потайній формі (наприклад, «Чому я повинен працювати за інших?», «Нащо нам ці додаткові проблеми?» та ін.);

2) досягнення взаєморозуміння – апеляція до свідомості учасників, коли протиборство вже є очевидним, а кожна сторона прагне навести аргументи на свій захист, вибірково трактуючи ті чи інші факти. Учасників слід спонукати до «стратегії переговорів»: розкласти конфлікт на складові, що дозволить знайти елементи збігу оцінок чи перспективної мети. Спочатку згода досягається лише у найбільш загальних чи навіть зовсім часткових моментах, що не є принциповими та болючими для учасників конфлікту, а потім поширюється на інші питання;

3) переведення конфлікту з емоційного на інтелектуальний рівень - виявляється у забороні нетактовних нападок, образ, погроз із метою подолання надмірного збудження сторін та регулювання їх взаємовідносин. Підкреслюється незначність приводу, через який виник конфлікт, та необхідність його вирішення, робиться спроба переключити увагу учасників на інші аспекти діяльності, не пов'язані з предметом загострення стосунків між ними;

4) трансформація мотивів конфронтації (протиборства) у мотиви пошуку згоди - здійснюється за допомогою роз'яснення небажаних наслідків конфлікту для його учасників та оточення (родичів, близьких, колективу тощо), аморальності боротьби заради задоволення власних егоїстичних інтересів. Зміна позиції та пошук згоди не є проявом слабкості чи поразки, це природний шлях врегулювання взаємовідносин.

Конкретними засобами вирішення конфлікту Андреева Г.М. називає:

- 1) вирішення проблеми, що стала причиною його виникнення;
- 2) компроміс, що базується на взаємних розумних поступках;
- 3) поступове згладжування протиріч;

4) відсторонення конфлікуючих від безпосереднього спілкування на певний час, повне припинення стосунків між ними [1].

Практичні питання розв'язання конфліктних ситуацій досить детально розглядають В. Бойко та О. Ковальов [38]. Серед шляхів розв'язання таких ситуацій вони виділяють:

- попередження конфлікту;
- управління конфліктом;
- прийняття оптимальних рішень у конфліктних ситуаціях;
- розв'язання конфлікту.

Успішне розв'язання конфліктних ситуацій можливе з допомогою розробки тактик, що враховують усі аспекти конфлікту. В. Бойко та О. Ковальов [38] до таких тактик відносять:

1. Розв'язання конфлікту на основі розуміння його сутності та змісту. Насамперед треба реально встановити не тільки безпосередній привід конфліктного зіткнення, а й його причину, що часто не усвідомлюється учасниками конфлікту.
2. Розв'язання конфлікту з урахуванням його цілей. Нерідко протистояння цілей зумовлене не їхнім реальним змістом, а недостатнім порозумінням, домінуванням емоційних станів, зниженням пізнавального компонента, різними позиціями, які відстоюють конфлікуючі сторони.
3. Розв'язання конфлікту з урахуванням його функцій. Учасників конфлікту треба переконати в тому, що стосунки між ними можна владнати шляхом обміну думками, уточненнями позицій тощо.
4. Розв'язання конфлікту з урахуванням емоційно-пізнавального стану учасників полягає в тому, щоб показати негативний вплив емоційного напруження на учасників конфлікту.
5. Розв'язання конфлікту з урахуванням властивостей його учасників. Причинами конфліктних ситуацій можуть слугувати специфічні риси характеру, особистісні властивості членів групи.

6. Розв'язання конфлікту з урахуванням його можливих наслідків. Знання про можливі варіанти та наслідки завершення конфліктів допомагають вибрати найкращі засоби впливу на конфліктуючі сторони.

На думку Ворожейкіна І.Є., Захарова Д.К., наслідки конфліктів виявляються як:

- повна ліквідація конфронтації через взаємне примирення;
- зникнення конфронтації, коли один з учасників перемагає, а інший визнає себе переможеним або коли обидві сторони програють чи задовольняють свої потреби;
- послаблення конфлікту взаємними поступками;
- трансформація конфлікту, перехід його в змінений або принципово новий конфлікт;
- поступове згасання конфлікту.

7. Розв'язання конфлікту з урахуванням етики стосунків конфліктуючих сторін, оскільки етика змушує спиратися не тільки на логіку думки, а й на поважне ставлення до опонента [6].

Отже, існують різні шляхи подолання конфліктів, та всі вони мають на меті відновлення стосунків між опонентами та досягнення максимально вигідного для них результату.

Література основна: 5; 14; 17; 24; 38

Література додаткова: 1; 20; 28; 42.

Словник базових понять

Інцидент - дія, в основі якої лежить формальний привід для безпосереднього зіткнення опонентів.

Конфлікт - зіткнення значущих, конкуруючих, несумісних чи протилежних поглядів, потреб, інтересів і дій індивідів та їх груп.

Конфліктоген – це дія спілкування, що перешкоджає задоволенню законних і обґрунтованих потреб партнера, і, відповідно, породжує конфлікти.

Конфліктна ситуація - це накопичені протиріччя, пов'язані з діяльністю суб'єктів соціальної взаємодії і об'єктивно створюють підґрунтя для реального протиборства між цими суб'єктами.

Мотиви конфлікту – це внутрішні спонукальні сили, що підштовхують суб'єктів до конфліктної взаємодії.

Об'єкт конфлікту - це матеріальна, соціальна або духовна цінність, до володіння або користування якою прагнуть опоненти.

Предмет конфлікту - це існуюча або уявна проблема, що служить основою конфлікту; протиріччя заради яких сторони вступають у протиборство.

Сторони конфлікту – це суб'єкти соціальної взаємодії, що знаходяться в стані конфлікту, або підтримують конфлікуючих.

Стратегії поведінки в конфлікті – найбільш характерний спосіб вирішення конфлікту.

Структура конфлікту — сукупність стійких зв'язків конфлікту, що забезпечують його цілісність, тотожність самому собі, відмінність від інших явищ соціального життя.

Контрольні питання і завдання:

1. Дайте визначення соціально-психологічному конфлікту. Чи кожна об'єктивна суперечність перетворюється в конфлікт?
2. Назвіть основні причини та фактори конфліктної взаємодії.
3. Назвіть основні структурні компоненти конфлікту. Яке значення в ньому має формування суб'єктивного образу конфліктної ситуації?
4. Назвіть стадії розвитку конфлікту. Розкрийте їх зміст.
5. Охарактеризуйте конструктивну і деструктивну функцію конфлікту.
6. Які типи і види конфліктів знаєте?
7. Які існують стратегії та тактики вирішення конфліктів?

8. В чому виявляються індивідуально-психологічні детермінанти конфліктної взаємодії?
9. В чому полягає проблема профілактики конфліктів?
10. Які можливі вирішення соціальних дилем пропонуються соціальними психологами? Чому складні соціально-психологічні конфлікти важко вирішуються у великих спільнотах?

VII Психологія групи.

7. 1. Поняття та ознаки групи.

Різноманітні сукупності індивідів соціальна психологія позначає поняттями «спільнота», «група» та «колектив».

Соціальними ознаками, які об'єднують людей у спільноти, є спільні цілі, інтереси, умови життєдіяльності, вік, стать, належність групи до єдиної культури, релігії, спосіб життя, соціальний статус тощо. Це дає підстави розглядати соціальну спільноту як сукупність людей, що характеризується спільними умовами життєдіяльності, інтересами; належністю до територіальних, культурних, релігійних, професійних утворень; до історично сформованих соціальних організацій та інститутів тощо. Соціально-психологічною основою спільноти є феномен «Ми» (Дж. Тернер), як універсальна психологічна форма самосвідомості будь-якої сукупності людей, яка відображає процеси групової ідентичності.

Відносно сталим об'єднанням людей є група. Сукупність людей, що претендує називатися групою, об'єднана не лише спільністю умов і засобів соціальної життєдіяльності, а й взаємовпливами індивідів.

Соціальна група - відносно стійка сукупність людей, пов'язаних між собою спільними цінностями, цілями, системою взаємин, і включених до типових форм діяльності [47].

Найбільш поширеною формою існування спільноти є мала соціальна група.

Мала група - невелика за чисельністю спільність, в якій індивіди безпосередньо контактують між собою, об'єднані спільною метою та завданнями, що є передумовою їх взаємодії, формування спільних інтересів та норм [1].

На думку К. Левіна поняття «група» має три основні дефінітивні напрямки: 1) група – ґрунт для функціонування особистості; 2) група – засіб для реалізації цілей; 3) група – життєвий простір для людини [2].

Донцов О.І. визначає малу соціальну групу як відносно стійку сукупність людей, яка історично об'єднана спільністю цінностей, цілей, засобів або умов соціальної життєдіяльності [18]. Сумісна діяльність членів групи більшістю вітчизняних авторів розглядається як важливий фактор утворення, функціонування і розвитку малої соціальної групи (Г.М. Андрєєва, А.В. Петровський, М.Н. Корнєв та ін.).

Мотивами об'єднання людей у групи є потреба у спілкуванні, груповій діяльності та інших формах взаємодії, важливість завдань, які виконує група. Мала група розвивається на основі спільної мети, яка породжує спільну діяльність, спільних цінностей і способів взаємодії, а також за безпосереднього контакту осіб у групі, що створює можливості для міжособистісного спілкування.

Дискусійним залишається питання стосовно кількісних характеристик малої групи. В результаті численних наукових пошуків було встановлено, що нижня межа групи складається з 3 осіб, тоді як верхня 30 і більше осіб.

До основних ознак малої соціальної групи належить [25] :

- включення груп у широкий соціальний контекст;
- наявність загальної особистісно значущої основи для перебування індивідів у межах групи;
- достатня тривалість існування, що є передумовою створення предметів і феноменів групової культури (наприклад хабітуалізація - вироблення у членів групи загальної соціальної позиції, спільної думки і стереотипів поведінки);

- зовнішня та внутрішня організація;
- певні типи впливу і відносин між індивідами, загальноприйняті норми і цінності;
- усвідомлення індивідами своєї належності до групи і виникнення на цій основі «Ми-почуття»;
- наявність групових атрибутів (стигматизація – ознаки, за якими можна розпізнати члена групи – одяг або символіка, стиль зачіски, тату, манера поведінки тощо);
- групові цілі, норми, санкції і т.д;
- сприймання членами групи окремих індивідів і групи загалом;
- мотивація представників групи;
- структурні характеристики групи.

На думку Л.Е. Орбан-Лембрик малу соціальну групу, загалом, характеризують такі сутнісні особливості [34]:

1. Посередництво між суспільством і конкретною людиною. Через соціальну групу суспільні явища впливають на особистість, формують її соціально значущі якості: переконання, установки, ціннісні орієнтації та ін. Особистість також має змогу вплинути на суспільні процеси, суспільну думку і уявлення, намагається змінити чи скорегувати їх, перебуваючи у певній групі.

2. Статус самостійного суб'єкта життєдіяльності та розвитку. Група як номінальна спільнота індивідів є реальним психологічним угрупованням. У цьому контексті соціальна психологія досліджує феномени і механізми, які свідчать про народження соціальної групи; особливості групової згуртованості; тривалість циклу життєдіяльності групи від моменту її створення до розпаду; впливи, що зумовлюють перехід групи з одного якісного стану в інший.

3. Важливий для індивіда соціальний інститут. Перебуваючи у групі, індивід соціалізується, набуває досвіду міжособистісних відносин. Соціальну психологію цікавлять зміни, що відбуваються з людиною після

входження у групу. Йдеться про зміну поглядів, цінностей, звичок, поведінки, а також пов'язані з цим фактом процеси у групі, оскільки група як відомо, акумулює в собі індивідуально-психологічні особливості її учасників.

4. Сфера концентрації різних групових впливів на особистість. Людина, виконуючи різні соціальні функції, одночасно належить до різних соціальних груп. З одного боку, це сприяє визначенню місця особистості в системі соціальної діяльності, а з другого - позначається на формуванні свідомості особистості, оскільки вона включена в систему поглядів, уявлень, норм, цінностей багатьох груп.

7.2. Психологічна модель малої соціальної групи

Психологічна модель групи складається з наступних елементів: **композиція групи (або її склад); структура групи, групові процеси, групові норми і цінності, система санкцій** [39; 44]. Ці параметри можна класифікувати за двома ознаками: ті, що характеризують групу як ціле, і ті, що стосуються характеристик людини як члена групи. До першої групи параметрів відносяться: композиція (склад) групи, групові структури і групові процеси. До другої – групові цілі, норми і санкції.

Композиція (конфігурація) групи, або її склад, - це сукупність характеристик членів групи, важливих з точки зору аналізу групи як цілого. Наприклад, чисельність групи, її віковий чи статевий склад, національність або соціальне становище членів групи і т.д. Всі особливості конфігурації, функціонування і розвитку групи будуть залежати від того, якими властивостями характеризується діяльність групи: який спосіб діяльності передбачає, на які цінності взаємовідносин орієнтуються учасники. Загалом, композиція групи характеризує учасників групи з формального, статистичного боку. Розрізняють два види складу групи: гомогенний і гетерогенний.

Важливою характеристикою функціонування малої соціальної групи є **спільна діяльність** належних до неї осіб. Значущість групи для індивіда

полягає в тому, що виконуючи діяльність індивід залучається до повноцінного соціального функціонування. **Спільна предметна діяльність** - організована система активності індивідів, спрямована на доцільне виробництво матеріальних і духовних цінностей, котрі характеризують суспільство та спосіб його існування у конкретний період. Спільна діяльність, її характер й зміст визначають ті відносини, які виникають і розвиваються між членами групи на всіх рівнях. Основними характеристиками сумісної діяльності є: присутність її учасників в одному просторі і часі, що дає можливість спілкуватись, обмінюватись діями, інформацією, відносинами; наявність єдиної цілі – передбачуваного результату, що відповідає загальним інтересам і сприяє реалізації потреб кожного з учасників групового процесу; розподіл функцій і ролей між учасниками сумісної діяльності, який зумовлено характером самої діяльності і необхідністю цілеспрямованого управління її активністю.

