

159,9
€45

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
"Харківський авіаційний інститут"

Л.І. Євлахова, І.А. Бідюк

ОСНОВИ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ

Навчальний посібник

Научно-техническая
Библиотека
"ХАИ"



mt0184267

НАУКОВО-ТЕХНІЧНА
БІБЛІОТЕКА
Національного аерокосмічного
університету ім. М.Є. Жуковського
"Харківський авіаційний інститут"

Харків "ХАІ" 2000

159,9 + 37,015,3 (075.8)

ББК Ю9

Основи педагогіки та психології / Л.І. Євлахова, І.А. Білюк. -
Навч. посібник. - Харків: Нац. аерокосмічний ун-т "Харк. авіан.
Ін-т", 2000. - 99 с.

Наведено характеристики основних понять психології та пе-
дагогіки, розкрито важливі теми курсу: "Розвиток психології та
педагогіки", "Методи вивчення людини", "Психологія групи як ос-
нова формування і розвитку особистості", "Спілкування як форма
взаємодії між людьми".

Для студентів усіх факультетів.

Бібліогр.: 28 назв.

Р е ц е н з е н т и: д-р біол. наук, проф. В.А. Друзь,
канд. психол. наук, доц. В.Б. Шапарь

© Національний аерокосмічний університет
Ім. М.Є. Жуковського
"Харківський авіаційний Інститут", 2000 р.

Т е м а І. ПСИХОЛОГІЯ ЯК НАУКА

У комплексі наук про людину одна з головних ролей належить психології. Нерідко соціальні процеси та явища неможливо достатньо повноцінно розкрити без знань механізмів індивідуальної та групової поведінки людей, вивчення почуттів, настрою, психологічного клімату, без аналізу дослідження психічних якостей та характерних рис особистості.

І.І. Розвиток психології

Термін "психологія" з'явився в науковому використанні лише в середині минулого століття. Спочатку цей термін відносили до науки, яка займалася вивченням душевних або психологічних явищ, а також таких властивостей характеру, які людина знаходить в собі в результаті самоспостереження.

В основі розвитку психології лежить постійна цікавість до природи людського буття, умов його розвитку та формування в людському суспільстві, особливостей взаємодій людей.

Система наукових знань про закони розвитку людини, її потенційних можливостей необхідна для всього суспільного розвитку. Але людина є об'єктом комплексного дослідження засобами різних наук, кожна з яких має свої особливі методи вивчення.

Труднощі виділення особливостей психології як науки полягають в тому, що вони давно усвідомлювались людським розумом як незрозумілі явища.

Ще первісна людина знала, що люди і тварини вирають, що людина бачить сни. У людини є дві частини: усвідомлена та неусвідомлена - тіло і душа.

З тих пір, коли німецький філософ Х. Вольф увів у наукове споживання термін "психологія", пройшло більше ніж двісті років, які супроводжувалися кризами, революціями в системі знань та методів "науки про душу".

Психологію трактували як науку про суб'єктивний досвід, свідомість, поведінку. Визначи самостійність за психологією, необхідно визнати і самостійну антологію психіки.

На початку ХХ ст. стало відомо, що психолог вивчає психіку шляхом дослідження індивідуальної та групової поведінки людей з

використанням суб'єктивного її пояснення.

Від наукової психології потрібно відрізнити життєву психологію як систему доннаукових, життєвих знань про психічні явища та поведінку людини, а також сукупність психологічних знань, що знаходяться в системі інших наукових дисциплін.

Життєві психологічні відомості, почерпнуті із суспільного та особистого досвіду, є основою для створення доннаукових психологічних знань, що зумовлено необхідністю розуміти іншу людину в процесі спільної праці та спільного життя.

Що ж являє собою психологія як наука? Щоб відповісти на це запитання, слід звернутися до історії психологічної науки, простежити, як на кожному етапі її розвитку трансформувалися уявлення про предмет наукового знання в психології.

Відомий психолог кін. XIX - поч. XX ст. Г. Еббінгауз відзначив, що у психології велика передісторія та дуже коротка історія. Під історією мається на увазі той період у вивченні психіки, який визначається відступом від філософії, зближенням з природними науками і організацією власного експериментального методу.

Відповідно дуже поширені думки, перші психологічні погляди пов'язані з релігійними уявленнями. Вплив розвитку наукових поглядів на психіку було пов'язано з вирішенням основного питання філософії - співвідношення матерії та свідомості. На основі цих двох напрямків виникла психологія "душі".

З часу виникнення дуалістичного вчення в психології XX ст. з'являється й нове уявлення про предмет психології. Здатність мислити, почувати, бажати називали свідомістю. На зміну психології душі приходить психологія свідомості. Але при цьому свідомість довгий час розуміли як явище особливого роду, яке відрізняється від інших природних процесів. Філософи по-різному трактували свідоме життя, вважаючи його проявом божественного розуму або результатом суб'єктивних відчуттів, на яких побудована свідомість.

Розвиток психології з часу її формування як самостійної науки в др. пол. XX ст. здійснювався в безперервній боротьбі теорій, що змінювали одна одну, при створенні яких було поставлено різні цілі та використано різноманітні засоби дослідження.

Характерним для цих теорій є обмеження предмету психологічних досліджень областю усвідомлених переживань людини, що розглядається відокремлено від навколишньої дійсності та практичної діяльності людей. Основна особливість цих теорій полягає в характерному для них описовому, а не в пояснювальному підході до психіки.

Психологія свідомості є безсилою перед багатьма практичними задачами. Тому в другому десятиріччі ХХ ст. виникло нове вчення психології, представники якого оголосили про новий предмет психологічної науки - поведінку, що розуміють як сукупність спостережуваних, переважно рухливих реакцій людини. Це третій етап у розвитку уявлень про предмет психології.

Внутрішнє психологічне життя не існує без зовнішнього, фізичного, тобто психіка, свідомість відображають об'єктивну незалежну реальність - свідоме буття. Своєрідність психічного саме в тому і полягає, що вона є реальною стороною буття та його віддзеркаленням.

Отже, функція психіки полягає у відображенні властивостей і зв'язків дійсності, а також у регулюванні на цій основі поведінки та діяльності людини.

Але наукова психологія не може обмежитися описом психологічного факту - його необхідно пояснити, тобто розкрити закони, яким ці факти чи явища підпорядковуються. Головна мета будь-якої науки - розкриття об'єктивних законів, яким підпорядковано процеси і явища, що вивчаються. Саме цій меті підпорядковуються теоретичні та експериментальні дослідження. Наукове пізнання - розкриття суттєвих, необхідних, стійких зв'язків (відношень) між явищами, що повторюються. Предметом вивчення в психології разом з психологічними фактами є психологічні закони. В задачу психології крім вивчення психологічних фактів і закономірностей входить визначення механізмів психічної діяльності.

Таким чином, психологія - наука, що вивчає факти, закономірності та механізми психіки.

1.2. Взаємозв'язок психології з іншими суспільними науками

Використання психологічних даних в інших науках і, навпаки, розуміння того, чи має право психологія використовувати дані ін-

ших наук, залежить від місця психології в системі наук.

Важлива функція психології в загальній системі наукового знання визначається тим, що вона, синтезуючи досягнення ряду інших галузей наукового знання, є інтегратором усіх наукових дисциплін, об'єктом дослідження яких є людина.

Велике значення має зв'язок психології із суспільними науками. Дослідження процесів та явищ, які вивчають історія, економіка, етнографія, соціологія, мистецтво, юридичні та інші суспільні науки, приводить до постановки суттєво психологічних проблем.

Необхідно пам'ятати, що у зв'язках з іншими науками психологія зберігає свій предмет, свої теоретичні принципи та методи його дослідження. Особливості розвитку психологічного знання залежать не тільки від зв'язків психології з іншими науками, вона визначається підвищеними потребами суспільної практики.