Спільна активність членів групи може бути спрямована на реалізацію основної її мети і на підтримку внутрішньої групової цілісності. У цьому процесі реалізуються два види діяльності:

- орієнтована на досягнення основної соціальної мети, заради якої створена група (**інструментальна діяльність**);
- спрямована всередину групи задля її згуртування, розв'язання конфлікту, розвитку емоційних контактів (**експресивна діяльність**).

7.3. Структура групи

В соціальній психології групові структури розглядаються відповідно до певної ознаки, на основі якої виникають стійкі міжособистісні відносини членів групи між собою. За критерієм групової ієрархічності прийнято виділяти **вертикальні і горизонтальні** групові структури. До **вертикальних структур** відносяться структури, які утворюються сукупністю позицій членів групи в системі офіційних відносин, які розвиваються для досягнення інструментальних цілей групи. В організованій

групі, що утворена для досягнення певної цілі, можна виділити **три рівні вертикальної структури**: – **офіційні ділові відносини**, які виникають з приводу діяльності і регламентуються штатним розкладом та посадовими інструкціями; – **неофіційні ділові відносини**, які виникають в процесі вирішення ділових задач і змістовно пов'язані з ними, але не визначаються посадовими інструкціями; - **неофіційні емоційні відносини**, які виникають і розвиваються на основі емоційної симпатії/антипатії, змістовно і процесуально не пов'язані з цілями спільної групової діяльності. Кожен член групи тією чи іншою мірою включений у взаємодію на всіх трьох рівнях вертикальної структури.

Горизонтальна структура групи представлена системою встановлених зв'язків в групі, на рівні діад, триад, квадрів і т.д. Це диференціація групи на мікрогрупи.

Формальна структура групи включає функціональні, організаційні, управлінські та економічні зв'язки, що зумовлюються спеціалізацією функцій, ієрархією посад, розподілом праці в групі тощо.

Неформальна структура групи відображає: комунікативні, емоційні та рольові зв'язки, що зумовлюються відносинами та стосунками, що викають під час групового спілкування

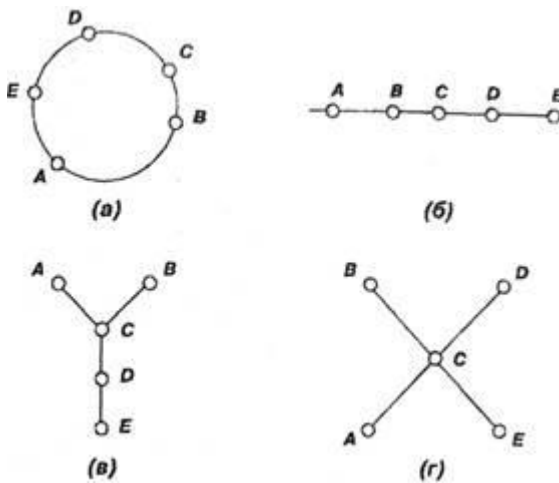
Стратометрична структура групи А.В. Петровського базується на теорії «опосередкування діяльністю», відповідно до якої, усі феномени внутрішньогрупових і внутрішньоколективних процесів, взаємодій і взаємин відбуваються на основі їхньої залежності від цілей, цінностей і змісту групової діяльності. Опосередкування діяльністю, за А.В. Петровським, є колективно-утворювальним чинником, а ціннісно-орієнтаційна єдність виявляє групову згуртованість на основі однакових цінностей навколо діяльності. Відповідно до теоретичних уявлень науковця, структура групи утворюється трьома прошарками (стратами), що ґрунтуються на цілях і цінностях групи [47].

Стратометрична структура групи А.В. Петровського



Комунікативна структура групи - це сукупність позицій членів групи в системах інформаційних потоків, що об'єднують членів групи між собою і зовнішнім середовищем, а також концентрація в них того або іншого об'єму групової інформації. В залежності від інформаційних потоків (комунікативних мереж), графічно комунікативну структуру групи можна представити у наступному вигляді (за Г.М. Андреевою):

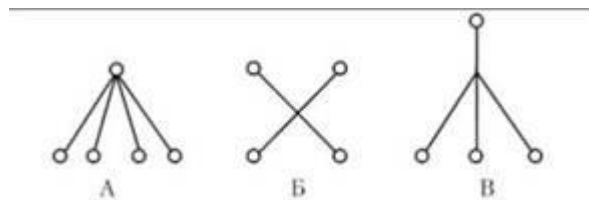
Типи комунікацій



а – коло; б – ланцюг; в-«ігрек» ; г-колесо.

Типи комунікацій поділяються на два види: централізовані і децентралізовані.

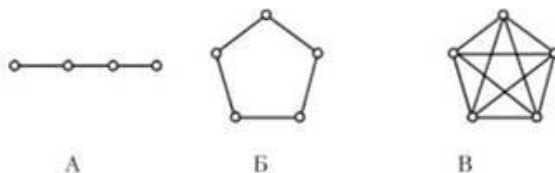
Централізовані комунікативні структури представлено у наступному вигляді: А-фронтальні, Б- радіальні, В-ієрархічні.



Централізовані комунікативні структури характеризуються тим, що в них один із членів групи знаходиться в центрі інформаційних потоків і відіграє основну роль в організації обміну інформацією та міжособистісної взаємодії. Через нього здійснюється спілкування інших учасників цієї діяльності, які безпосередньо між собою контактувати не можуть.

Децентралізовані структури (мережі) - учасники рівні, кожен з них може приймати, переробляти і передавати інформацію, вступаючи в пряме спілкування з учасниками спільної діяльності. Інформація у децентралізованих мережах може передаватися по колу або по ланцюгу. Схематично децентралізовану комунікативну структуру можна зобразити наступним чином:

Децентралізована комунікативна структура



А - ланцюжок, Б - коло, В – повне коло.

Ланцюжок - інформація передається послідовно від одного члена групи до іншого. Коло - інформація циркулює по колу. Повне коло - відсутні перешкоди для вільного спілкування та передачі інформації: всі спілкуються з усіма.

Соціометрична структура. Свою назву структура отримала у відповідності з основним методом її діагностування - соціометричної методики (Дж. Морено). Структура переваг, або соціометрична структура - це сукупність супідрядних позицій членів групи в системі внутрішньогрупових міжособистісних уподобань. Інакше кажучи, це система переваг і ізоляцій, емоційних симпатій і антипатій між членами

групи. Соціометрична структура відображає статуси членів групи, що утворились внаслідок внутрішньогрупових переваг.

Рольова структура малої групи - це сукупність відносин між індивідами відповідно до їх рольових позицій. У цій структурі особливе значення має розподіл групових ролей, тобто типових способів поведінки, що встановлюються і реалізуються учасниками групового процесу. В найбільш загальному вигляді, при аналізі процесу взаємодії в групі виділяються ролі, пов'язані з рішенням задачі («генератора ідей», «критика», «мотиватора» і т.д), і ролі, пов'язані з наданням підтримки іншим членам групи. Аналіз рольової структури малої групи дозволяє визначити, які саме рольові функції і в якій мірі реалізуються учасниками групової взаємодії.

Структура соціальної влади і впливу в малій групі визначається сукупністю зв'язків між членами групи, їх спрямованістю та інтенсивністю. У малій групі соціальна влада реалізується як лідерство і керівництво, що мають різну впливовість. Залежно від способу впливу виокремлюють такі типи соціальної влади, як примус, винагорода, експертна влада тощо. Владні відносини передбачають можливість однієї частини панувати над іншою, впливати на неї, нав'язувати свою волю іншим.

До другого класу параметрів психологічної моделі групи, належать ознаки, що характеризують індивіда як члена групи. Для характеристики індивіда як члена групи використовують поняття «групові норми та цінності», «групові санкції», «групові очікування» тощо.

Групові норми - це певні правила, вироблені групою, прийняті більшістю, які регулюють взаємини між членами групи. Для забезпечення дотримання цих **норм** усіма членами групи виробляється також і система функцій. Функції можуть носити заохочувальний або заборонний характер.

Групові норми – це такі правила і стандарти поведінки, що вироблені групою для забезпечення спільної діяльності її членів.

Іноді групові норми усвідомлюються після їх порушення. Такими нормами найчастіше бувають так звані **імпліцитні** (зовнішньо не виявлені)

тобто неофіційні правила, котрих дотримуються у групі. Правила поведінки можуть бути і чітко визначені, формально затверджені. Їх називають **експліцитними**, упорядкованими правилами.

Норми є координуючими елементами, основою соціального контролю у групі, сприяють її «виживанню». Вони спираються на групові цінності, зміст яких включає як загальнозначущі цінності, так і специфічні, вироблені окремою групою. Щоб зрозуміти взаємини всередині групи, а також між групою та індивідом, необхідно з'ясувати, які норми групи людина приймає, а які відкидає і чому.

Для запобігання поведінки, що не відповідає груповим нормам, заохочення нормативної поведінки застосовують групові санкції.

Групові санкції (з лат. - непорушна постанова) - сукупність механізмів та засобів, за допомогою яких група стимулює нормативну поведінку, впливає на дотримання індивідами існуючих у ній норм і цінностей.

Санкції є психологічними формами заохочення нормативності, а також покарання ненормативності поведінки в групі. Залежно від рівня розвитку групи, типу відхилень санкції можуть бути позитивними і негативними, заохочувальними і заборонними.

Важливим компонентом характеристики індивіда в групі є групові очікування (експектації).

Групові очікування (або експектації) - сукупність уявлень про те, як повинен поводитися член групи у певній ситуації. Поняття «експектації» фіксує той факт, що кожен член групи не просто виконує в ній свої функції, але й обов'язково сприймається, оцінюється іншими. Групові очікування трактують як різновид соціальних санкцій, що впорядковують і регулюють взаємини у групі. Реалізуються групові очікування через систему передбачуваних взірців поведінки, використовуючи які група контролює діяльність індивід

7.4. Класифікація видів груп.

Люди одночасно належать до багатьох соціальних груп, в яких вони формуються, розвиваються, спілкуються та взаємодіють з іншими. Різні групи мають для них різну значущість.

В соціальній психології класифікація груп відбувається за різними критеріями [1; 39; 47]:

1. За критерієм безпосередності зв'язків:

- умовні - ознаками такої групи є вік, стать, професійна чи політична належність. Члени такої групи безпосередньо не контактують один з одним;
- реальні - ознаками такої групи є спільна діяльність, безпосередні контакти, почуття «Ми».

2. За критерієм кількості:

- малі – відносно невелика кількість людей, що безпосередньо спілкуються між собою, об'єднані спільними цілями та завданнями;
- великі - об'єднання багатьох людей за певними ознаками (класи, етноси, натовп, публіка).

3. За критерієм офіційної регламентації групи (Е. Мейо):

- офіційні - формальна структурованість, юридично визначений статут, регламент, права та обов'язки, соціально значуща діяльність (трудові колективи, студентські групи);
- неофіційні – неформальні відносини, спільність інтересів, симпатія, дружба, любов (сім'я, коло друзів).

4. За критерієм значущості для особистості:

- референтні (Г.Хаймен) – це така спільнота, з якою людина себе порівнює, до якої вона себе відносить, і на цінності та норми якої рівняється у своїй діяльності;
- групи членства – реальна належність людини до певної спільноти.

5. За критерієм тривалості існування:

- тимчасові – в межах ситуації , постійні – тривалий період.

6. За критерієм впливу на особистість:

- первинні – найближче оточення (сім'я, клас, друзі);
- вторинні – широке коло стосунків .

7. За критерієм відкритості:

- закриті – закриті умови життя (колонія, армія);
- відкриті – доступність великому загалу (ВНЗ, трудовий колектив).

8. За рівнем розвитку:

- дифузні – група в стадії становлення, відсутність згуртованості, спільної діяльності;
- колектив – високий рівень розвитку групи, загальні цілі, спільна, соціально цінна діяльність.

Вищим рівнем розвитку групи є колектив. Колектив - це стійка в часі група взаємодіючих осіб зі специфічним органом управління, об'єднаних цілями спільної, суспільно-корисної діяльності та складною динамікою формальних (ділових) і неформальних стосунків.

Структура колективу (А.В. Петровський):

- спільна діяльність;
- міжособистісні стосунки;
- цілі, цінності групи;
- емоційні зв'язки.

Розвинутий колектив характеризується тим, що діяльність, заради якої він створений і якою на практиці займається, має позитивне значення не лише для членів даного колективу, але й суспільства загалом. Створення колективу означає, що саме на нього існує соціальний запит, а результати його діяльності мають суспільно – значущий характер.

Для того щоб назвати малу групу колективом, вона має відповідати ряду високих вимог: успішно розв'язувати завдання (бути ефективною у відношенні основної для неї діяльності), мати високу мораль, добрі людські стосунки, створювати для кожного свого члена можливість розвитку як особистості, бути здатною до творчості. Психологічно розвинутою як колектив вважається така мала група, в якій склалася диференційована

система різних ділових та особистих взаємин, які будуються на високій моральній основі.

На відміну від інших соціальних спільнот колектив характеризується наступними основними рисами:

1. стійкою взаємодією, яка сприяє міцності та стабільності його існування в просторі та часі;
2. чітко вираженою однорідністю складу, тобто наявністю ознак, які властиві колективу;
3. відносно високим ступенем згуртованості на підставі єдності поглядів, настанов, позицій членів колективу;
4. структурованістю - певною мірою чіткості та конкретності розподілу функцій, прав та обов'язків, відповідальністю між членами колективу;
5. організованістю, тобто упорядкованістю, підпорядкуванням колективу певному порядку виконання спільної колективної життєдіяльності;
6. сприятливим психологічним кліматом.

Література основна: 1; 2; 3; 15; 18; 22; 47.

Література додаткова: 25; 33; 39; 44.

Словник базових понять

Групові норми – це такі правила і стандарти поведінки, що вироблені групою для забезпечення спільної діяльності її членів.

Групові санкції (з лат. - непорушна постанова) - сукупність механізмів та засобів, за допомогою яких група стимулює нормативну поведінку, впливає на дотримання індивідами існуючих у ній норм і цінностей.

Групові очікування (експектації) - сукупність уявлень про особливості функціонування особистості в групі.

Інструментальна діяльність групи – діяльність, що орієнтована на досягнення основної соціальної мети, заради якої створена група.

Колектив - це стійка в часі група взаємодіючих осіб зі специфічним органом управління, об'єднаних цілями спільної, суспільно-корисної діяльності та складною динамікою формальних (ділових) і неформальних стосунків.

Композиція (конфігурація) групи - це сукупність характеристик членів групи, важливих з точки зору аналізу групи як цілого.

Мала соціальна група - невелика за чисельністю спільність, в якій індивіди безпосередньо контактують між собою, об'єднані спільною метою та завданнями, що є передумовою їх взаємодії, формування спільних інтересів та норм .

Референтна група – це така спільнота, з якою людина себе порівнює, до якої вона себе відносить, і на цінності та норми якої рівняється у своїй діяльності.

Соціальна група - відносно стійка сукупність людей, пов'язаних між собою спільними цінностями, цілями, системою взаємин, і включених до типових форм діяльності.

Експресивна діяльність групи – діяльність, що спрямована всередину групи задля її згуртування, розв'язання конфлікту, розвитку емоційних контактів.

Контрольні питання та завдання

1. Які концептуальні підходи існують в дослідженні психології груп?
2. В чому полягає відмінність малої соціальної групи від інших видів соціальних спільнот?
3. В чому розкривається психологічна модель малої соціальної групи?
4. Які ознаки та характеристики малої соціальної групи? Назвіть причини об'єднання людей у групи.
5. Які підходи до визначення структури малої соціальної групи існують в психології?
6. Яка класифікація видів груп існує в психології?
7. Що таке колектив? Чим колектив відрізняється від групи?

8. Визначте психологічні ознаки розвинутого колективу.
9. Доведіть, що мала соціальна група є посередником між людиною та суспільством.
10. Покажіть зв'язок основних характеристик сумісної групової діяльності з основними параметрами соціальної групи.
11. Чому сам факт присутності людей в одному місці не може визначити соціальну групу? Аргументуйте свою відповідь.

VIII. Групова динаміка.

8.1. Поняття групової динаміки.

Термін «групова динаміка» спочатку використовувався для позначення створеної К. Левіним наукової школи (школа групової динаміки), яка вивчала різні процеси, що відбуваються у групі. За К. Левіним, до основних процесів групової динаміки належать: утворення групи, розвиток групи, груповий тиск, керівництво та лідерство, прийняття групового рішення і т.д.

Групова динаміка - сукупність процесів, що відбуваються в малій групі і характеризують її з точки зору руху, розвитку та функціонування.

Соціальна психологія звертає увагу передусім на те, як мала група формується, розвивається, досягає вершини або зникає чи модифікується.

8. 2. Характеристика процесів групової динаміки.

8.2. 1. Утворення групи.

Серед зарубіжних авторів є багато прихильників думки, що утворення групи зумовлене психологічними причинами, передусім можливістю отримати задоволення від взаємодії з іншими людьми [12; 14; 15]. Поширеною є точка зору, згідно з якою група виникає за необхідності людини задовольняти свої потреби через включення в спільну діяльність[15]. Однак пояснення процесу утворення малої групи тільки психологічними причинами не враховує соціального контексту життя

спільноти. Адже утворення малої групи пов'язане із сукупністю зовнішніх обставин, що зумовлюють її виникнення.

Утворення групи є процесом її формального виникнення і наповнення людьми, які приносять у групу свої індивідуальні властивості, особистісні устремління, досвід взаємодії і розв'язання групових завдань. Формування взаємин між людьми - це передумова перетворення групи, що об'єктивно виникла, на психологічну єдність.

8.2. 2.Розвиток (стадії) малої групи.

Мала група, як і кожен соціальний організм, переживає у своєму розвитку зміни етапів, стадій, які різняться характером домінуючих тенденцій у внутрігрупових взаєминах. Кожен із представників різних соціально-психологічних напрямків по-своєму виокремлює ці етапи. Наприклад, американський психолог Б. Такмен, надаючи перевагу двовимірній моделі розвитку групи, розглядає дві основні сфери (виміри) групової життєдіяльності: інструментальну (ділову) сферу, пов'язану з розв'язанням групового завдання, та експресивну (емоційну) сферу, домінантою якої є міжособистісний контекст розвитку групової структури [12]. Обидві сфери групового розвитку, хоча і впливають одна на одну, наділені своїми внутрішніми особливостями та закономірностями. У кожній сфері існує по чотири стадії, які послідовно змінюють одна одну.

В інструментальній сфері виділяють такі стадії як:

- 1.орієнтування у завданні, пошук оптимального рішення його розв'язання;
2. емоційна реакція на вимоги завдання;
- 3.відкритий обмін думками та інформацією;
- 4.прийняття рішення, активізація спільних дій.

В експресивній сфері виділяють наступні стадії:

- 1.орієнтація членів групи на пошук взаємоприйнятої поведінки;
- 2.внутрішній конфлікт (якщо відсутня єдність);
- 3.групова згуртованість;

4.функціонально – рольова узгодженість, утворення структури групи.

Російський дослідник Л.Уманський [47], розгортаючи свою концепцію поетапного розвитку групи, взяв за основу послідовну зміну стадій, які різняться ступенем психологічної інтегрованості у діловій та емоційній сферах. Груповий розвиток, на його погляд, починається з точки, яка знаходиться всередині стадії і називається конгломерат (нагромадження) — сукупність незнайомих один одному індивідів. Надалі, розвиток групи може відбуватися за двома напрямками:

1. просоціальним (рух до позитивного полюсу), коли група, долаючи різні стадії, розвивається до рівня колективу. Поетапний розвиток групи як колективу передбачає наступні стадії: 1) конгломерат; 2) номінальна група; 3) група кооперація; 4) група – автономія; 5) колектив.

2. асоціальної спрямованості (рух до негативного полюса) – анти колектив.

За М. Вудкоком та Д. Френсісом виділяють такі стадії розвитку малої групи: 1) притирання; 2) ближній бій; 3) експериментування; 4) ефективність; 5) зрілість [41].

8.2.3. .Нормативний вплив у групі

Важливою ознакою життя малої групи є реалізація групових норм, які становлять сукупність вироблених і санкціонованих групою правил і вимог, що регулюють поведінку індивідів. Групову норму характеризують такі параметри:

- групова норма є продуктом соціальної взаємодії, що виникає в процесі життєдіяльності групи;
- групова норма може бути задана і більш широким соціальним оточенням;
- для кожної групової ситуації норми не встановлюються, вони формуються залежно від значущих для більшості групи ситуацій;
- система норм забезпечує індивіда орієнтирами в навколишньому середовищі;
- соціальні норми не лише уніфікують поведінку в групі, а й регулюють внутрігрупові відмінності;

- норма може приписувати стандарти поведінки в загальній ситуації, а може визначати реалізацію конкретної ролі у конкретній дії, в якій опиняється людина як носій ролі;
- норми різняться за ступенем прийняття їх групою:
- групові норми призначені забезпечувати існування групи як цілісної системи;
- норми можуть бути чинником ригідності групи та особистості, обмежувати їх діяльність у нових чи невизначених ситуаціях, гальмуючи процеси індивідуального та групового розвитку.

Нормативний вплив у групі реалізується як груповий тиск. **Груповий тиск** - це процес впливу установок, норм, цінностей і поведінки одних членів групи на думки і поведінку інших [42]. Груповий тиск визначає процес прийняття індивідом думки більшості в якості групової норми; залежність індивіда від групи і його прагнення до узгодження своєї поведінки і установок з поведінкою і установками групи.

Груповий тиск існує на рівні різних феноменів, одним з таких є конформізм.

Конформізм (з лат. - подібний, відповідний) - пасивне, пристосовницьке прийняття групових стандартів поведінки, безапеляційне визнання існуючих порядків, норм і правил, безумовне схиляння перед авторитетами.

На думку С. Аша [53], причинами конформізму являються:

- відсутність у людини власних поглядів, переконань, слабкість характеру, пристосовництво;
- конгруентність індивідуальної поведінки груповій, згода індивіда з поглядами, нормами, ціннісними орієнтаціями більшості членів групи;
- результати тиску групових норм на індивіда, який унаслідок цього тиску починає діяти, думати, відчувати так само, як й інші члени групи.

Реакція індивіда на груповий тиск може бути вербальною і поведінковою. Конформність проявляється там, де наявний конфлікт між думкою особистості і позицією групи.

За своєю сутністю конформізм може бути:

- **зовнішнім** (індивід тільки зовні демонструє підкорення думці групи, продовжуючи внутрішньо чинити їй опір);
- **внутрішнім** (справжнє перетворення індивідуальних установок первинної позиції індивіда на користь групи, засвоєння ним думки більшості).

Як антитезу конформності використовують поняття «**нонконформності**» - цілковита незгода, нехтування будь-якими нормами та цінностями групи. Ознаками нонконформізму вважають заперечення вимог, норм, розпоряджень групи, непристосованість і т.д. В деяких випадках, нонконформізм є показником асоціальної спрямованості і дезадаптованості особистості.

8.2.4. Керівництво і лідерство у малих групах

Організація і забезпечення різноманітних аспектів життєдіяльності групи та управління нею, безпосередньо пов'язані з вирішенням проблеми лідерства і керівництва. Йдеться про персоніфіковані форми соціального контролю, інтеграцію механізмів і способів соціально-психологічного впливу для досягнення максимального ефекту групової діяльності. Керівництво і лідерство є впливовими чинниками внутрішньо групової згуртованості та управління.

Управління - це свідома, цілеспрямована дія людей на суспільну систему в цілому або на окремі її ланки (сфери суспільного життя, галузі економіки, підприємства, колективи), що забезпечує їх оптимальне функціонування і розвиток на основі використання властивих суспільству об'єктивних закономірностей розвитку. Це процес планування, організації та контролю за діяльністю організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань.

Керівництво - здійснюваний індивідом чи колективним суб'єктом соціально-психологічний вплив на інших людей з метою структурування дій та відносин у групі (організації).

Керівництво є суто управлінським феноменом, офіційно регламентованим та соціально організованим процесом. Керівництво - це заснована на владі, правових і адміністративних нормах і правилах система регулювання поведінки і діяльності, насамперед у професійній сфері членів колективу. Реалізують функції керівництва спеціалізовані структури, а також безпосередньо керівник.

Керівник - індивід, на якого офіційно покладені функції управління і організації діяльності в групі (установі, фірмі та ін.).

Завданнями керівника виступають: визначення цілей спільної діяльності, які фіксують напрям розвитку організації, тобто задають образ кінцевого результату спільної діяльності; розв'язання різноманітних завдань; управління і контроль; вплив на персонал тощо.

Керівники наділяються відповідним правом планування, регулювання, контролю та оцінки поведінки та діяльності членів колективу. Керівник має право використовувати методи заохочення і примусу, інші санкції по відношенню до співробітників в інтересах вирішення виробничих, виховних та інших завдань.

В структурі керівництва основними компонентами виступають [22]:

- спосіб прийняття рішення;
- спосіб розподілу функцій у розв'язанні завдань;
- форми контролю;
- оцінювання виконання завдань;
- розподіл відповідальності;
- стиль керівництва.

8.3. Стилі керівництва

Стиль керівництва - сукупність засобів впливу керівника на підлеглих, яка обумовлена специфікою завдань, поставлених перед підприємством, взаємовідносинами керівника з підлеглими, обсягом його посадових повноважень.

Відповідно до способу впливу на підлеглих, в психології традиційно виділяють: автократичний, демократичний та ліберальний стилі[22].

Параметри взаємодії керівників з підлеглими	Стилі керівництва		
	автократичний	демократичний	ліберальний
1. Прийоми ухвалення рішення	Одноосібно вирішує питання	Перед ухваленням рішення радиться з підлеглими	Чекає указівок від керівництва чи рішення наради
2. Спосіб доведення рішення до виконавців	Наказує, розпоряджається, командує	Пропонує, просить	Просить
3. Розподіл відповідальності	Бере на себе чи перекладає на підлеглих	Розподіляє відповідальність відповідно до переданих повноважень	Знімає із себе усяку відповідальність
4. Відношення до ініціативи	Придушує	Заохочує, використовує в інтересах справи	Віддає ініціативу в руки підлеглих
5. Відношення до підбору кадрів	Боїться кваліфікованих працівників	Підбирає грамотних працівників	Підбором кадрів не займається
6. Відношення до недоліків власних знань	Усе знає - усе вміє	Постійно підвищує свою кваліфікацію, враховує критику	Поповнює свої знання і заохочує цю рису у підлеглих
7. Стиль спілкування	Тримає дистанцію, не товариський	Дружньо налаштований, любить спілкування	Боїться спілкування, спілкується з підлеглими тільки з їх ініціативи

8. Характер відносин з підлеглими	Диктується настроєм	Рівна манера поведінки, постійний самоконтроль	М'який, покладливий
9. Відношення до дисципліни	Прихильник формальної твердої дисципліни	Прихильник розумної дисципліни, здійснює диференційований підхід до людей	Вимагає формальної дисципліни
10. Відношення до морального впливу на підлеглих	Вважає покарання основним методом стимулювання. Заохочує тільки в окремих випадках	Використовує різні види стимулів, переважно заохочення ніж покарання	Діє приблизно так само, як і демократ

Залежно від домінуючої спрямованості керівника, виділяють наступні стилі його управлінської діяльності [15]:

- **діловий стиль** – спрямований на вирішення професійних та інших поставлених завдань;
- **комунікативний стиль** - спрямований на взаємодію з працівниками, іншими людьми (комунікативна особистість). Залежно від характеру такої взаємодії розрізняють стилі: командний, адміністративний, авторитарний; колегіальний, дорадчий, демократичний, ліберальний, анархічний;
- **егоїстичний стиль** – переважає вирішення своїх особистих проблем матеріального, кар'єрного та іншого характеру;
- **гнучкий стиль** – уміння використовувати різні стилі керівництва в залежності від обставин.