Психологія стає галуззю професійної практичної діяльності в промисловості, державному управлінні, системі освіти, в культурі, спорті, охороні здоров'я.

Отже, сучасна психологія являє собою розгалужену систему наукових дисциплін, що знаходяться на різних ступенях формування та пов'язані з різними галузями практики.

Психологія - наука, що знаходиться в постійному розвитку.

Логіка розвитку суспільних наук приводить до того, що в межах взаємодії з психологією формується цілий ряд спеціальних наукових дисциплін і напрямків: загальна, соціальна, політична, організаційна, юридична, медична, педагогічна, військова психологія, психологія особистості, менеджменту, спорту, психофізіологія, вікова психологія, психологія праці й інженерна психологія, психологічне консультування.

Загальна психологія вивчає пізнавальну та практичну діяльність; загальні закономірності відчуттів, сприйняття, пам'яті, уваги, мислення, психічної саморегуляції; диференційно-психологічні риси особистості людини; характер і темперамент, мотиви поведінки.

Психологія праці вивчає психологічні особливості трудової діяльності людини, закономірності формування трудових навичок, вимоги до дієздатності.

Педагогічна психологія вивчає психологічні закономірності виховання людини, формування її мислення, розвитку взаємовідносин, а також особливості роботи з аномальними дітьми.

Медицина психологія вивчає зміни психіки під впливом хвороби, а також психологічних факторів, що сприяють захворюванню, патопсихологія – психічні зміни при психіатричному лікуванні; нейропсихологія – зміни структури кори головного мозку; психосоматика – психологічні фактори, що сприяють соматичним захворюванням.

Психологія спорту вивчає закономірності мобілізації, формування рухових навичок, можливості розвитку, що сприяють саморегуляції в стресових ситуаціях.

Юридична психологія вивчає психологію учасників кримінального процесу, психологічні проблеми формування особистості – злочинця.

Вікова психологія вивчає закономірності розвитку психічних процесів в онтогенезі.

Соціальна психологія вивчає психологічні процеси, які виникають при взаємодії людей (малі або великі групи).

Політична психологія вивчає психологічні компоненти політичного життя суспільства, що формуються та проявляються в політичній свідомості соціальних груп і реалізуються в практичних діях усіх суб'єктів політичних процесів.

І.3. Методи психології

Напрямки психологічної науки мають велике значення для розуміння та пояснення психології та поведінки людей незалежно від того, яку діяльність вони виконують. Ці напрямки науки повинні сприяти набуттю знань, потрібних для інших соціальних дисциплін.

Проблематика психологічної науки складалась під час розвитку суспільних наук. У процесі розвитку формувались її методи. Методи психології – це ті способи, за допомогою яких вивчали факти психологічного життя людей та їх поведінку.

Організаційні методи містять в собі: порівняльний метод (порівняння різних груп за віком, діяльністю); лонгітудний (багаторазове дослідження одних і тих же людей протягом тривалого

часу); комплексний (дослідження представниками різних наук, в яких один об'єкт вивчають різними способами).

Довготривалий метод дослідження дозволяє:

- проводити обробку даних відповідно віковим періодам;
- більш точно виразити особливості змін у розвитку людини між двома періодами;
- аналізувати взаємовідносини та взаємозв'язки окремих компонентів особистості, яка розвивається;
- вирішувати питання так званих критичних періодів у розвитку.

Порівняльний метод полягає в розгляді окремих механізмів поведінки людей та психологічних аспектів у процесі її розвитку, а також у порівнянні з подібними явищами в інших організмах.

Емпіричні методи містять у собі спостереження та самоспостереження, експериментальні методи (лабораторний, природний, формулючий); психодіагностичні методи (тести, анкети, соціометрію, інтерв'ю, бесіду); аналіз продуктів діяльності, біографічні методи.

Спостереження – метод дослідження, який використовують всі суспільні науки. Це збирання даних про іншу людину, її психологію та поведінку в конкретній ситуації. Це метод систематичної, цілеспрямованої фіксації сприйняття зовнішніх проявів психіки.

Експеримент відрізняється від спостереження активним втручанням у ситуацію, коли здійснюють заплановане маніпулювання деякими фактами та реєстрацію відповідних змін у стані й поведінці людини, яку вивчають. Існує декілька видів експерименту: лабораторний, природний, формулючий.

Лабораторний – дослідження в штучних умовах, як правило, з використанням спеціальної апаратури під контролем усіх факторів, що впливають.

Природний – психологічний експеримент, який запроваджується в діяльність чи спілкування непомітно для досліджуваного.

Формувальний – метод дослідження та формування психічного процесу, стану чи якостей особистості.

Експеримент – дослідна діяльність з метою вивчення причинно-наслідкових зв'язків, яка передбачає, що дослідник сам викликає явище, що досліджується, і активно впливає на нього, може

змінювати умови, за яких воно здійснюється; є можливість неодноразово відтворювати результати; в результаті експерименту встановлюються припустимі кількісні закономірності.

Тест - система завдань, яка дозволяє встановити рівень розвитку визначеної якості особистості. Існують тести досягнень, інтелекту, креативності, особистісні та інші.

Анкета - методичний спосіб, який складається із запитань, для одержання соціально-психологічної інформації на основі вербальної комунікації.

Соціометрія - метод психологічного дослідження відносин між особистостями в групі з метою визначення структури відносин і психологічної сумісності.

Бесіда - метод одержання психологічної інформації шляхом мовного спілкування.

Методи обробки даних, що містять в собі кількісний (статистичний) і якісний (диференціація матеріалу за групами), аналізи.

Методи корекції: аутотренінг, груповий тренінг, засоби психотерапевтичного впливу, навчання.

Перелічені та інші методи дозволяють вивчити предмет психології, що також є і предметом вивчення інших суспільних наук.

Предмет психології - це людська особистість, її природа, що формується за соціально-культурних умов, а також аналіз типових засобів удосконалення особистості в системі соціальних відносин.

Т е м а 2. ОСОБЛИВОСТІ СТРУКТУРИ ОСОБИСТОСТІ

2.1. Історія психології особистості

В енциклопедіях та словниках поняття "особистість" визначено таким чином:

- людина, індивід, суб'єкт відносин і свідомої діяльності;
- система соціально значущих рис, що характеризує індивіда як члена того чи іншого суспільства. Перше визначення має загальний, філософський характер; друге досить часто використовується психологами.

Психологія вивчає внутрішні закономірності, що детермінують поведінку. При вивченні детермінанта поведінки став-

лять питання про структуру особистості, що, в свою чергу, дає можливість виділяти елементи її складових, а також дослідити якості кожного з них і характер взаємозв'язків елементів, що утворюють структуру як ціле. Структура особистості – концепція особистості, яка узагальнює її процесуально-ієрархічні підструктури. Дослідження особистості нерозривно пов'язано з вивченням індивідуально-психологічних розбіжностей.

Бурхливий розвиток теоретичних досліджень структури особистості спостерігався наприкінці XIX – початку XX ст. і пов'язаний з появою праць видатних психологів і фізіологів – Вундта, Кеттела, Кречмера, Оппорта, Павлова, Фрейда, Хаггарда, Штерна та ін. Саме в цей час відбулось становлення психології як експериментальної науки, теоретично обґрунтувалась можливість емпіричного дослідження стійких характеристик поведінки (концепції рис), вивчались біологічні основи поведінки (типи соматичної конституції та вищої нервової діяльності), використовувались математичні методи в психології (факторний аналіз).

У вітчизняній психології структуру особистості досліджували С.Л. Рубінштейн, О.Г. Ковальов, Б.Г. Ананьев, К.К. Платонов, О.Н. Леонтьев.

Негативною рисою більшості вітчизняних робіт, присвячених проблемі структури особистості, є недостатність підтвердження теоретичних положень результатами емпіричних досліджень.

Психологія особистості стала експериментальною наукою в першому десятиріччі XX ст. А на початку XIX ст. поряд з філософами та письменниками проблеми психології особистості зацікавили лікарів-психіатрів. Вони перші почали вести систематичне спостереження за особистістю хворого в клінічних умовах, вивчали історію його життя, щоб краще розуміти поведінку. До початку XX ст. філософсько-літературний і клінічний підходи до особистості були єдиними спробами проникнути в її сутність.

На початку XX ст. вивченням особистості почали займатися професійні психологи, які до цього часу звертали увагу головним чином на дослідження пізнавальних процесів і станів людини.

Важливою задачею експериментального періоду у вивченні особистості є розробка надійних і валідних тестових методів оцінки адекватної особистості.

Експериментальний період у дослідженнях особистості збігся з кризою психологічної науки, однією з причин якої є неспроможність психології того часу пояснити цілісні акти поведінки.

2.2. Категорії, структура особистості

Категорія особистості належить до числа базових категорій. Вона є не тільки психологічною, але й вивчається іншими суспільними науками.

Зрозуміти, що таке особистість, можна тільки через вивчення реальних суспільних зв'язків і відносин, до яких входить людина. Суспільна природа особистості завжди має конкретний історичний зміст. Специфіка суспільних умов життя та діяльності людини визначає особливості її індивідуальних ознак і властивостей. Всі люди приймають психічні риси, погляди, звичаї та почуття того суспільства, до якого належать.

Поняття "особистість" багатопланове, особистість є об'єктом вивчення багатьох наук: філософії, соціології, етики, педагогіки, психології.

В соціально-психологічному аналізі особистості потрібно розрізнити поняття "особистість", "індивід", "індивідуальність".

Термін "індивід" означає єдину неподільну істоту, окремого представника людського суспільства.

Індивід - біологічна основа особистості, що охоплює нервову систему, систему залоз, процеси обміну речовин (голод, спрага, статевий імпульс), статеві розбіжності, анатомічні особливості, процеси розвитку організму.

Індивідуальність людини виявляється в наявності різноманітного досвіду, знань, умінь.

Індивідуальність - це співвідношення психологічних особливостей людини, її відмінність від інших.

Соціальну базу особистості зумовлено впливом культури та структури суспільства, в якому людина виховувалась і в житті якого вона бере участь. Важливими складовими особистості є соціальні ролі, що вона виконує в різних середовищах (сім'я, школа та ін.), а також уявлення про себе, що складається на основі уявлень інших про нас.

У сучасній психології нема єдиного розуміння особистості. Але більшість дослідників вважають, що особистість є формувальною та індивідуальною сукупністю рис, які визначають образ мислення даної людини, її почуття та поведінку.

Особистість - системна соціальна якість, яку одержує індивід у предметній діяльності та спілкуванні.

В основі особистості лежить структура, що складається з чотирьох підструктур:

1 - біологічно зумовлена (темперамент, задатки, тип нервової системи); психологи вважають, що ця структура незмінна;

2 - індивідуальні особливості психологічних процесів, станів, що залежать від природних факторів, а також від тренування, розвитку, вдосконалення цих властивостей;

3 - соціальний досвід (знання, вміння, навички), який формується переважно в процесі навчання, має соціальний характер;

4 - спрямованість (потреби, інтереси, ідеали, переконання) - найбільш соціально зумовлена, формується під впливом виховання в суспільстві.

Спрямованість - властивість особистості, в якій виражається динамічний розвиток людини як суспільної істоти, головні тенденції її поведінки.

Потреби - відчуття потреби в будь-чому (природні, матеріальні, духовні).

Інтерес - форма виявлення пізнавальної потреби, яка зумовлює спрямованість особистості на усвідомлення цілей діяльності і тим самим допомагає ознайомленню з новими фактами, сприяє більш повному та глибокому відображенню дійсності.

Інтереси мають суттєве значення в житті та діяльності людини. Разом з потребами вони спонукають до діяльності, активізують людину. Інтерес виникає та розвивається тільки тоді, коли діяльність здійснюється без особливого напруження, легко і результативно.

Переконання - усвідомлена потреба особистості, що спонукає її діяти згідно зі своїми ціннісними орієнтаціями.

Мотив - спонукання до діяльності, пов'язане із задоволенням потреб суб'єкта; сукупність зовнішніх і внутрішніх умов активності суб'єкта. Будь-яка дія має мотив, але не будь-який мотив може

перетворюватися в дію. Тому розрізняють мотиви реалізовані та нереалізовані. Людина не завжди може усвідомити, зрозуміти, пояснити мотиви своїх дій.

Навички являють собою частково автоматизовані рухи, що здійснюються на рівні невимушеної регуляції. При формуванні навичок відбувається перехід регуляції способів дії з вимушеного рівня на невимушений. Таке засвоєння діяльності відбувається через багаторазове повторення вправ, що супроводжуються свідомим контролем.

Вміння - це використання знань і навичок для вибору та здійснення прийомів, дій відповідно до поставленої мети. Вміння містять в собі знання, пов'язані із задачею, суттєвою для її вирішення.

Людину можна вважати особистістю, якщо в її мотивах існує ієрархія і вона здатна подолати власні безпосередні потяги. Особистість припускає наявність самосвідомості як особливої інстанції.

Відповідно поглядам психологів особистість формується шляхом засвоєння індивідом суспільно виробленого досвіду. Досвід, що має безпосереднє відношення до особистості, - це система уявлень про норми та цінності життя людини. Вони зафіксовані в різних формах - філософських і етичних поглядах, у творах літератури та мистецтва.

Формування особистості - це особливий процес засвоєння спеціальної сфери суспільного досвіду. Він відрізняється від процесу засвоєння знань, умінь, способів дій; відбувається формування нових мотивів і потреб. Цей процес протікає тільки в реальному житті, є емоційно насиченим, часто суб'єктивно творчим.

Розглянемо основні форми прояву психіки людини та їх взаємозв'язок. До цих форм відносяться психологічні процеси, психологічні властивості, психологічний стан.

Завдяки психологічним процесам людина відображає зовнішній світ; при цьому пізнавальні процеси відображають зовнішній світ у формі понять, а емоційні - у формі відношень до зовнішнього світу та самого себе у вигляді переживань.

До пізнавальних психологічних процесів належать:

- відчуття - відображення окремих властивостей та ознак

предметів при їх безпосередньому впливі на органи почуттів;
 - сприйняття - відображення цілісних образів, предметів навколишнього світу при безпосередньому впливі на органи почуттів;

- пам"ять - процеси запам"ятовування, зберігання, забування та відтворення інформації;

- мислення - узагальнює відображення дійсності в ході аналізу та синтезу, що відтворюється у відкритті зв"язків;

- уява - форма психічного відображення, створення образів на основі раніше сформованих уявлень;

- мова - засіб спілкування та мислення;

- увага - спрямованість свідомості для підвищення рівня сенсорної, рухливої, інтелектуальної активності; забезпечує контроль і регуляцію діяльності.

Емоційні психологічні процеси:

- емоції відображають відношення людини до об"єктів її стійкої потреби;

- почуття відокремлюють предмети, необхідні для задоволення потреб, і стимулюють або дезактивують діяльність, спрямовану на задоволення потреб;

- воля передбачає усвідомлену регуляцію поведінки при досягненні мети.

Психологічний стан: апатія, пригніченість, творче піднесення, стійкий інтерес та ін.

Психологічні властивості: темперамент, характер, здібності, спрямованість.

Психологічні особливості складаються під впливом соціального досвіду, умов життя та діяльності, навчання та виховання. Особливу роль відіграє виховання як свідомий цілеспрямований процес впливу. Мета виховання - формування таких якостей особистості, які відповідають потребам суспільства.