Типи керівників (Власова О.І): «регламентатор», «колегіал», «спринтер», «об'єктивіст», «максималіст», «клопотун», «марудник». За Д.Б. Паригінім: інструментальний і експресивний керівник. В залежності від стилю керівництва виділяють наступні типи керівників: демократ, ліберал, автократ [37].

З феноменом керівництва пов'язаний феномен лідерства у групі (організації).

Лідерство (з англ. - провідник, ведучий, керівник) - один з процесів організації й управління малою соціальною групою, який сприяє досягненню групових цілей в короткі терміни та з оптимальним ефектом.

Лідерство - це неофіційна, неформальна, заснована на психологічних перевагах лідера, система владних відносин.

Лідерство як динамічний процес, значною мірою детермінований панівними у групі соціальними стосунками. Його характеризують відносини домінування і підкорення, впливу і наслідування в системі міжособистісних зв'язків у групі. Лідерство спрямоване на активізацію дій членів групи та їх орієнтацію на загально визначену мету; вирішення групових завдань; нормалізацію психологічного клімату групи. Ефективність лідерства залежить від наявності у соціальній групі визнаного всіма, авторитетного лідера.

Лідер - наділений найбільшим ціннісним потенціалом індивід, який має провідний вплив у групі.

Лідер - член групи, що володіє високим неформальним статусом, який має значний вплив на думки і поведінку членів групи, виконує на неофіційному рівні комплекс організаційних і управлінських функцій, схожих з функціями керівника [22].

Лідер не висувається групою на відповідну посаду, а спонтанно займає керівну позицію за явної чи прихованої її згоди. Найчастіше він перебирає роль неофіційного керівника, а з його особистістю ідентифікується специфічна система групових норм та цінностей, яка не завжди тотожна офіційній системі. Оскільки лідерство відображає систему відносин у групі, його слід розглядати як групове явище, адже лідер завжди виступає як «ціннісний конденсат» цієї групи. Психологічна сутність лідерства полягає у здатності впливати на індивідів і групу, спрямовувати їхні зусилля на досягнення цілей.

Типи лідерів (Л.І.Уманський): лідер-організатор; лідер-ініціатор; лідер-умілець; лідер-емоційного зв'язку [47].

За Д. Б. Паригінім [37] виділяють наступні **типи лідерів**:

- за характером: ситуативний і універсальний (інформаційний, емоційний, діловий лідери);

- за змістом: натхненник і виконавець.

Залежно від переважаючих функцій виділяють такі типи лідерів: лідер-організатор; лідер-творець; лідер-борець; лідер-дипломат; лідер-заспокоювач [44].

Між керівництвом та лідерством існують певні відмінності, а саме:

1. різна спрямованість діяльності: для керівника - це орієнтація на реалізацію завдань групи, для лідера – на внутрішні інтереси групи;

2. різна наділеність системою повноважень;

3. різна ступінь відповідальності за групу;

4. різний термін перебування в цих соціальних позиціях (керівник- більш тривала та стабільна позиція).

Спільні ознаки лідерства та керівництва:

1. координація та організація групи;

2. здійснення соціального впливу;

3. наявність субординаційних відносин (у керівника чітко регламентовані, у лідера заздалегідь не передбачені).

8.4. Теорії лідерства

Харизматична концепція розглядає лідера як людину, на якого зійшла харизма (від грец. charisma - божий дар, милість). Це людина, яка має виняткові якості та здібності впливу на людей. Харизматичний лідер являє собою концентроване і найяскравіше втілення цінностей групи, які він ставить вище своїх власних інтересів. Ставлення до харизматичного лідера засноване на абсолютній вірі в нього, шанування і схиляння перед ним. Поряд з цим спостерігається і надмірна залежність діяльності групи від особистості лідера: без лідера група виявляється практично недієздатною [24].

Ситуативна теорія лідерства (Ф.Фідлер) передбачає, що лідером стає та людина, яка при виникненні в групі якоїсь ситуації має якості, властивості, здібності, досвід, необхідні для оптимального вирішення цієї ситуації в даній групі. У різних ситуаціях група висуває специфічні вимоги до лідера, тому лідерство може переходити від однієї людини до іншої (емоційний лідер змінює ділового тощо) [28].

Системна (синтетична) теорія лідерства (Б.Бассе) розглядає лідерство як процес організації міжособових відносин у групі, а лідера - як суб'єкта управління цим процесом. При такому підході лідерство інтерпретується як функція групи, і тому вивчати його треба з точки зору цілей і завдань групи [28]

Лідерство як функція групи (Дж. Гоманс). Автор теорії стверджує, що група сама вибирає лідера, який здатний задовольнити її інтереси, потреби; лідер виступає в ролі певного інструменту, коли група досягає визначеної мети. Всі види взаємодії між членами групи проходять у концентрованому вигляді через лідера, що спрямовує підлеглих на досягнення мети і здійснює контроль над ними. Відповідно до цього лідер орієнтується на очікування, бере до уваги різні пропозиції й прагне виконати вимоги групи [31].

Поведінкова теорія (К. Левін). На думку К. Левіна, лідером стає людина, яка дотримується певного стилю поведінки, ефективність якого залежить від конкретної ситуації: коли ситуація змінюється, то змінюється і стиль поведінки. У межах цього підходу було досліджено і класифіковано авторитарний, демократичний і ліберальний стилі лідерства [31].

8.5.Прийняття групового рішення

Група не може існувати як цілісність, не маючи єдиних підходів, думок з принципових питань. Групова думка - це оптимальний для всіх індивідів спосіб розв'язання важливого завдання, що реалізується в результаті прийняття групового рішення.

Прийняття рішення - волевиявлення індивіда або групи людей,

спрямоване на формування вибору альтернативи рішення задач та визначення послідовності дій щодо їх рішення.

Етапи прийняття групового рішення:

1. Виявлення проблеми, формулювання та уточнення суті обговорюваного питання.
2. Висловлювання думок, альтернативних ідей про шляхи і способи вирішення проблеми.
3. Обговорення переваг і недоліків кожної з пропозицій.
4. Аналіз всіх «за» і «проти» запропонованих варіантів вирішення проблеми.
5. На основі аналізу запропонованих варіантів, обирається оптимальне рішення і на його основі розробляється програма і складається план дій.

Найбільш розповсюдженими формами прийняття групового рішення являються групова дискусія, метод синектики (У.Гордон), «мозкова атака» (А. Осборн).

Метод групової дискусії особливо корисний при обговоренні проблем, стосовно яких не існує єдиної думки, не може бути єдино правильної точки зору. Сенс колективного обговорення таких питань полягає не в тому, щоб обов'язково прийти до їх однозначного рішення, а в тому, щоб усвідомити суть питання, з різних сторін обговорити його, знайти його можливі рішення. Головне в групових дискусіях те, що члени групи вчаться логічно і аргументовано відстоювати свою думку, переконувати і слухати інших. У колективних дискусіях члени групи починають краще розуміти один одного і точніше формулювати свої думки.

Сутність методу мозкової атаки («брейнстормінгу») полягає в максимальному продукуванні різноманітних варіантів рішення проблеми. Для прийняття правильного рішення група розподіляється на дві частини: генераторів ідей та критиків. Задача генераторів – висловити якомога більше різноманітних ідей (навіть не аргументованих), задача критиків - відібрати з всього масиву ідей ті, які сприятимуть вирішенню проблеми.

Варіацією брейнстормінгу є метод синектики (У.Гордон), який спрямований на стимуляцію творчого рішення групової проблеми.

Синектичний процес включає в себе три фази: 1. оголошується проблема, з'ясовується її зміст; 2. відчужується зміст проблеми; за допомогою певної техніки відчуження (прямі, особисті та символічні аналогії), група віддаляється від проблеми, тобто свідомо абстрагується від обставин справи; 3. визначаються підходи до вирішення проблеми; ідеї «відчуження» зіставляються з проблемою, приймаються найбільш прийнятні рішення.

Переваги і недоліки прийняття групового рішення

Перевага

- У групі легше долаються стереотипи мислення; комплексний пошук рішення забезпечує розгляд альтернатив, можливих варіантів, дає змогу обрати ефективніші; - групове рішення охоплює більший обсяг знань та інформації, що підвищує вірогідність знаходження оптимального або близького до нього способу розв'язання групового завдання; - групове рішення адекватніше відображає суть проблеми, воно раціональніше і не настільки суб'єктивне; - єдність думок, що увінчує процес вироблення групового рішення, є позитивним мотиваційним чинником як ефективної трудової діяльності кожного працівника, так і групи загалом; - індивіди, спільно приймаючи рішення, поділяють відповідальність за його виконання; - груповий принцип прийняття рішення може сприяти поліпшенню відносин у групі; групове рішення краще приймається, розповсюджується та піддається виконанню

Недоліки

- Блокування рішення внаслідок розходження точок зору; - прийняття неоптимального результату рішення, за яке виступали найактивніші, але не досить компетентні в обговорюваному питанні члени групи; - прийняття компромісного рішення, яке не завжди відіграє позитивну роль; - розроблення й ухвалення групового рішення, на відміну від індивідуального, може займати набагато більше часу; можливе передчасне ухвалення групового рішення та нечітке визначення відповідальності; - під час групового ухвалення рішень можливі примус, тиск однієї сторони на іншу з метою нав'язати власний його варіант; - групове прийняття рішення часто викликає стан незадоволення і напруження: кожний учасник дискусії намагається, щоб його точка зору була прийнята (це відбувається через мотиваційні утворення, які виявляються в різноманітних установках, інтересах, бажаннях тощо)

Умовами, що визначають ефективність групового рішення є:

1. ефективна система комунікацій і участь у цьому процесі всіх або більшості групи;

2. встановлення багаторівневих відносин між елементами завдання, усвідомлення необхідності прийняття рішення, оцінка значущості виконання завдання;
3. мотив досягнення успіху;
4. продуктивні форми обговорення проблеми (групова дискусія, метод синектики, «мозкова атака»);
5. груповий дух та групова згуртованість;
6. психологічний клімат колективу.

Групова згуртованість - утворення і розвиток зв'язків у групі, які забезпечують перетворення зовні заданої структури на психологічну єдність людей, що живе за своїми нормами та законами [47].

Першим, хто досліджував групову згуртованість вважається Л.Фестінгер, який розумів її як феномен, що зумовлюється частотою та міцністю групових зв'язків [47].

Дж. Морено - засновник соціометричного підходу, для визначення рівня групової згуртованості запропонував наступну формулу:

$$C = \Sigma (r(+)) / \frac{1}{2} N (N - 1);$$

де C – згуртованість, $r(+)$ – позитивний вибір, N – кількість членів групи.

Групова згуртованість багато в чому визначається **груповою сумісністю** – це можливість безконфліктного спілкування і погодження дій індивідів в умовах спільної діяльності.

Згідно стратометричній концепції групи А.В. Петровського виділяють наступні **рівні групової сумісності** [47] :

- нижчий – психофізіологічна сумісність темпераментів, характерів, сенсомоторна узгодженість при виконанні спільних дій;
- високий – узгодженість функціонально – рольових позицій при реалізації суспільно – значущої діяльності;
- вищий – предметно – цільова, ціннісно – орієнтаційна та духовна єдність.

Досягнення групової згуртованості (сумісності) зумовлюють такі чинники:

- емоційна привабливість, взаємні симпатії в міжособистісних стосунках;
- ступінь привабливості групових цілей для індивіда;
- спосіб взаємодії в групі між її членами;
- спосіб прийняття рішення, стиль керівництва;
- сприятливий психологічний клімат.

Соціально-психологічний клімат групи - якісний аспект міжособистісних відносин, що виявляється у сукупності внутрішніх (психологічних) умов, які сприяють або перешкоджають продуктивній спільній діяльності і всебічному розвитку особистості у групі [47].

До позитивних ознак соціально-психологічного клімату групи належать:

- наявність позитивної перспективи для групи і для кожного її індивіда;
- довіра і висока вимогливість членів групи один до одного;
- ділова критика, вільне висловлювання думки;
- достатня інформованість про цілі групи;
- усвідомлення відповідальності за стан справ у групі.

Література основна: 12; 14; 15; 18; 22; 46; 47.

Література додаткова: 24; 28; 41; 42; 43; 52; 53.

Словник базових понять

Групова динаміка - сукупність процесів, що відбуваються в малій групі і характеризують її з точки зору руху, розвитку та функціонування.

Групова згуртованість - утворення і розвиток зв'язків у групі, які забезпечують перетворення зовні заданої структури на психологічну єдність людей, що живе за своїми нормами та законами.

Групова сумісність – це можливість безконфліктного спілкування і погодження дій індивідів в умовах спільної діяльності.

Керівництво - здійснюваний індивідом чи колективним суб'єктом

соціально-психологічний вплив на інших людей з метою структурування дій та відносин у групі (організації).

Конформізм (з лат. - подібний, відповідний) - пасивне, пристосовницьке прийняття групових стандартів поведінки, безапеляційне визнання існуючих порядків, норм і правил, безумовне схиляння перед авторитетами.

Лідерство (з англ. - провідник, ведучий, керівник) - один з процесів організації й управління малою соціальною групою, який сприяє досягненню групових цілей в короткі терміни та з оптимальним ефектом. Лідерство - це неофіційна, неформальна, заснована на психологічних перевагах лідера, система владних відносин.

Прийняття рішення - волевиявлення індивіда або групи людей, спрямоване на формування вибору альтернативи рішення задач та визначення послідовності дій щодо їх рішення.

Соціально-психологічний клімат групи - якісний аспект міжособистісних відносин, що виявляється у сукупності внутрішніх (психологічних) умов, які сприяють або перешкоджають продуктивній спільній діяльності і всебічному розвитку особистості у групі

Стиль керівництва - сукупність засобів впливу керівника на підлеглих, яка обумовлена специфікою завдань, поставлених перед підприємством, взаємовідносинами керівника з підлеглими, обсягом його посадових повноважень.