Формування особистості визначається тими суспільними умовами, в яких людина живе, тим вихованням і навчанням, що вона одержує в даних суспільних умовах.

У формуванні особистості великого значення набуває самовиховання - свідома робота людини, спрямована на вдосконалення особистих властивостей.

Не останню роль у формуванні особистості відіграє організація життя та діяльності, набуття досвіду позитивної суспільної поведінки в колективі під керівництвом вихователя. Маючи уявлення про психологічні особливості (процеса, стани, поведінку), потрібно в роботі та спілкуванні з кожною людиною мати індивідуальний підхід.

Т е м а 3. ТЕМПЕРАМЕНТ

3.1. Особливості вивчення темпераменту

Поняття "темперамент" виникло в групі давньогрецьких лікарів як результат спостережень та роздумів про те, чому одні люди володіють опірністю до хвороб, а інші легко захворють.

Слово "темперамент" походить від лат. "temperamentum" і означає "потрібне співвідношення частин".

Лікар Гіппократ для визначення темпераменту використав філософське вчення про матеріальні стихії. Він прийшов до висновку, що в живій істоті в тому чи іншому співвідношенні змішуються чотири вологи: кров, слиз, чорна та жовта жовч. Залежно від переваги будь-якої складаються і особливості людини; те, що корисно одній, може зашкодити іншій.

Цю теорію продовжив лікар стародавності К. Галлен. Тому популярна типологія темпераментів бере свою назву від грецько-латинських коренів: флегматик - "флегма" (слиз), холерик - "хойле" (жовч), меланхолік - "мелане хойле" (чорна жовч), сангвінік - лат. "sanguis" (кров).

Отже, в історії розвитку вчення про темпераменти виділяються три суттєвих чинника:

- темперамент є першою тілесною ознакою індивідуальності, що відображає в собі універсальні природні закономірності;
- визначальним є співвідношення попередніх ознак, причин, елементів, які лежать в основі темпераменту;
- властивості темпераменту знаходяться в залежності від залоз внутрішньої секреції, що впливає з концепції Гіппократа-Галлена.

Розвиток поглядів на природу темпераменту до сер. ХХ ст. здійснювався двома шляхами. Відповідно першому в основі темпе-

раменту лежать фізіологічні фактори, відповідно другому - темперамент виявляється перш за все в організації психічного життя.

Іншу гіпотезу сформулював швейцарський вчений А. Галлер (1757 р.). На його думку, головну роль в розрізненні темпераментів відіграє міцність тканин і різна ступінь їх чутливості.

Головну причину індивідуальних розбіжностей в темпераменті вчені побачили в нервовій системі. Згідно з думкою С. Фуллье, традиційні чотири темпераменти визначаються співвідношеннями швидкості - повільності сприйняття, сили - слабкості активності.

Сутність темпераменту розкривають не фактори, а механізми, які лежать в їх основі. Саме тому однією з перспективних концепцій, що пояснювали темперамент з позицій сучасної науки, є функціональна типологія вищої нервової діяльності, розроблена І.П. Павловим. Він хотів пояснити індивідуальні розбіжності в темпераменті, спираючись на концепцію властивостей нервової системи.

І.П. Павлов відзначив, що властивості нервової системи зумовляють динамічний аспект психічної системи суб'єкта, тобто загальну характеристику, яка відбиває всю діяльність індивіда. Особливості типу нервової системи відображаються на формі протікання психічних, а також особистісних процесів людини (увага, емоції, мислення, воля, потреби, мотиви) (таблиця).

Тип нервової системи	Характеристика нервових процесів			Характеристика реакції		Тип темпераменту
	Сила	Врівноваженість	Рухливість	Інтенсивність	Швидкість	
Нестримний	+	-	+	велика	+	холерик
Живий	+	+	+	помірна	+	сангвінік
Інертний	+	+	-	сильна	-	флегматик
Слабкий	-	-	-, +	слабка	-	меланхолик

Примітка: "+" - показник сили, врівноваженості, рухливості, швидкості; "-" - показник слабкості, інертності, малорухливості.

Тип вищої нервової діяльності відноситься до природних вищих даних, це природжена властивість нервової системи. На такій фізіологічній основі можуть утворюватися різні системи умовних зв'язків, які в процесі життя будуть по-різному формуватися у різних людей. В цьому і проявляється тип вищої нервової діяльності.

Особливості психологічної діяльності людини, які визначають її вчинки, поведінку, звички, інтереси, знання, формуються в процесі виховання та індивідуального життя. Тип вищої нервової діяльності надає поведінці людини своєрідність - встановлює рухливість психічних процесів, але не визначає ні поведінки взагалі, ні вчинків людини, ні її моральних цінностей.

Відповідно Б.М. Теплову, темпераментом називаються індивідуальні особливості людини, які виражаються в емоційному збудженні, більшій чи меншій тенденції до сильного вираження почуттів зовні, швидкості рухів, загальній рухливості людини.

Б.Г. Ананьєв відносив до темпераменту ті індивідуальні особливості організму, які визначаються діяльністю рухових органів, органів почуттів і всього нервово-мозкового апарату.

Професор В.А. Крутецький виділяє такі компоненти, які визначають темперамент.

Загальна активність психічної діяльності та поведінки людини свідчить про різну міру намагань активно діяти, освоювати навколишню дійсність, виявляти свої якості в різноманітних діяльностях.

Рухливість, або моторна діяльність, вказує на стан активності рухового апарату, виражається у швидкості, силі, інтенсивності м'язових рухів і мови людини.

Емоційна активність свідчить про емоційну вразливість (чутливість до емоційних впливів), імпульсивність, емоційну рухливість (швидкість зміни емоційних станів).

У зарубіжних країнах теоретичні питання, що стосуються сутності темпераменту, практично не розглядалися. Для більшості західних психологів характерна емпірична спрямованість досліджень темпераменту, що знайшла вираженість у так званому "факторному" підході до вивчення структури темпераменту. В своєму дослідженні С. Берт використовував тільки емоційні характеристики темпе-

НАУКОВО-ТЕХНІЧНА
БІБЛІОТЕКА

Національного аерокосмічного
університету ім. М.С. Жуковського

18426704

раменту, а саме її емоцій: гнів, страх, ніжність, допитливість, почуття безпеки, дружність, задоволення, відчуття неприємності, статевий потяг, покірність і відразу. На основі факторного аналізу він виділив три фактори темпераменту: загальну емоційність, стеничні-астеничні емоції, позитивні-негативні емоції.

Пізніше дослідженням структури темпераменту займався Дж. Гілфорд. Він запропонував 13-факторну структуру темпераменту.

3.2. Характеристика темпераменту та його типів

При вивченні темпераменту та його структури утворилися різноманітні школи. За рубежем великої популярності набула німецька клініко-типологічна школа темпераменту К. Леонгарда. Існують чотири головні типи темпераменту:

- гіпертимічний - посилена жага діяльності, наявність оптимістичних рис поведінки, ініціативної, підвищеної мовної активності, жвавості;

- дистимічний - властивий пасивним суб'єктам з пониженою мовною активністю та сповільненими діями;

- афективно-лабільний - у індивідів з різкою зміною гіпертимічних та дистимічних станів;

- афективно-екзальтований - властивий людям, які легко приходять у захоплення від радісних подій або у відчай від сумних.

Темперамент являє собою найзагальнішу формально-динамічну характеристику індивідуальної поведінки людини, відображає динамічні аспекти поведінки.

Темперамент - індивідуально своєрідна, природно зумовлена сукупність динамічних проявів психіки.

Темперамент - це характеристика сфери індивідуальності з боку активності та енергії.

Більшість дослідників вважають темперамент "відносно стійкою природженою базою, яка визначає варіативність багатьох рис поведінки"; темперамент є першою координатою, що характеризує формувальну специфіку індивідуальної поведінки.

Існування стійких узагальнених динамічно-енергетичних характеристик, які формуються в діяльності на основі біологічних факторів, тобто темпераменту, дозволяє людині найоптимальніше

використовувати свій потенціал. Характеристики темпераменту вносять у діяльність різні відтінки, але й оберігають організм від надмірно великого чи надмірно малого витрачання енергії.

Темперамент має позитивні та негативні риси. Тому в роботі з людьми потрібно враховувати всі особливості прояву темпераменту. Зовнішні стійкі ознаки свідчать про деякі властивості темпераменту.

Людину з помітною психічною активністю, що швидко відкликається на зовнішні події, зазнає частих змін настрою, порівняно легко переживає невдачі та неприємності, живу та рухливу, з виразною мімікою і рухами називають сангвініком. Він швидко сходиться з людьми, життєрадісний, легко переключається з одного виду діяльності на інший, не любить одноманітної роботи. Сангвінік легко контролює свої емоції, активно вступає в контакти з людьми, для нього характерний добрий настрій, його мова виразна.

Флегматик - людина спокійна, зі стійкими прагненнями та настроєм, постійністю й глибиною почуттів, зі стабільними діями та мовою, слабким зовнішнім вираженням душевних станів. У діяльності виявляє продуманість, наполегливість. Зовнішній прояв почуттів флегматика - слабкий, невиразний. Душевний спокій людини флегматичного темпераменту виявляється і у відношенні до подій та явищ життя: флегматика важко вивести з рівноваги. У таких людей легко виховати витримку, холоднокровність, але у них може розвинути байдуже ставлення до праці, навколишнього життя, людей, а також до себе.

Холерик - дуже енергійний, здібний, віддається справі з особливою пристрастю, швидкий та поривчастий, схильний до бурхливих емоційних піднесенень, різкої зміни настрою. Почуття людини холеричного темпераменту сильні, виразні, швидко виникають. Неврівноваженість, властива холерику, впливає на його діяльність, він працює з піднесенням, долаючи труднощі, але може швидко виснажуватися. У спілкуванні з людьми може бути різким, емоційно нестримним.

Меланхолік - людина, яка глибоко переживає всі події, врівноважена, при невдачі схильна "замикатися в собі", "стримана в руках, тихенько розмовляє". Почуття та емоційні стани у людей:

ланхолічного темпераменту виникають повільно, але відрізняються глибиною, великою силою та тривалістю. Представники меланхолічного темпераменту схильні до самотійності, не спілкуються з малознайомими, новими людьми. У звичайних умовах меланхоліки почувають себе спокійно й працюють продуктивно. Властиву їм глибину почуттів, підвищене сприйняття зовнішніх впливів легко розвинути й удосконалити.

Перелічені типи темпераменту прийнято вважати головними, але всіх людей неможливо віднести тільки до цих чотирьох типів. Тому сучасну психологію хвилює питання про різноманітність темпераментів. Деякі психологи вважають, що, зумовлений природними фізіологічними механізмами, темперамент може змінюватися у зв'язку з подорослінням суб'єкта та під впливом деяких факторів зовнішнього середовища. Інші вважають, що темперамент – природжені особливості, які зумовлюють інтенсивність реагування, ступінь емоційної збудливості та врівноваженості, швидкість пристосування до умов навколишнього середовища. Темперамент може маскуватися.

3.3. Властивості темпераменту

Більшість дослідників приділяють увагу таким властивостям темпераменту, що зв'язані між собою і рисами характеру: сензитивність – виникнення чутливості (психічної реакції) на зовнішній подразник найменшої сили; реактивність – емоційна реакція на зовнішні та внутрішні подразники; активність – здатність людини долати зовнішні та внутрішні обмеження у засвоєнні духовної культури при суспільних перебудовах; темп реакцій – швидкість протікання психологічних процесів; пластичність (ригідність) – уміння гнучко пристосовуватися до нових умов, або інертна, нечутлива поведінка в умовах, які змінилися; екстраверсія – інтроверсія – переважна спрямованість активності особистості зовнішньо або внутрішньо.

Темперамент є базою більшої частини властивостей особистості. Він визначає лише динаміку їх прояву (емоційність, імпульсивність, тривожність, вразливість).

Вразливість – властивість, що характеризується ступенем впливу різних подразників, часом зберігання їх в пам'яті, силою

відповідної реакції на цей вплив. Емоційність - властивість, що виражається швидкістю, змістом, якістю, глибиною, динамікою емоційних процесів і станів. Імпульсивність - схильність людини діяти під впливом зовнішніх умов та емоцій. Тривожність - підвищена схильність людини зазнавати неспокою в будь-яких ситуаціях життя. Ці особливості темпераменту впливають на характерні риси людини, розвиток і прояв її здібностей. Уявлення про темперамент, методи його оцінки використовують в педагогічній практиці, системі профвідбору, медицині та інших сферах суспільної практики. Встановлено, що найбільшого значення темперамент набуває у тих трудових, учбових, спортивних ситуаціях, де спостерігається високий рівень нервово-психічного напруження. Для деяких професій встановлено рівень властивостей темпераменту, який є оптимальним для людей даної професії.

Наприклад, людям, схильним займатися бізнесом, необхідно мати більш високий рівень комунікативної енергійності й швидкості та низький рівень пластичності та емоційності.

Кожний темперамент має свої особливості. Задача педагога, керівника полягає в тому, щоб шляхом систематичної роботи допомагати розвиткові позитивних рис кожного темпераменту та водночас звільняти від негативних.

Навколо темпераменту як основного фактора, що визначає систему переваг і специфіку реакцій на стимули, групуються придбані навички та вироблені в процесі виховання та навчання індивідуальні риси.

Вивчення відношень темпераменту та характеру у вітчизняній психології розвивалось під впливом ідей І.П. Павлова, який визначав характер як сплав нервової системи та життєвих явищ - навчання та виховання, які закріплюються в структурі індивідуальності у вигляді тих чи інших способів реагування. Л.С. Выготський вважав темперамент обов'язковою передумовою виховного процесу, а характер - його кінцевим результатом.

Т е м а 4. ХАРАКТЕР

4.1. Поняття "характер"

Люди по-різному відносяться до навколишнього світу й тим

самим відрізняються один від одного, що відображається в поведінці та вчинках. Якщо відношення до дійсності й відповідні їм форми поведінки не випадкові для даної людини, а більш чи менш стійкі та постійні, то це означає, що вони стали властивостями її особистості.

Властивості особистості, які виражають відношення людини до дійсності, завжди утворюють деяке своєрідне сполучення, що являє собою єдине ціле - характер.

Слово "характер" спочатку означало спеціальний штамп.

У широкому розумінні характером називають деяку цілісну сукупність, яка визначає закрити за різними проявами людського "Я" природу особистості.

Теофраст, який запропонував використовувати цей термін у психології для визначення комплексу ознак, що відрізняють поведінку однієї людини від поведінки іншої, запропонував і першу класифікацію характеру - брехливий - чесний, хитрий - простодушний.

Міркуючи про характер, підкреслюють, що його не закладено природою, а визначено сукупністю впливів на індивіда в процесі розвитку зовнішніх факторів, а також завдяки свідомим зусиллям людини з формування у себе потрібних властивостей.

Система умовних зв'язків, що утворюється в процесі структуривання життєвого досвіду, складає природну основу характеру, його формально-динамічну складову.

Характер - це сукупність стійких індивідуальних рис особистості, що складається та проявляється в діяльності та спілкуванні, зумовлює типові форми поведінки індивіда.

Особистість людини характеризується не тільки тим, що вона робить, але й тим, як вона це робить. Діючи на основі загальних інтересів та переконань, що розділяють усі прагнучі в житті до загальної мети, люди можуть знайти в своїй суспільній поведінці, вчинках і діях не однакові, а навіть протилежні індивідуальні особливості. Можна поряд з іншими людьми переживати ті ж самі труднощі, виконувати з успіхом свої обов'язки, любити або не любити те ж саме, але бути при цьому м'яким чи нетерплячим, веселим чи сумним.