Управління - це свідома, цілеспрямована дія людей на суспільну систему в цілому або на окремі її ланки (сфери суспільного життя, галузі економіки, підприємства, колективи), що забезпечує їх оптимальне функціонування і розвиток на основі використання властивих суспільству об'єктивних закономірностей розвитку.

Контрольні питання і завдання

1. В яких значеннях застосовується поняття «групова динаміка»?

2. Розкрийте основні напрямки дослідження проблеми групової динаміки школою К. Левіна. В чому полягають основні теоретичні принципи цієї школи?
3. Дайте визначення поняттю групової динаміки. Які процеси відображають групову динаміку?
4. Дайте характеристику процесів утворення та функціонування групи.
5. Розкрийте поняття про нормативний вплив у групі.
6. Охарактеризуйте керівництво і лідерство в малій соціальній групі. Які теорії лідерства знаєте? Чим керівництво відрізняється від лідерства?
7. Що таке прийняття групового рішення? Які способи, прийоми та методи прийняття групового рішення є найбільш ефективними?
8. В чому виявляється сутність конформізму як феномену групового тиску? Які його позитивні та негативні моменти?
9. Що таке психологічна згуртованість в малій соціальній групі? Від яких умов вона залежить?
10. Визначте соціально-психологічні умови підвищення психологічного клімату колективу.
11. Охарактеризуйте наступні групові феномени: «групової поляризації» і «зрушення до ризику».

ІХ. Психологія великих соціальних груп і масових явищ.

9.1. Загальна характеристика великих соціальних груп.

Передумовами розвитку психології великих груп виступають дослідження в області антропології, історії, етнографії, а також теорії Г. Штейнтала, М. Лацаруса «Народна психологія», В. Вундта «Психологія народів», Г.Тарда, Г. Лебона «Психологія народів і мас».

Якою б не була роль малих соціальних груп та міжособистісного спілкування у становленні й розвитку особистості, самі по собі вони не створюють історично - конкретних соціальних норм, цінностей та інших сутнісних елементів суспільної психології. Формуються ці елементи на

основі узагальненого культурними та ідеологічними системами історичного досвіду великих соціальних груп, який передається індивіду саме через малу групу.

Великі соціальні групи - це великі за чисельністю учасників об'єднання людей, які існують у масштабах суспільства та розвиваються за соціально-психологічними закономірностями проявів масової психіки і на відміну від малих груп не вимагають обов'язкових особистих контактів [6]. У великих групах, як правило, виробляються загальноприйняті норми поведінки, культурні цінності і традиції тощо.

В основі диференціації великих соціальних груп знаходяться різноманітні критерії: вікові, професійні, етнічні, соціально-політичні і т.д, що об'єднують людей у групи.

До великих соціальних груп належать вікові і професійні групи, суспільні класи, політичні класи, етнічні об'єднання (нації, народності), які характеризуються тривалістю існування, закономірністю виникнення і формування; натовп, аудиторія та ін., що мають підґрунтям випадковість виникнення, короткочасність існування тощо. Великі соціальні групи перебувають у сфері впливу специфічних регуляторів соціальної поведінки - звичаїв, традицій, моралі та мови, що регламентують та санкціонують діяльність великих спільнот. Особливості життєвої позиції великих соціальних груп разом із регуляторами поведінки формують їх спосіб життя.

Спосіб життя великої соціальної групи - сукупність стійких типових форм життєдіяльності спільноти [12] .

Типові форми життєдіяльності народів, класів, інших соціальних груп, окремих індивідів виявляються в матеріальному і духовному виробництві, в суспільно-політичній і сімейно-побутовій сферах. Предметом аналізу типових форм життєдіяльності можуть бути й особливі форми спілкування, тип контактів і відносин, інтереси, цінності і потреби людей, що належать до великої соціальної групи. Спосіб життя спільноти свідчить про її ставлення до суспільства, до праці та інших спільнот. Кожен тип великих соціальних

груп має свої специфічні властивості і суттєво відрізняється від інших груп (етнічна група відрізняється від професійної).

Серед великих соціальних груп особливу роль відіграють соціальні класи, етнічні групи і соціальні страти.

Соціальні класи - великі соціальні спільності людей, які різняться місцем в історично зумовленій системі суспільного виробництва, ставленням до засобів виробництва, роллю в суспільній організації праці, а отже способами одержання і розмірами суспільного багатства.

Етнічна (грец. *etnikos* - народний) **група** - стійка спільнота, що історично склалася на певній території і якій властиві відносно стабільні особливості мови, спільні риси, неповторні якості, усвідомлення єдності і відмінності від інших утворень (самосвідомість етносу), відмінні від інших груп характеристики (спосіб життєдіяльності, традиції, норми, правила і звички, побут, матеріальна і духовна культура, метод господарсько-екологічної діяльності, внутрішня формальна організація та ін.).

Серед елементів структурної організації етнічної групи виділяють: ментальність, національний характер і національну самосвідомість.

Ментальність (франц. *mentalite* - склад розуму, світосприйняття) – здатність індивідуальної та групової свідомості до засвоєння та відтворення культурних традицій, життєвих орієнтацій, суспільних цінностей та досвіду попередніх поколінь.

Національний характер - своєрідне, специфічне поєднання типових рис у конкретних історичних і соціально-економічних умовах буття нації; уявлення народу про себе, сукупність стійких, основних для національної спільності особливостей сприйняття навколишнього світу та форм реакцій на нього.

Національна самосвідомість – усвідомлення індивідом належності до етнічної групи, відображення національних цінностей.

Соціальна страта (лат. *stratum* - шар, пласт) - конституційована у соціальній структурі суспільства спільність, що об'єднує людей на певних загальних

позиціях чи на основі спільної справи, протиставляючись іншим угрупованням.

9.2. Структура великої соціальної групи.

На думку Г.М. Андрєєвої [1] структура великої групи складається з психічних процесів, станів та властивостей, подібних до тих, якими елементами володіє психіка окремої людини.

Г.Г.Ділігенський, А.І.Горячева, Ю.В.Бромлей виокремлюють дві складові частини структури великої соціальної групи: 1) психічний склад як стійке утворення (до якого можуть бути віднесені соціальний або національний характер, звичаї, традиції, віра тощо); 2) емоційна сфера як динамічне утворення (потреби, інтереси, настрої) [32].

В дослідженнях С. Московічі зазначається про те, що центральним компонентом структури великої групи є соціальна психіка, яка складається з групових взаємовідносин, групової думки, колективних традицій, групових норм, настроїв і почуттів, групових цінностей тощо [32]. Окремими підструктурами соціальної психіки є соціальна, духовно-перцептивна, емоційна та волюва єдність. Відносно самостійними підсистемами соціальної психіки виступають як колективне свідоме так і колективне несвідоме.

9.3.Класифікація великих соціальних груп і масових стихійних явищ

Як і будь-які інші соціальні суб'єкти, великі соціальні групи класифікують за різними ознаками [12; 33; 44] .

За характером зв'язку розрізняють два види великих спільнот людей: 1) соціальні класи, етноси тощо. Належність людей до цих груп не зумовлюється їх волею, свідомістю, а є наслідком дії об'єктивних чинників; 2) партії, громадські, професійні об'єднання та ін. Людина вступає до них внаслідок свідомого прагнення до об'єднання на основі певних цілей і цінностей.

За тривалістю існування виокремлюють більш тривалі (класи, нації) і менш тривалі (мітинги, натовп тощо) великі соціальні групи.

За характером організованості великі соціальні групи поділяють на ті, що виникли стихійно (натовп, публіка тощо), і ті, що були організовані свідомо (асоціації, партії тощо).

Соціальна психологія виокремлює також **умовні** (статеві-вікові, професійні) і **реальні** великі групи (мітинги, збори). Важливою ознакою класифікації груп на умовні та реальні є контактність і взаємодія. Реальні групи вважаються більш контактними.

Представляє науковий інтерес і класифікація великих груп, запропонована Д.В. Ольшанським, який виділив такі їх основні різновиди: 1) класи, прошарки, соціально-професійні групи; 2) нації і народності; 3) соціально-демографічні групи (чоловіки, жінки, молодь, діти, пенсіонери); 4) територіально регіональні групи (наприклад, жителі міст, сіл); 5) групи-організації (персонал підприємств і установ); 6) короткочасні групи (організовані – мітинги і неорганізовані (стихійні) – натовп); 7) групи-аудиторії різних засобів масової інформації (локальні і розосереджені) [33].

9.4. Великі соціальні групи і масові стихійні явища.

Особливим різновидом великих соціальних груп є короткочасні об'єднання багатьох осіб, часто з різними інтересами, які збираються разом і демонструють спільні дії. У таких тимчасових об'єднаннях часто опиняються представники інших великих соціальних груп: класів, націй, професій, вікових категорій тощо. Вони можуть бути кимось організованими, але здебільшого виникають стихійно. Такі групи не завжди чітко усвідомлюють свою мету і нерідко діють ірраціонально. В них легко приживаються і поширюються різні масові явища: чутки, паніка та ін. Традиційно великими стихійними групами вважають масу, публіку, аудиторію, натовп.

Маса. Масою вважають велику кількість людей, яка за своєю структурою не є соціальною організацією, але в її діях простежуються певною мірою чіткі і продумані завдання, спільна поведінка. **Маса** - більш-менш стабільне чисельне утворення, яке не має чіткої структури, але за певних умов може характеризуватися відносною однорідністю поведінки індивідів. У такому різномірному утворенні вживаються і зіштовхуються часто навіть полярні інтереси, що робить її нестійким утворенням.

Маса може виявитися і достатньо організованою, коли певні прошарки населення свідомо збираються на якусь акцію: маніфестацію, демонстрацію, мітинг.

Публіка. Публіка також є однією з форм стихійного угруповання. Як правило, цим поняттям визначають велику групу людей на трибуні стадіону, у глядацькій залі та ін. Публіку завжди об'єднує певна мета, що робить її більш керованою. Водночас на типологію її поведінки поширюються закони маси. У замкнутому просторі, наприклад у лекційній залі, публіку трактують як аудиторію.

Аудиторія. Характерною особливістю цього об'єднання людей є взаємодія з комунікатором у процесі сприймання мовного повідомлення. **Аудиторія** - це група людей, яка сприймає повідомлення. Межі аудиторії не жорстко окреслені, а навпаки - досить рухомі. Тому як груповий організм вона розрізнена, анонімна, а отже легко піддається навіюванню. Відносини аудиторії із джерелом інформації (не лише засобами масової комунікації, а й чутками) можуть розвиватися, припинятися і поновлюватися. Збереження стабільності аудиторії, розширення її складу сприяє успішному формуванню громадської думки.

Натовп. Це велике тимчасове об'єднання людей, в якому одностайні дії учасників зумовлені певним зовнішнім стимулом та спільним емоційним станом. **Натовп** - це відносно короткочасне, контактне, чисельне скупчення людей, які перебувають у стані підвищеного емоційного збудження і

об'єднані безпосередньою просторовою близькістю та загальним об'єктом уваги.

Не маючи спільної для всіх усвідомлюваної мети, натовп здійснює сильний психологічний тиск на індивідів. Перші дослідники натовпу Г.Тард, Г.Лебон, З.Фрейд вважали його ірраціональною, сліпою і руйнівною силою, якою владарюють неусвідомлені імпульси: зараження, наслідування та навіювання [32].

Натовп має наступні ознаки та особливості:

- висока контактність. Індивіди перебувають на близькій відстані, внаслідок чого вторгаються в персональні просторові зони;
- підвищена групова навіюваність, знижена ефективність дії механізмів контрनावіюваності (опору впливу навіювання);
- емоційна збудливість, підвищене хвилювання людей та емоційне сприймання дійсності;
- пригнічене відчуття відповідальності за власні вчинки і дії;
- виникнення відчуття сили та усвідомлення анонімності.

Основною формою функціонування натовпу є масове спілкування, яке психологічно впливає на поведінку і вчинки людей. За надзвичайних ситуацій (стихійні лиха, епідемії та ін.) масове спілкування розгортається стихійно, мимовільно. Типовими психологічними способами впливу у натовпі є навіювання, зараження, наслідування.

За ступенем активності натовп поділяють на пасивний – відсутність спільної ідеї, безпосередніх контактів (натовп людей на вокзалі,); активний - натовп, що перебуває у стані емоційного збудження, яке породжує психологічну готовність людей діяти спільно, міцнішають зв'язки між людьми, інтенсивнішає обмін інформацією та ін; агресивний - високий рівень емоційного збудження, накопичення психічного напруження людей, відчуття відчаю, гніву тощо. Головною особливістю агресивного натовпу є деструктивна, руйнівна поведінка щодо предметів і людей (наприклад, спортивні вболівальники-фанати).

Література основна: 6; 12; 32; 33;

Література додаткова: 42; 44; 52; 53.

Словник базових понять

Аудиторія - це група людей, яка сприймає повідомлення.

Великі соціальні групи - це великі за чисельністю учасників об'єднання людей, які існують у масштабах суспільства та розвиваються за соціально-психологічними закономірностями проявів масової психіки і на відміну від малих груп не вимагають обов'язкових особистих контактів.

Маса - більш-менш стабільне чисельне утворення, яке не має чіткої структури, але за певних умов може характеризуватися відносною однорідністю поведінки індивідів.

Масовий настрій – порівняно тривалий, стійкий емоційний стан великих груп, який забарвлює їх переживання і проявляється у позитивному чи негативному емоційному фоні життєдіяльності спільнот.

Ментальність (франц. mentalite - склад розуму, світосприйняття) – здатність індивідуальної та групової свідомості до засвоєння та відтворення культурних традицій, життєвих орієнтацій, суспільних цінностей та досвіду попередніх поколінь.

Натовп - це відносно короткочасне, контактне, чисельне скупчення людей, які перебувають у стані підвищеного емоційного збудження і об'єднані безпосередньою просторовою близькістю та загальним об'єктом уваги.

Національний характер - своєрідне, специфічне поєднання типових рис у конкретних історичних і соціально-економічних умовах буття нації; уявлення народу про себе, сукупність стійких, основних для національної спільноті особливостей сприйняття навколишнього світу та форм реакцій на нього.

Публіка - форма стихійного угруповання; велика кількість людей об'єднаних спільною видовищною метою .

Соціальні класи - великі соціальні спільноти людей, які різняться місцем в історично зумовленій системі суспільного виробництва, ставленням до засобів виробництва, роллю в суспільній організації праці, а отже способами одержання і розмірами суспільного багатства.

Соціальна страта (лат. stratum - шар, пласт) - конституйована у соціальній структурі суспільства спільність, що об'єднує людей на певних загальних позиціях чи на основі спільної справи, протиставляючись іншим угрупованням.

Спосіб життя великої соціальної групи - сукупність стійких типових форм життєдіяльності спільноти.

Етнічна (грец. etnikos - народний) **група** - стійка спільнота, що історично склалася на певній території і якій властиві відносно стабільні особливості мови, спільні риси, неповторні якості, усвідомлення єдності і відмінності від інших утворень (самосвідомість етносу), відмінні від інших груп характеристики (спосіб життєдіяльності, традиції, норми, правила і звички, побут, матеріальна і духовна культура, метод господарсько-екологічної діяльності, внутрішня формальна організація та ін.).

Контрольні питання і завдання

1. Охарактеризуйте великі соціальні групи. Дайте визначення поняттю «велика соціальна група».
2. В чому виявляються відмінності великої соціальної групи від малої?
3. Які компоненти утворюють структуру великої соціальної групи?
4. В якому виді функціонують великі соціальні групи? Що таке соціальні класи та етнічні групи?
5. Дайте визначення масовим стихійним об'єднанням і явищам. Охарактеризуйте основні стихійні явища.
6. Що таке ментальність, національна самосвідомість, національний характер?
7. Визначте менталітет українського етносу.

8. Охарактеризуйте поведінку людини у натовпі.
9. Як запобігти стану паніки у натовпі?
10. Можливості використання масових настроїв у політ технологіях.

Х.Соціально-психологічний аспект соціалізації особистості.

10. 1.Теорії соціалізації особистості

Проблема соціалізації, з наукової точки зору - це виявлення закономірностей, яким підкоряється поведінка і діяльність людей в певній соціальній групі, дослідження активності особистості, що зумовлюється потребою ідентифікувати себе з конкретною спільнотою, оцінювати і осмислювати її дії. Проблема соціалізації ґрунтується на аналізі взаємодії людини і суспільства, з'ясування питань посередництвом яких груп (умов мікро- і -макросередовища) відбувається процес входження і пристосування до умов соціального середовища.

Вперше поняття «соціалізація» було введено в 40-50 р. 20 ст. представниками соціально-когнітивного напрямку психології А.Бандурою, Дж. Кальманом та ін. В своїх роботах науковці підкресливали, що соціалізація - це не що інше, як процес соціального навчання через спостереження на основі соціально-позитивного приклада [35]. За структурою соціалізація представляє інтеграцію трьох факторів - поведінкового, когнітивного та середовища, які є взаємозалежними детермінантами. Соціалізація формується в онтогенезі у навчанні та вихованні, а реалізуються в соціальних трансакціях.

Підтримуючи ці ідеї Дж.Роттер запропонував при дослідженні соціалізації враховувати таку особистісну рису як локус контролю. На його думку, якість соціалізації залежить від того, до якого інтернального (орієнтація на власний внутрішній світ) чи екстернального (орієнтація на зовнішнє середовище) типу належить особистість [6].

Символічний інтеракціонізм Дж.Міда [37] трактує соціалізацію як вищу ступінь розвитку особистості, на якій з'являється соціально-рефлексивне «Я». Феномен соціально-рефлексивного «Я» відображає індивідуальні взаємини, та сприяє «переходу» зовнішнього соціального контролю в самоконтроль. Е. Фромм вважає, що соціалізація повинна бути спрямована на актуалізацію «Я», розкриття потенціалу особистості [29]. Якщо суспільство не сприяє цьому, то можна спостерігати такі форми негативної соціалізації як деструкція, конформізм, агресія тощо.

Одними з перших, хто займався вивченням механізмів соціалізації були К. Хорні та Г. Тард. Відповідно до розвитку особистості в онтогенезі, вони виділяють такі механізми соціалізації: імітацію, ідентифікацію та керівництво. Л.С. Виготський розглядає інтеріоризацію зовнішнього та екстеріоризацію внутрішнього в якості механізмів соціалізації [46].

Б.Д. Паригін одним з перших визначається з поняттям соціалізації. На його думку, **соціалізація** - це процес входження індивіда в соціальне середовище та пристосування до нього [37]. Г. М. Андреева вважає, що соціалізація відбувається завдяки вихованню - цілеспрямованому впливу всього суспільства [1]. Згідно В. О. Ядову, соціалізація детермінована ієрархією диспозицій, що синтезовані в досить стійку систему механізмів регуляції поведінки. Диспозиція - це готовність діяти в певній соціальній ситуації, що обумовлена попереднім досвідом. В «диспозиційній концепції регуляції соціальної поведінки» автор вказує на те, що саме вищі рівні цієї ієрархії (спрямованість, соціальні установки, ціннісні орієнтації тощо) відповідають за якість формування соціалізації [29].

Соціалізація - процес і результат засвоєння та активного відтворення індивідом соціального досвіду, що відбувається в спілкуванні та діяльності. В умовах соціалізації людина не просто засвоює соціальний досвід, але ще перетворює його у власні ціннісні орієнтації. Перетворення соціального досвіду фіксує не пасивне його прийняття, а в першу чергу активне змінювання з метою саморозвитку особистості.

Соціалізація виступає складним, поліструктурним феноменом, що включає два фундаментальних аспекти. Перший (змістовий) пов'язаний з характеристиками впливу середовища на людину, виявлення механізмів, за допомогою яких суспільний досвід інтеріоризується у зміст соціальної структури особистості. Другий (функціональний) - з процесами активного впливу людини на середовище, екстеріоризацією внутрішнього у зовнішнє, переформатування умов життя тощо.

Соціалізація особистості виникає як відображення різних форм діяльності, спілкування і взаємодії. Формування особистості відбувається на основі власного досвіду в безпосередніх соціальних контактах, у процесі яких людина зазнає впливу середовища, його культури, норм і цінностей. Завдяки такому впливу у людини формуються соціально-психологічні якості, знання, вміння та навички, що дає змогу стати реальним суб'єктом соціальних відносин. В процесі спілкування людина залучається до групи, намагається усвідомити нерозривний зв'язок між колективним «Ми» та індивідуальним «Я». Соціалізація - це двосторонній процес, який передбачає засвоєння індивідом соціального досвіду, шляхом входження в систему зв'язків і активне їх відображення. Тобто соціалізація, це не тільки адаптація до елементів суспільної культури, а й активне їх перетворення у власні ціннісні орієнтації та особистісні смисли.

10.2 Форми соціалізації особистості

Основними формами реалізації процесу соціалізації є інтеріоризація та соціальна адаптація.

Інтеріоризація - процес формування внутрішньої структури психіки за допомогою засвоєння соціальних норм та ідеалів, процес переведення зовнішнього у внутрішнє. Інтеріоризація є механізмом, за допомогою якого можна зрозуміти як людина набуває досвід.

Соціальна адаптація - це пристосування індивіда до умов середовища, рольових функцій, соціальної культури та взаємодії. В контексті

соціалізації, адаптація може розглядатись як фактор, механізм і навіть як її результат. Соціально-психологічна адаптація представляє собою оволодіння особистістю тієї ролі, яка потрібна в діапазоні нової соціальної ситуації. За результатом соціальна адаптація буває: позитивною або негативною, а за механізмом здійснення - добровільною або примусовою.

Стадії соціальної адаптації:

1. ознайомлення з ситуацією, колективом, стосунками, тощо;
2. рольова орієнтація - оцінка ситуації, вибір ролі, стратегії поведінки;
3. самоствердження - оволодіння ролями, їх актуалізація в соціальному житті. Соціальна адаптація полягає не тільки в тому, щоб зрозуміти нову систему, а й у тому, щоб прийняти її на емоційному рівні, знайти в ній особистісні смисли.

На думку В.Вундта, М. Лацаруса, соціалізація відбувається завдяки існуванню соціальної психіки, певної структури, яка представляє собою інтеграцію соціальних намірів, почуттів, думок, та виражає готовність до соціальних дій [12]. Соціальна психіка виникає в спілкуванні, пов'язує в єдине ціле елементи індивідуального та соціального і приводить поведінку відповідно до вимог конкретної спільноти.

10.3 Структура соціалізації особистості.

За даними соціально-психологічної науки [1] **структура соціалізації складається з наступних компонентів:**

- 1) зміст соціалізації; 2) сфери соціалізації; 3) механізми соціалізації.

Зміст соціалізації, з одного боку визначається всією сукупністю соціальних впливів (політика, ЗМІ, культура, економіка, умови середовища тощо), з іншого - відношенням індивіда до цих впливів. На думку Т. Шибутані зміст соціалізації проявляється в шаблонах поведінки, звичках, світогляді, етностереотипах, моральних принципах, переконаннях, емоційних оцінках, тощо [52]. Значний вплив на зміст соціалізації мають установки, які обумовлюють вибірковість особистості як об'єкта соціалізації.

Установка - цілісний стан особистості, вироблена на основі досвіду готовність стійко реагувати на передбачувані об'єкти чи ситуації, вибіркова активність, спрямована на задоволення потреби [52]. Першими звернулися до вивчення цієї проблеми американські соціологи В. Томас і Ф. Знанецьки у 1918 р. Вони розглядали установку як певний психічний стан переживання індивідом цінності або смислу соціального об'єкта [53]. Цей феномен науковці вважали близьким до колективних уявлень.

Традиційно установки поділяють на актуальні (ситуативні, не диференційовані) та фіксовані (диференційовані, вироблені в результаті повторного впливу ситуації, тобто базуються на досвіді).

Ріновидом установки є атитюд. **Атитюд** (з англ.- ставлення, установка) - внутрішній стан готовності людини до дії, що передує поведінці [52].

Атитюд формується на підставі попереднього соціально-психологічного досвіду, розгортається на усвідомленому і неусвідомленому рівнях. Атитюд зумовлює стійку, послідовну, цілеспрямовану поведінку в ситуаціях, що змінюються; звільняє суб'єкта від необхідності приймати рішення і довільно контролювати поведінку в стандартних ситуаціях; може бути чинником, що опосередковує інертність дії та гальмує пристосування до нових ситуацій, котрі вимагають зміни програми поведінки. На думку Т. Шибутані, структуру атитюда складають когнітивний, афективний (емоційний) та поведінковий компоненти.

Основними сферами, де розгортається соціалізація особистості виступають: діяльність, спілкування та самосвідомість, за допомогою яких відбувається примноження соціальних зв'язків індивіда з зовнішнім світом.

1. Діяльність. На основі діяльності особистість засвоює суспільний досвід, визначає пріоритетні напрямки розвитку власного життєвого шляху, засвоює нові соціальні ролі тощо. У діяльності людина виражає себе як суспільний індивід, проявляє особистісні смисли, виявляє самостійність, ініціативу, творчість та професіоналізм, засвоює нові види активності.

2. Спілкування. Спілкування в контексті соціалізації розглядається як розширення контактів, що виникають в процесі діяльності. У сфері спілкування відбувається поглиблене розуміння себе та інших учасників комунікативного процесу, збагачення змісту взаємодії та сприйняття людьми одне одного. В спілкуванні людина пізнає смисл життя та реалізує себе в соціальному просторі.

3. Самосвідомість. Сфера самосвідомості передбачає становлення «Я-концепції» індивіда, осмислення свого соціального статусу, засвоєння соціальних ролей, формування соціальної позиції, моральної орієнтації тощо.

10.4 Соціально-психологічні механізми соціалізації.

Соціально-психологічні механізми соціалізації - психологічні впливи або засоби, за допомогою яких здійснюється соціально-психологічне відображення людиною реалій соціального життя, а отже перехід зовнішніх впливів у внутрішні регулятори її поведінки.

Систематичного аналізу та чіткої класифікації соціально-психологічних механізмів соціалізації у психологічній науці немає. Але більшість психологів виділяє такі механізми: **наслідування, навіювання, переконування, зараження, соціальну фасилітацію, конформізм, прийняття групових норм, соціальний обмін, самоконтроль, імітацію** тощо. Всі ці механізми можуть бути розподілені за критерієм організованості (навчання, виховання) та неорганізованості (ідентифікація, імітація, авторитет, лідерство тощо). За ознакою усвідомлення: усвідомлювані (переконання) - неусвідомлювані (переважно в ранньому дитинстві - навіювання, наслідування, психологічне зараження).

Ідентифікація – ототожнення, уподібнення себе з іншими.

Наслідування - універсальний спосіб засвоєння чужого досвіду, здатність мимовільно відтворювати поведінку іншого; усвідомлене або неусвідомлене повторення (копіювання) зразка або приклада.

Навіювання (сугестія) – механізм соціально-психологічного впливу на психічну сферу особистості, пов'язаний зі звуженням свідомості та зниженням рівня критичності під час сприйняття й реалізації навіюваного змісту; відсутністю розгорнутого логічного аналізу й оцінки повідомлення.

Переконування - механізм соціально-психологічного впливу, який включає систему доведень та обґрунтувань, базується на осмисленому прийнятті людиною будь-яких відомостей або ідей, на основі їх аналізу та оцінювання.

Зараження - механізм соціально-психологічного впливу, переважно, на емоційну сферу особистості, заснований на неусвідомлюваній, мимовільній схильності людини до сприйняття психічних станів і поведінки інших людей.

10.5. Фактори, агенти, стадії та інститути соціалізації.

В загальному вигляді фактори соціалізації можуть бути об'єднані в дві великі групи:

- 1) соціальні, що відображають соціально-культурний, економічний, і політичний аспекти життя;
- 2) психологічні, що відображають суб'єктивні особливості людини, що зумовлені процесами її активної взаємодії з суспільством.