Характер - це загальний стиль звичок, навичок, засвоєних

тактів, це загальний малюнок, манера поведінки, сформована в результаті особливого, індивідуально придбаного досвіду в конкретному соціальному середовищі. Коли говорять про "сильний характер", то мають на увазі перш за все людину, що вмiє підкорити свою поведінку визначеній лінії, яка має надати цій поведінці індивідуальний малюнок, окремий стиль, відносно незалежний від обставин, що змінюються.

Відзначаючи наявність у людини характеру, тим самим розкривають систему його відносин до дійсності та одночасно закріплений, звичний образ його поведінки у визначеній ситуації як способу прояву цих відносин.

У більшості випадків характер розвивається на основі визначеного темпераменту. Дитина більш чутлива до засвоєння такої манери поведінки, яка краще підходить її темпераменту.

У темпераментних людей, як правило, більш відкритий і товариський характер, тому що їх загальна експансивність у поведінці приводить до засвоєння ініціативної манери спілкування при встановленні тісного контакту з людьми. Інколи формуються окремі риси характеру, які можуть бути протилежними темпераменту.

Характер взаємозв'язаний з темпераментом і здібностями особистості. Темперамент впливає на форму прояву характеру, своєрідно забарвлює ті чи інші риси.

Характер формується та розвивається під впливом навколишнього середовища, життєвого досвіду людини, її виховання. Вплив цей може бути суспільно-історичного виду та індивідуально-своєрідного, тому характер кожної людини являє собою єдність індивідуального та типового – вплив історичних, культурних цінностей, умов суспільного життя та індивідуальні особливості людського існування.

4.2. Особливості рис характеру та їх класифікація

Спосіб життя зумовлює напрямок думок, почуттів, дій, спонукань. Тому в міру того, як формується "Я" людини і вона сама, велику роль відіграють суспільні умови та конкретні обставини, в яких проходить життєвий шлях людини, на якому відбито її природні властивості та результати дій і вчинків. Але безпосередньо формування характеру відбувається в різних за рівнем розвитку групах

(сім"ях, класах, спортивних командах, трудових колективах). Залежно від того, яка група є для особистості референтною і які цінності підтримує та прищеплює в своєму середовищі, у її членів також будуть розвиватися відповідні риси характеру. Вони будуть залежати від позиції індивіда в групі, від того, як він інтегрується в ній.

Виявляючись у діях і вчинках, у тому, якою мірою активно розпочинає свою діяльність суб"єкт, характер стає залежним як від змісту діяльності, так і від успішного чи невдалого подолання труднощів. При цьому характер залежить від того, як відноситься людина до своїх невдач чи успіхів, до суспільної думки та інших обставин.

Психологи в характері виділяють ряд властивостей (рис), які свідчать про різне ставлення особистості до окремих сторін дійсності. Перша група властивостей - відношення до діяльності - ініціатива, працездатність, працелюбність; друга - відношення людини до себе - скромність, нахабність; третя - відношення до інших людей - тактовність, грубість, ввічливість; четверта група - відношення людини до речей - охайність, щедрість, скупість.

Риси характеру не можна розглядати окремо від типових ситуацій, в яких вони проявляються. Будь-яка риса - це стійка форма поведінки у зв'язку з конкретними, типовими для даного виду поведінки ситуаціями.

Риса характеру містить в собі визначений спосіб мислення, розуміння. В удосконаленні характерного вчинку беруть участь волюві механізми, почуття.

Найзагальніші властивості характеру розташовуються по осях: сила - слабкість, твердість - м'якість, цільність - суперечність, широта - вузькість.

Багатогранність характеру не виключає того, що в різних ситуаціях у одній й тій ж людині проявляються різні й навіть протилежні властивості.

У загальному вигляді риси можна поділити на основні та провідні, що задають загальну спрямованість розвитку всього комплексу прояву характеру. Знання провідних рис дозволяє відобразити головну суть характеру, його головні прояви.

Характер людини неможливо розкрити та зрозуміти без ураху-

вання його прихильностей.

Взаємовідносини людей є головними відносно діяльності, вони впливають на підвищення активності, спокою. Відношення до людей та діяльності, в свою чергу, визначає відношення людини до самого себе.

Характер формується в житті та діяльності людини як представника визначеної групи, суспільства. В індивідуальному характері відтворюється багатогранність типових рис: національні, професійні, вікові. Типові риси фіксуються свідомістю в різних стереотипах. Тип характеру має визначену пластичність, тобто під впливом життєвих обставин та виховання, вимог суспільства він змінюється та розвивається.

Психологи намагаються класифікувати характери, але абсолютної класифікації не існує. К. Юнг запропонував такі типи: екстраверт та інтроверт.

4.3. Прояв характеру

Кількість рис характеру, що зафіксована людським досвідом і знайшла визначення в мові, дуже велика. Варіативність рис проявляється не тільки в якісній різноманітності та своєрідності, але й в чисельному вираженні. Крайні варіанти норми як результат підсилення окремих рис характеру – акцентуація.

При цьому в індивіда виникає підвищена чутливість до одних стресогенних факторів при стійкості відносно інших. Слабкий ланцюг у характері людини частіше знаходять лише в тих складних ситуаціях, які потребують активного функціонування саме цього ланцюга.

Залежно від ступеня вираженості розрізняють явні та приховані акцентуації характеру. Явні, або виражені, відносять до крайньої межі норми, вони відрізняються постійними рисами визначеного типу характеру. Прихована акцентуація являє собою звичайний варіант норми – виразний. Ці типи можуть переходити один в один під впливом різних факторів, серед яких важливу роль відіграють особливості сімейного виховання, соціального оточення, професійної діяльності. Залежно від класифікації існують такі типи акцентуації характеру: гіпертимний, циклічний, лабільний, астенонервовий, сензитивний, психостенічний, шизоїдний, епілеп-

тоїдний, істеричний, нестійкий, конформний. Всі ці типи характеризуються деякими порушеннями, своїми особливими індивідуальними проявами.

Акцентуація характеру при неблагоприємних обставинах може призвести до патологічних порушень і змін поведінки особистості, до психопатії. При правильно поставленій виховній роботі можливе блокування прояву акцентуації характеру.

Корисно враховувати те, що складність і різноманітність людської особистості не зменшується навіть до просторової типології. Було б також помилковим недооцінювати схильність кожного із нас до будь-якого типу чи кількох одночасно. Тому ознайомлення з типологією дозволяє повніше використати власні сильні сторони, нейтралізувати слабкі, а також допомагає підібрати стиль поведінки з іншими людьми, оскільки відкриває приховані механізми людських рішень та вчинків.

Перші ознаки виникнення та стабілізації характеру необхідно шукати на початку життя людини. В дитинстві під впливом дорослих формуються риси (позитивні та негативні), пов'язані зі стилем спілкування матері. Характер впливає практично на всі інші властивості особистості, на її пізнавальні, волеві, емоційні процеси та стани. Від інших рис особистості характер відрізняється раннім формуванням і стійкістю.

Визначним для розуміння характеру є взаємовідносини між суспільно значущим і особистісно значущим для людини.

Характер – це не просто будь-яке виявлення твердості, а спрямованість на суспільно значущу діяльність. Саме спрямованість особистості лежить в основі єдності, сили характеру. Спрямованість особистості впливає на поведінку людини.

Впевненість визначає довготривалу спрямованість поведінки людини, її наполегливість в досягненні поставленої мети. Особливості характеру пов'язані з інтересами індивіда за умови, що ці інтереси стійкі та глибокі.

Показовими для розуміння характеру можуть бути схильності та інтереси людини, пов'язані з її дозволяям.