Агенти соціалізації - конкретні люди, які навчають людину культурним нормам і допомагають засвоювати соціальні ролі.

Агенти первинної соціалізації - люди, які складають найближче оточення особи (батьки, родичі, друзі). **Агенти вторинної соціалізації** - представники адміністрації школи, вищого навчального закладу, підприємства, ЗМІ та ін. Контакти з цими агентами є коротшими, а їхній вплив, як правило слабший, ніж в агентів первинної соціалізації.

Соціалізація є тривалим процесом, у своєму розвитку вона долає кілька стадій. Стадії соціалізації - етапи, періоди становлення особистості,

засвоєння нею соціального досвіду. За критерієм активної участі суб'єкта у трудовій діяльності Г.М. Андрєєва виокремлює такі стадії [1] :

1. дотрудова - охоплює дитячий, підлітковий, юнацький вік, включаючи два самостійні етапи:

а) рання соціалізація: імітація, копіювання дітьми поведінки дорослих; сюжетно-рольові ігри, в яких діти відтворюють різні соціальні ролі;

б) соціалізація в умовах навчання, народження соціального «Я», виконання суспільно-значущої діяльності.

2. трудова - охоплює зрілий період особистості (акме) і пов'язана з реалізацією та поглибленням нею соціального досвіду.

3. післятрудова - реалізація соціального потенціалу людей пенсійного віку.

В поглядах на цю стадію виникають суттєві розбіжності. Одні вчені вважають, що соціалізація неможлива, коли всі соціальні функції особистості згортаються. Інші навпаки, переконані в тому, що в пенсійний період життя людина продовжує відтворювати соціальний досвід.

Характерними ознаками, на підставі яких визначають стадії соціалізації особистості в онтогенезі виступають:

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

- рівень розвитку самосвідомості людини;

- провідні інститути соціалізації, що здійснюють домінуючий вплив на процес соціалізації;

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

- соціально-психологічні механізми соціалізації.

Інститути соціалізації - конкретні групи, в яких людина долучається до системи норм, цінностей і соціальних зв'язків (сім'я, школа, колектив, групи, ЗМІ). Вони характеризуються стійкою формою організації спільної діяльності, усталеним комплексом правил, принципів, норм, які

засвоюються індивідом. Інститути соціалізації – це установи, які спрямовують процес соціалізації, в їх межах виробляється певна канонізація соціально бажаної поведінки. Інститути соціалізації є різновидами особливих соціальних зв'язків, що забезпечують цілісність взаємодії людини і суспільства.

Література основна: 2; 6; 29;35; 37; 52.

Література додаткова:1; 28; 44; 46; 51; 53.

Словник базових понять

Агенти соціалізації - конкретні люди, які навчають людину культурним нормам і допомагають засвоювати соціальні ролі.

Атитюд (з англ.- ставлення, установка) - внутрішній стан готовності людини до дії, що передуює поведінці.

Зараження - механізм соціально-психологічного впливу, переважно, на емоційну сферу особистості, заснований на неусвідомлюваній, мимовільній схильності людини до сприйняття психічних станів і поведінки інших людей.

Ідентифікація – ототожнення, уподібнення себе з іншими.

Інтеріоризація - процес формування внутрішньої структури психіки за допомогою засвоєння соціальних норм та ідеалів, процес переведення зовнішнього у внутрішнє.

Навіювання (сугестія) – механізм соціально-психологічного впливу на психічну сферу особистості, пов'язаний зі звуженням свідомості та зниженням рівня критичності під час сприйняття й реалізації навіюваного змісту; відсутністю розгорнутого логічного аналізу й оцінки повідомлення.

Наслідування - універсальний спосіб засвоєння чужого досвіду, здатність мимовільно відтворювати поведінку іншого; усвідомлене або неусвідомлене повторення (копіювання) зразка або приклада.

Переконування - механізм соціально-психологічного впливу, який включає систему доведень та обґрунтувань, базується на осмисленому

прийнятті людиною будь-яких відомостей або ідей, на основі їх аналізу та оцінювання.

Соціальна адаптація - це пристосування індивіда до умов середовища, рольових функцій, соціальної культури та взаємодії.

Соціальна установка - цілісний стан особистості, вироблена на основі досвіду готовність стійко реагувати на передбачувані об'єкти чи ситуації соціального середовища.

Соціалізація - процес і результат засвоєння та активного відтворення індивідом соціального досвіду, що відбувається в спілкуванні та діяльності.

Стадії соціалізації - етапи, періоди становлення особистості, засвоєння нею соціального досвіду.

Контрольні питання і завдання

1. Які теорії соціалізації особистості існують в психології?
2. Охарактеризуйте джерела соціалізації та соціального розвитку індивіда.
3. Що являють собою інститути та агенти соціалізації?
4. Які механізми соціалізації особистості?
5. Що представляють собою стадії та сфери соціалізації ?
6. Які соціально-психологічні умови ефективної соціальної адаптації?
7. У чому полягають основні соціально-психологічні проблеми особистості?
8. Шляхи оптимізації процесу соціалізації особистості.
9. Охарактеризуйте особливості соціалізації особистості в умовах навчання, виховання та спілкування.
10. Розкрийте роль соціальних диспозицій в процесі соціалізації особистості.

XI Особливості прикладного дослідження в соціальній психології

11.1 Предмет і функції прикладної соціальної психології

Соціальна психологія – це широко розгалуження система не лише теоретичного, але й практичного знання. Практичний аспект соціально-

психологічної науки реалізується в системі прикладних досліджень різноманітних явищ активної взаємодії людини і груп. Актуалізація появи прикладних соціально-психологічних досліджень свідчить про зростання ролі соціальної психології в сучасному суспільстві. І якщо фундаментальна її частина спрямована на пошук законів розвитку предмета, що вивчається, то прикладна - на виявлення способів застосування на практиці всього того, що відкрито за допомогою теоретичних досліджень. У зв'язку з цим, метою прикладного дослідження соціальної психології є застосування теоретичних соціально-психологічних знань для розв'язання конкретних соціально-економічних, політичних, духовних та інших задач суспільства.

Предмет прикладної соціальної психології - закономірності діагностування, консультування і здійснення впливу на соціально-психологічні явища за допомогою психотехнологій у різних сферах, умовах і на різних рівнях.

Призначення прикладної соціальної психології полягає в оволодінні навичками соціально-психологічного аналізу і корекції різноманітних явищ соціально-психологічного простору і відповідної спрямованості роботи практичних соціальних психологів. Прикладна соціальна психологія реалізується і як соціальна практика, і як теорія. При цьому соціальну практику здійснюють практичні соціальні психологи (соціальні працівники) і академічні працівники (викладачі, наукові співробітники тощо). До практичного аспекту прикладної соціальної психології зараховують такі її напрями: соціально-психологічна діагностика; соціально-психологічне консультування; соціально-психологічний вплив (застосування соціально-психологічних технологій). Предмет соціально-психологічної діагностики містить постановку діагнозу за допомогою готових методик і процедур; предмет соціально-психологічного консультування охоплює спілкування психолога-консультанта з клієнтом чи групою людей з метою встановлення діагнозу, надання кваліфікованої психологічної допомоги тощо. Нарешті

предмет психотехніки - це соціальні зміни в організації, особистісне і професійне зростання індивіда, підвищення продуктивності груп у результаті використання різних психотехнологій.

Теоретичною основою функціонування прикладної соціальної психології виступає конструювання як загальної (принципів і феноменології), так і часткової теорії діагностування, консультування й соціально-психологічного впливу. У зв'язку з цим, **завданням прикладної соціальної психології** як теорії є якісне наукове обслуговування соціальної практики, методичне забезпечення професійної діяльності практичного соціального психолога.

З урахуванням сфер застосування прикладної соціальної психології виокремлюють такі **функції**:

- у сфері соціальної практики: розв'язання конкретних проблем. Такі функції регламентуються нормативними актами, передусім положенням про психологічну службу, лабораторію, функціональними обов'язками практичних психологів;
- у галузі освіти: професійна підготовка практичних соціальних психологів і популяризація соціально-психологічного знання;
- у сфері теорії: якісне наукове обслуговування прикладної соціальної психології, концептуальне обґрунтування змісту, форм і методів практичної діяльності спеціаліста.

11.2 Характеристика соціально-психологічного дослідження

Виконання прикладних задач соціальної психології можливе в результаті проведення соціально-психологічних досліджень.

Соціально-психологічне дослідження - вид наукового дослідження з метою встановлення в поведінці і діяльності людей психологічних закономірностей, обумовлених фактом включення в соціальні (великі і малі) групи, а також психологічні характеристики цих груп.

У зв'язку з цим об'єктом соціально-психологічного дослідження прийнято вважати: а) характеристики реальної поведінки і діяльності людей і груп; б) характеристики індивідуальної і групової свідомості (думки, оцінки, уявлення, установки, цінності і т. п.), в) характеристики продуктів людської діяльності - матеріальної і духовної; г) окремі події, явища соціальної взаємодії.

Специфіка соціально-психологічного дослідження в порівнянні з дослідженнями інших психологічних наук характеризується: а) використанням в якості повноправних даних як об'єктивні показники поведінки і діяльності індивідів, так і їх суб'єктивні еквіваленти на рівні уявлень, думок, почуттів і т.д.; б) культурно-соціальним контекстом дослідження, що впливає на відбір, аналіз і інтерпретацію фактів; в) нестійкістю і постійною зміною соціально - психологічних явищ; г) індивідуально - психологічною опосередкованістю феноменів соціально-психологічного буття .

Соціально-психологічні дослідження характеризуються такими універсальними ознаками:

- наявність конкретного замовника. Це передбачає відносини «дослідник-досліджувані», «замовник-виконавець», які регламентуються відповідними правовими нормами, правами і обов'язками;
- наявність специфічної мови і термінології. Прикладні соціально-психологічні дослідження є сферою спілкування професійної науки з непрофесійним середовищем, що породжує проблему мови. Тому результати соціально-психологічного дослідження мають бути викладені у формі, доступній замовнику і придатній для використання на практиці;
- використання специфічних гіпотез. їх формують здебільшого на основі практичних міркувань, тому наукове дослідження повинно своїми узагальненнями підтвердити або спростувати гіпотезу;
- деталізована система практичних рекомендацій, термінів, етапів їх впровадження у практику;

- використання власних критеріїв ефективності, розв'язання конкретного завдання, поставленого замовником;
- відмінність ролей «теоретика» і «практика». Якщо теоретик продукує і отримує знання про певний процес, то практик намагається реально його поліпшити.

Прикладні соціально-психологічні дослідження можуть бути трьох **видів**:

- описовий - це найпростіший і найдоступніший тип вивчення реальності. Своім призначенням він має на меті отримання емпіричної інформації про соціально-психологічні явища і проблеми;
- аналітичний - його завдання полягає в побудові емпіричної моделі соціально-психологічного явища;
- оцінний складається із сукупності моделей і засобів, які дають змогу оцінити кінцевий результат цілеспрямованого втручання в соціальні процеси.

Рівні організації соціально-психологічного дослідження:

- емпіричний рівень являє собою збір первинної інформації, що фіксує соціально-психологічні факти, опис отриманих даних в рамках відповідних теоретичних концепцій;
- теоретичний рівень дослідження забезпечує пояснення емпіричних даних шляхом співвіднесення їх з результатами інших досліджень. Це рівень побудови концептуальних, теоретичних моделей соціально-психологічних процесів і явищ;
- методологічний рівень змисловну сторону дослідження розглядає як багаторівневу, системну організацію соціально-психологічних явищ і складових їх елементів; співвідношення принципів і категорій як вихідних принципів вивчення цих явищ. З формального боку методологія визначає операції, за допомогою яких відбувається збір і аналіз емпіричних даних;
- процедурний. Це система знань про методи, прийоми дослідження, що забезпечує надійність і стійкість психологічної інформації. У сукупності ці рівні створюють умови для розробки дослідницької програми.

11.3. Методи соціально-психологічного дослідження

Головною метою соціально-психологічного дослідження є вирішення конкретної практичної задачі на підставі впровадження його результатів у реальний соціальний процес. Дана мета здійснюється за допомогою трьох груп методів дослідження: 1) методи емпіричного дослідження (спостереження, аналіз документів, опитування, групова оцінка особистості, соціометрія, тестування, експеримент тощо); 2) методи моделювання; 3) методи управлінсько-виховного впливу.

Методи емпіричного дослідження відображають об'єкт здебільшого з позицій зовнішніх зв'язків і відносин. Емпіричному пізнанню притаманні збір фактів, первинне узагальнення, опис дослідних даних, систематизація і класифікація. Емпіричне дослідження спрямоване безпосередньо на об'єкт дослідження, відбувається на основі методів порівняння, виміру, спостереження, експерименту, аналізу та ін. Його основна мета - відкриття емпіричних законів, формування класифікацій та закономірностей..

Моделювання в психології - це метод теоретичного дослідження соціально-психологічних явищ за допомогою їхніх реальних, фізичних або ідеальних, абстрагованих аналогів, моделей. Під «моделлю» розуміють систему об'єктів або знаків, що відтворюють деякі сутнісні властивості системи-оригіналу. Створені спрощені моделі системи - дійовий засіб перевірки істинності та повноти теоретичних уявлень про особливості існування різних соціально-психологічних явищ на емпіричному рівні.

Види соціально-психологічного моделювання:

- моделювання як відтворення змісту сутнісних ознак предмета дослідження, спрямоване на побудову «образа-моделі» психологічного явища, яке розглядається як багатомірне та багатозмістовне, а отже, як таке, що реалізує систему природних, соціальних та духовних відносин. Побудовані пояснювальні моделі, як правило, постають багатозмістовними, «міжрівневими», що робить інформативний образ досліджуваного явища ціліснішим та повнішим.