Характер можна визначити як єдність спрямованості та способу дій.

Необхідною умовою виховання характеру є формування світо-

гляду, переконань та ідеалів. Світогляд визначається спрямованістю людини, її життєвою метою, прагненням, із світогляду виховуються моральні принципи. Мета формування світогляду, переконань повинна знаходитися в єдності з вихованням визначених форм поведінки. Тому для виховання суспільно цінних рис характеру необхідна така організація учбової, ігрової, трудової діяльності дитини, завдяки якій вона змогла б набути досвіду правильної поведінки.

Важливими засобами виховання характеру є праця, література та мистецтво, особливий приклад батьків і вихователів, але найважливішим засобом є індивідуальний підхід. Він містить в собі вибір і здійснення таких виховних методів, які відповідали б особливим характеристикам особистості.

Індивідуальний підхід цілеспрямовано на позитивне у відношенні до людей, а також окремих видів діяльності та інтересів.

Отже, характер має соціальну природу, тобто залежить від світогляду людини, змісту та характеру її діяльності, суспільного середовища, активної взаємодії людей. Він пов'язаний з проявом і розвитком психологічних процесів, станів, властивостей.

Т е м а 5. ЗДІБНОСТІ

5.1. Поняття "здібності", "здатки"

Вплив середовища, як і вплив спадковості, починає проявлятися до народження дитини. Людина з народження має багато властивостей, які потім впливають на її індивідуальність, можуть полегшити або ускладнити формування її інших особистісних якостей.

Індивідуально-психологічні особливості людини, що відповідають вимогам даної діяльності і являють собою умови успішного її виконання, називають здібностями. Від них залежить швидкість, глибина, легкість процесу набуття знань, вмінь, навичок. Дослідниками встановлено, що здібності – це життєві утворення, що їх розвиток відбувається в процесі індивідуального життя, що середовище, а також виховання активно формують їх. Відносно навичок, умінь, знань, здібності людини виступають як деяка можливість. Будуть чи не будуть набуті ці знання, вміння залежить від багатьох умов. До числа умов може входити зацікавленість оточення

(сїм"я, школа ...) в тому, щоб людина оволоділа цими знаннями, вміннями.

Здібності - це можливість, а необхідний рівень майстерності в тій чи іншій справі - дійсність. Психологія підкреслює єдність здібностей та суттєво важливих компонентів діяльності: знань, вмінь, навичок.

Якщо окрема сукупність якостей особистості відповідає вимогам діяльності, якою оволодіває людина протягом часу, то це вказує на наявність у неї здібностей до даної діяльності.

У сучасній психології та протягом всієї історії її розвитку можна зафіксувати різні визначення поняття "здібності":

- здібності - властивості душі людини, які розуміють як сукупність можливих психічних процесів і станів;

- здібності - високий рівень розвитку загальних і спеціальних знань, вмінь і навичок, що забезпечують успішне виконання людиною різних видів діяльності.

Здібності базуються на задатках. Задатки - генетично детерміновані анатомо-фізіологічні особливості нервової системи, що складають індивідуально-природну основу розвитку здібностей, тобто є передумовами для здібностей.

Людина має два види задатків: природжені та набуті (соціальні). Природні задатки виникають залежно від дозрівання організму, проявляються у відповідних зовнішніх умовах і базуються на анатомо-фізіологічних властивостях організму.

Задатки багатозначні. На основі одних і тих же задатків можуть розвиватися різні здібності залежно від характеру вимог конкретної діяльності.

У галузі вивчення природи та сутності задатків наука робить перші кроки. Негативні сторони даної проблеми поки що переважають над позитивними.

15 років тому більш продуктивними були гіпотези, які пов'язували задатки з мікроструктурою мозку і органів чуттів. Головну роль відігравали гіпотези, що об'єднували задатки з деякими диференціальними особливостями нервових процесів і тим самим - з типами вищої нервової діяльності.

Значний вклад в розробку загальної теорії здібностей вніс відомий психолог Б.М. Теплов. Він спробував з'ясувати, як впли-

вають типи нервової діяльності на якісні особливості структури здібностей. Особлива чутливість нервової системи може виступати як задаток, на основі якого будуть розвиватися здібності, пов'язані з такими видами трудової діяльності, де потрібна висока реактивність, вразливість. Більш того, здібності, що розвиваються на фізіологічній основі, можуть являти собою благоприємні можливості для існування та розвитку людини.

Здібності людини існують тільки в постійному розвитку. На відміну від здібностей, задатки можуть існувати та не зникати довгий час незалежно від того, звертається чи не звертається до них людина, використовує чи не використовує їх на практиці.

5.2. Класифікація здібностей

Успіх будь-якої діяльності залежить від поєднання різних здібностей, які можуть взаємокомпенсуватися.

Здібності можна класифікувати таким чином:

1) природні - біологічно зумовлені, пов'язані з природженими задатками, що формуються на їх базі, а за наявності елементарного життєвого досвіду - через механізми вправ;

2) специфічні - мають загально-історичне походження і сприяють орієнтації життя та розвитку людини в соціальному середовищі.

Специфічні людські здібності:

1) загальні - успіхи в різноманітних видах діяльності та спілкуванні (розумові здібності, розвинені пам'ять і мова);

2) спеціальні - успіхи в окремих видах діяльності та спілкуванні, де потрібні особливі задатки й їх розвиток (математичні, технічні, літературні);

3) теоретичні - схильність людини до абстрактно-логічного мислення;

4) практичні - схильність до конкретно-практичних дій;

5) учбові - успішне використання педагогічних принципів у процесі засвоєння знань, умінь і навичок, при формуванні якостей особистості;

6) творчі - створення творів матеріальної та духовної культури, а також нових ідей;

7) здібності до спілкування, сприйняття і оцінки людей,

взаємодії з ними (мова), соціально-психологічна пристосованість до різних обставин;

8) предметно-діяльнісні - взаємодія людини з природою, технікою, інформацією.

Діяльність (трудова, учбова, спортивна), якою займається людина, зумовлює наявність високих психологічних якостей (особливостей інтелекту, емоційно-вольової сфери). Здібності являють собою сукупність психічних якостей, які мають складну структуру. Така структура виступає як здібність, визначається вимогами конкретної діяльності і є різною для різноманітних її видів.

Структура літературних здібностей зумовлює високий рівень розвитку естетичних почуттів, наявність яскравих наочних образів пам'яті, багату фантазію, глибокий інтерес до психології людей, потребу в самовираженні.

Серед властивостей і характерних рис особистості, що утворюють структуру конкретних здібностей, деякі є провідними (основними), інші - допоміжними. Так, у структурі педагогічних здібностей основними якостями є педагогічний такт, спостережливість, любов до дітей, висока вимогливість до них, потреба в передачі знань, комплекс організаторських здібностей, а допоміжними - артистичність, лекторські здібності.

Найвищий рівень розвитку здібностей в окремій діяльності - талант; здібність до багатьох різноманітних видів діяльності та спілкування - обдарованість.

Здібності полягають не в знаннях, уміннях і навичках, а в динаміці їх набуття, тобто наскільки за інших умов швидко та глибоко, легко та міцно здійснюється процес оволодіння знаннями та вміннями, суттєво важливими для даної діяльності.

Оскільки здібності не мають індивідуально-психологічних особливостей, вони не можуть бути протилежними іншим якостям особистості - розуму, пам'яті, рисам характеру.

Виділяють такі рівні здібностей: репродуктивний - високе вміння засвоїти знання, оволодіти створеними образами діяльності та спілкування; творчий - утворення нового, оригінального. Ці рівні взаємозв'язані.

Здібності - не статичні, а динамічні особливості; утворення, формування і розвиток відбувається в процесі організованої

діяльності та спілкування, поступово.