- моделювання як відтворення логіки пізнання використовується для теоретизації як сутності досліджуваного предмета, так і способів та засобів його пізнання та перетворення. Ця техніка моделювання спрямована на поступове відновлення динамічних характеристик існування предмета у їхньому розвитку, а також - на побудову адекватного засобу пізнання відтвореної логіки розгортання сутності явища.

Різновидом методу моделювання є метод реконструювання. Реконструювання в психології застосовується як метод теоретичного дослідження психологічних явищ та полягає у змістовій та структурній перебудові явища, на яке спрямована дослідницька дія психолога. Відповідно виділяють змістову реконструкцію, яка оперує змістовими ознаками явищ, та структурну, спрямовану до формально-логічних ознак даних явищ. Предметом реконструювання можуть обиратися як соціально-психологічні явища, так і засоби їх пізнання: пояснювальні та методологічні принципи, теоретичні положення, методи та прийоми пізнання тощо.

Загалом, можливості моделювання забезпечують:

- широту можливостей застосування наукових знань до предмету дослідження;
- відтворення якісної специфіки об'єкта;
- отримання кількісних характеристик об'єкта;
- наочність і зрозумілість досліджуваного явища;
- пояснення, узагальнення та вичерпний опис об'єкта;
- передбачення поведінки об'єкта-прототипу;
- перевірку істинності, адекватності знань про об'єкт;
- сприяння генеруванню нових ідей і гіпотез щодо досліджуваного об'єкта і пов'язаних з ним інших об'єктів реальності.

Під управлінсько-виховними методами мається на увазі сукупність дій (розумових або практичних) і прийомів, виконуючи які можна досягти виховних цілей (І.П.Подласий, Г.П.Волкова, В.П.Галузьяк, М.І.Сметанський, В.І.Шахов та ін.) Це система спеціально організованого впливу на

особистість, яка спрямована на усунення недоліків індивідуального розвитку, формування поглядів, переконань, навичок і звичок соціально-нормативної поведінки.

До основних управлінсько-виховних методів належать:

- методи формування свідомості – переконання, навіювання, особистий приклад;
- методи стимулювання доцільної активності – заохочення, покарання, емоційне підкріплення, створення ситуації успіху, організація змагання, доручення тощо.
- методи організації діяльності - пред'явлення вимог, демонстрація зразку, контроль і корекція поведінки, організація самоврядування;
- методи організації самовиховання- популяризація ідеї самовиховання, самопізнання, самоставлення, саморегуляція, стимуляція самовиховання, консультативна допомога у процесі самовиховання.

Проведення соціально-психологічного дослідження відбувається з урахуванням наступних **етапів**:

1. Підготовчого:

- виділення теми і попереднє визначення проблеми дослідження;
- підбір і аналіз літератури;
- уточнення предмету, гіпотез і завдань дослідження;
- підбір, розробка і апробація психодіагностичних і дослідницьких методик;
- вибір схеми організації і проведення експерименту;
- складання програми дослідження.

2. Збору фактичного матеріалу через проведення експерименту.

3. Обробки і аналізу отриманих результатів їх кількісно-якісна інтерпретація.

4. Формулювання висновків, встановлення закономірностей.

На сучасному етапі розвитку науки основні тенденції розвитку соціально-психологічних методів дослідження виявляються у наступному:

- підвищення надійності методів, що використовуються для збору емпіричної інформації, за рахунок формалізації процедури вимірювання,

підвищення якості операціоналізації понять, які характеризують емпіричні властивості досліджуваного об'єкта, використання процедур шкалювання ознак об'єкта, стандартизація правил збору первинної інформації та її обробки, а також шляхом алгоритмізації самого дослідження ;

- «комп'ютеризація» методів - розробка комп'ютерних варіантів (аналогів) існуючих методик дослідження, створення комп'ютерних технологій збору емпіричної інформації, у тому числі комп'ютерних мережевих варіантів;

- комплексне використання методів збору емпіричної інформації, поєднання різноманітних прийомів вимірювання, а також джерел інформації (тести, опитувальники, експертні оцінки і т. д.);

- поширення методів, які мінімізують суб'єктивний вплив дослідника і досліджуваного (их) на процес збору емпіричної інформації (застосування технічних засобів фіксації інформації, проведення досліджень в природних умовах, фіксація об'єктивних показників, характеристик поведінки і діяльності, їх продуктів, станів соціальної взаємодії);

Проблема ефективності соціально-психологічних досліджень стосується не лише прикладної соціальної психології. Сучасному суспільству важливо, наскільки глибоко, всебічно, компетентно психологічна наука висвітлить його головні тенденції і найбільш актуальні проблеми, сприятиме оптимізації відносин між людьми, умов для гармонійного розвитку людини у суспільстві.

Основна література: 1; 2; 6; 30; 51.

Додаткова література: 7; 12; 52; 53.

Словник базових понять

Метод – це спосіб, прийом, шлях пізнання предмету дослідження.

Методологія - це система принципів і засобів організації та побудови теоретичного і практичного дослідження; наука про способи наукового пізнання.

Моделювання - це метод теоретичного дослідження соціально-психологічних явищ за допомогою їхніх реальних, фізичних або ідеальних, абстрагованих аналогів, моделей.

Предмет прикладної соціальної психології - закономірності діагностування, консультування і здійснення впливу на соціально-психологічні явища за допомогою психотехнологій у різних сферах, умовах і на різних рівнях.

Соціально-психологічне дослідження - вид наукового дослідження з метою встановлення в поведінці і діяльності людей психологічних закономірностей, обумовлених фактом включення в соціальні (великі і малі) групи, а також психологічні характеристики цих груп.

Контрольні питання і завдання

1. Охарактеризуйте сучасний стан прикладної соціальної психології
2. Чим вирізняється прикладний аспект соціальної психології від інших практичних напрямків в психології?
3. Дайте визначення поняттям предмет, задачі та функції прикладної соціальної психології.
4. Що таке методологія та методи соціально-психологічного дослідження?
5. Охарактеризуйте методи соціально-психологічного дослідження.
6. В чому виявляються перспективи соціально-психологічних досліджень?
7. Що таке проблема «правдивого експерименту»?
8. Які емпіричні методи дослідження найбільш розповсюджені у соціальній психології?
9. В чому виявляється специфіка методу моделювання в соціальній психології?
10. Що таке соціально-психологічний діагноз.
11. Які методи корекції соціально – психологічних явищ можете запропонувати?

Література

1. Андреева Г. М. Социальная психология / Галина Михайловна. Андреева - М.: Аспект Пресс, 2010. - 364 с.
2. Андриенко Е.В. Социальная психология: Учеб. пособие / Е.В. Андриенко— М.:Издательский центр «Академия», 2000. -228с.
3. Аникеева Н. П. Психологический климат в коллективе / Нелли Петровна Аникеева. - М.:Просвещение, 1989. -223с.
4. Ануфрієва Н.М., Зелінська Т.М., Єрмакова Н.О. Соціальна психологія: Навч.-метод. посібник. -К.: Каравела, 2009. -216 с.
5. Анцупов А. Я. Профилактика конфликтов в школьном коллективе / Анатолий Яковлевич Анцупов. – М.:Владос, 2003.-208с.
6. Аронсон Э., Уилсон Т., Экерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме /Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Экерт – Спб: Прайм-Еврознак, 2002. – 556 с.
7. Арчер Д. Эволюционная социальная психология // Перспективы социальной психологии. – М.: Эксмо, 2001. – С. 45—66.
8. Безпалько О. В. Соціальна педагогіка в схемах і таблицях: Навчальний посібник/ О.В. Безпалько – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 137 с.
9. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мысли: Учебное пособие/Марина Руслановна Битянова. – М.:МГУ, 2001. – 575 с.
10. Бодалев А. А. Восприятие человека человеком / Алексей Александрович Бодалев - М.: Изд-во МГУ, 2008. - 200 с.
11. Бороздина Г. В. Психология делового общения / Галина Васильевна. Бороздина - М.: ИПФР-М, 2006. - 224 с.
12. Бэрн Р., Бирн Д., Джонсон Б. Социальная психология: Ключевые идеи /Р. Бэрн, Д. Бирн, Б.Джонсон— СПб.: Питер, 2003. – 512 с.
13. Володина, Л. В. Деловое общение и теории коммуникаций / Л. В. Володина, О. К. Карпухина. – М.: Пресса., 2008. – 335с.
14. Волянська О. В. Соціальна психологія: навч. посібник / Олена Володимірівна Волянська— К.: Знання, 2008. — 275с.

15. Власова О.І., Ніконенко Ю.В. Соціальна психологія організацій та управління/ О.І.Власова, Ю.В. Ніконенко, К.: Центр учбової літератури, 2010.-396с.
16. Головаха Е.И, Панина Н.В. Психология человеческого взаимопонимания /Евгений Иванович Головаха, Наталья Викторовна Панина – Киев: Политиздат Украины, 1989. – 187 с.
17. Гришина Н. В. Психология конфликта /Наталья Владимировна Гришина – СПб.: Питер, 2005. – 464 с.
18. Донцов А. И. Психология коллектива –/Александр Иванович Донцов - М.: Изд-во МГУ, 1984. – 206 с.
19. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений/Евгений Павлович Ильин, серия «Мастера психологи» - СПб.: Питер, 2013.- 576 с.
20. Іпатов Є. Ф. Соціальна психологія: Навч. посібник /Є. Ф. Іпатов, К. М. Левківський – К.: «Київський політехнічний ін-т»., 1997. — 120с.
21. Каган М.С. Мир общения /Моисей Самойлович Каган. –М.: Политиздат, 1988. –319 с.
22. Коноваленко В. А. Управління персоналом: креативний менеджмент / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. - М .: ІТК «Дашков і К», 2008. - 224 с.
23. Коноваленко В.А. Теория коммуникации / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко. - М.: Юрайт, 2012. -415 с.
24. Корнев М. Н. Соціальна психологія /М.Н. Корнев — К., 1995. — 304с
25. Корнев М. Н., Коваленко А. Б. Соціальна психологія /М.Н. Корнев, А.Б. Коваленко-К.: Центр учбової літератури, 2008.-688с.
26. Крысько В.Г. Социальная психология: словарь-справочник /Владимир Гаврилович Крысько–Минск: АСТ, 2001. –688 с.
27. Куницина В. Н., Казаринова Н.В. Межличностное общение / В. Н. Куницина, Н. В. Казаринова.- СПб. : Питер, 2001- 376с.
28. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс / Девид Майерс, 4-е междунар. изд. - СПб.;М.:Прайм-Еврознак;Олма-Пресс,2004. – 510с.

29. Методологические проблемы социальной психологии / Под ред. Е.В. Шороховой. – М.: Наука, 1975. –295 с.
30. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии / Стенли Милграм - СПб.: Питер, 2000. –336 с.
31. Москаленко В. В. Соціальна психологія: підручник / Валентина Василівна Москаленко – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 624 с.
32. Московичи С. Век толп. Исторический трактат по психологии масс / Серж Московичи. – М.: Наука , 1996. – 478 с.
33. Ольшанский Д.В. Психология масс/Дмитрий Вадимович Ольшанский – СПб.: Питер, 2002. –368 с.
34. Орбан-Лембрик Л. Е. Соціальна психологія : підручник / Лідія Ернестівна Орбан-Лембрик – К. : Либідь, 2004. – 576 с.
35. Основы соціальної психології: Навчальний посібник / О.А.Донченко, Н.В., Хазратова та ін. – К.: Міленіум. – 2008, 495с.
36. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии / Э.Пайнс, К. Маслач –СПб.: Питер, 2001. – 528с.
37. Парыгин Б.Д. Социальная психология: проблемы методологии /Борис Дмитриевич Парыгин. – СПб: ИГУП, 1999.- 592с.
38. Пірен М.І. Основы конфликтології. Навчальний посібник /Марія Іванівна Пірен - К.: Освіта, 1997. –210с.
39. Почебут Л.Г., Мейжис И. А. Социальная психология /Людмила Георгиевна Почебут, Ирина Альбертовна Мейжис - СПб.: Питер, 2010.- 672 с.
40. Реан А.А., Коломинский Я.Л. Социальная педагогическая психология /Артур Александрович Реан, Яков Львович Коломинский. -СПб.: Питер, 1998.–480 с.
41. Росс Л., Нисбетт Р. Человек и ситуация:Уроки социальной психологии /Л. Росс, Р. Нисбетт (Пер. с англ.) – М.: Сфинкс, 2000. – 342с.
42. Савчин М. В. Соціальна психологія: навч. посібник / Мирослав Васильйович Савчин –Дрогобич:Відродження, 2000. -274с.

43. Свенцицкий А. Л. Социальная психология /Анатолий Леонидович Свенцицкий - М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2005. - 336 с.
44. Слюсаревський М.М. Основи соціальної психології : навчальний посібник /Миколай Миколайович Слюсаревський –К.: Міленіум, 2008.-495 с.
45. Социальная психология: Учебн. пособие / Отв. ред. А. Л.Журавлев. – М.: ПЕРСЭ, 2002. – 351с.
46. Социальная психология /Под ред. А.В.Петровского. – М.: Просвещение, 1987. –224 с.
47. Социальная психология коллектива : учебное пособие / А.В. Петровский, В.В. Шпалинский. – Москва : Просвещение, 1978. – 176 с.
48. Трухін І. О. Соціальна психологія спілкування : навч. посібник / І.О. Трухін – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 335 с.
49. Цива В.Т. Системна соціальна психологія: навчальний посібник/В.Т. Цива.- К.: Центр навчальної літератури, 2006.- 328с.
50. Цимбалюк І. М. Психологія спілкування: Навчальний посібник/І.М. Цимбалюк –Київ.: ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
51. Шапарь В.Б. Методы социальной психологии /Виктор Блрисович Шапарь – Ростов -н/Д,: Феникс, 2003. – 288 с.
52. Шибутани Т. Социальная психология /Тамотсу Шибутани – Ростов-н/Д.: Феникс, 2002. – 496 с.
53. Шихирев П. Н. Современная социальная психология / Петр Николаевич Шихирев– М.: Ин-т психологии РАН; КСП+ Акад. проект, 1999. – 448 с.