5.3. Самооцінка

Важливою умовою формування здібностей та їх використання є оцінка людиною своїх властивостей, рис, якостей.

Самооцінка – оцінка особистістю себе, своїх можливостей, якостей і місця серед інших людей. За допомогою самооцінки відбувається регуляція поведінки особистості. Людина розпочинає діяльність і спілкування і в цьому знаходить деякі суттєво важливі орієнтири для своєї поведінки, весь час звіряє те, що вона робить, з тим, що від неї чекає оточення, намагається прислухатися до їх думок, почуттів і вимог.

Якщо самооцінка людини і оцінка її групою збігаються, то особистість оцінює себе адекватно (об'єктивно), згідно зі своїми можливостями, здібностями. Невідповідність самооцінки оцінці іншими призводить до неадекватності самооцінки. Неадекватна самооцінка буває завишена або занижена. Завишена самооцінка свідчить про те, що людина схильна переоцінювати себе в ситуаціях, які не дають до цього приводу. В результаті вона нерідко стикається з протидіями оточення, що відхиляють її претензії, озлоблюється, проявляє агресію. Занадто низька самооцінка може викликати появу так званого комплексу неповноцінності, стійкої невпевненості в собі, самозвинувачення та тривоги, а також відмову від ініціативи. Крім самооцінки велике значення для формування особистості має оцінка рис людини іншими.

Людина – істота соціальна, і для неї велике значення має можливість бути прийнятою в даному суспільстві, одержати оцінку своїх властивостей. Своєю поведінкою особистість намагається задовольнити свої вимоги до себе, а також вимоги інших. Формування адекватної самооцінки залежить від педагогічного впливу дорослих, оскільки перші спроби самооцінювання відбуваються в дитинстві, коли дитина починає визначати своє місце серед інших людей.

Головна роль у формуванні особистості належить вихованню – цілеспрямованому впливу на її характер, здібності, особливості. Виховання спрямовує і організовує розвиток особистості згідно з цілями, заданими суспільством. Виховання створює відповідно з

педагогічним принципом спеціальне соціальне середовище чи ситуацію розвитку, що найкращим чином виявляє можливості конкретної особистості, створке умови для прояву її активності, формуючи та спрямовуючи її. Саме тут психологія особистості поступається місцем педагогіці виховання особистості, методиці виховання, в задачі яких входить вияв засобів і шляхів всебічного розвитку особистості.

Виховання та розвиток особистості відбувається тільки у суспільстві при спілкуванні та діяльності. Тому розглядати психологію особистості окремо від соціальної психології буде помилкою.

Т е м а 6. СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ГРУПИ

6.1. Поняття "група"

Твердження, що особистість розвивається у взаємодії із зовнішнім світом, навколишньою дійсністю безумовно слушне.

Однак для практичних цілей, наприклад, для керування, впливу на іншу людину, воно занадто загальне.

Підростаюча людина не просто живе в тому середовищі, яке називається суспільством. У своєму житті, в своїх переживаннях вона існує разом з іншими людьми. Вона усвідомлює, що життєздатна тільки в суспільному житті, що її соціальне існування – необхідна умова буття. Суспільна природа людини наочно проявляється в тому, що люди з самого народження і до смерті живуть в групах, які і формують особистість кожного. Саме в цих групах та з їх допомогою відбувається "соціалізація" людини.

Людина усвідомлює свою приналежність до суспільства через приналежність до групи. Таким чином, через діяльність у цих групах вона бере участь у житті суспільства. Якщо схематично відтворити цей зв'язок, одержимо таке співвідношення: структура суспільства – структура групи – структура особистості. Але ці відношення не однібічні. Кожна людина – неповторна особистість – визначає своєрідність групи, до якої вона належить, а група формує структуру суспільства. Відбувається зворотний вплив, який є вторинним. Визначальним у цьому відношенні буде суспільство.

З цього можна зробити важливий практичний висновок: керів-

ник в організації буде керувати ефективно, якщо керуватиме групою, а не окремими особистостями. Навіть якщо керівник веде бесіду з підлеглим один на один, то між ними незримо присутня група. Без знання групи та працівника в ній керівник не зможе знайти підхід до даної людини.

Наука, що вивчає закономірності поведінки людей в соціальних групах, називається соціальною психологією.

Оформлення соціальної психології в науку пов'язано з експериментальним вивченням групових психологічних явищ. Особливого розвитку ці дослідження набули в зарубіжній соціології та соціальній психології. Причина такого швидкого розвитку малих груп подвійна. З одного боку, соціальні психологи почали враховувати поведінку індивіда та його формування у груповій структурі та динаміці, розуміти групу як ядро, основу всієї суспільної структури. Тому всі питання виховання, а головне - питання суспільного напруження та конфліктів (війни, революції, страйки) можна ввести і вивести із структури та динаміки малих груп. З іншого боку, замовники в науці - промисловці, політичні та військові діячі - почали проявляти підвищену зацікавленість до досліджень малих груп і фінансувати їх. Саме практична необхідність знайти оптимальні методи керування колективною діяльністю стала однією з головних причин систематичного вивчення соціально-психологічних феноменів малої групи. Не випадково, що в наш час три чверті всіх досліджень малих груп у США виконано промисловими корпораціями та військовими відомствами.

У результаті цих досліджень вдалося інтенсифікувати працю, в окремій сфері зняти напруженість у взаємовідносинах, певною мірою контролювати обстановку в групі.

У вітчизняній соціальній психології вже в 20 - 30-ті роки вивчались малі групи та колективи. В перших дослідженнях було накреслено загальну класифікацію груп.

Слово "група" в західноєвропейських мовах виникло у др. пол. ХУІІ ст. Воно означало кілька симетрично скомпонованих фігур, що складають сюжет живописного, графічного, скульптурного твору. Ці фігури повинні були справити цілісне художнє враження.

У російській мові під словом "група" почали розуміти сукупність дійсно існуючих людей (у словнику Даля, 1880 р.).

Психологічне відкриття малої групи як особливої реальності людських відносин відбулося на поч. ХХ ст. І стало вирішальним стимулом розвитку нової галузі психологічного знання - соціальної психології. Сутність відкриття - в тому, що безпосередній контакт суттєво впливає на протікання психічних процесів, результативність діяльності людини супроводжується виникненням групових, психологічних феноменів, важливих для сукупності людей.

Група - це щось велике і зовсім інше, ніж сума складових її індивідів.

6.2. Види груп

У соціальній психології під групою розуміють реальну сукупність людей, пов'язаних між собою загальною метою, а також суспільною діяльністю для задоволення індивідуальних потреб членів групи.

Групи можуть бути поділені на умовні та реальні. Люди в реальних групах знаходяться в більш чи менш тісній взаємодії та контакті (шкільний клас, військовий підрозділ, пасажери в купе).

До складу умовних груп відносять категорії людей, які можуть і не мати міжособистісних зв'язків, але мають типові психологічні особливості, зумовлені віковими, класовими, професійними чи будь-якими іншими соціальними положеннями (студентство, пенсіонери, старшокласники).

Серед реальних груп існують і такі, які фігурують в загальнопсихологічних дослідженнях - реальні лабораторні групи. Вони є учбовою моделлю для вивчення процесів виникнення, протікання, зникнення соціально-психологічних явищ. На відміну від лабораторних, існують реальні натуральні групи, які поділяються на великі та малі.

Великі групи - численні, їх члени не мають безпосередньої просторово-часової взаємозалежності. Загальні цілі опосередковані пов'язують членів групи.

Характерною ознакою реальної малої групи є безпосередній взаємозв'язок, коли дії однієї людини неможливі без дій інших, і, таким чином, утворюють взаємозалежність.

Малі групи поділяються на ті, що формуються, та колективи.

Групи, що формуються, створено під впливом зовнішніх соціальних вимог, але вони не об'єднані спільною діяльністю в повному розумінні цього слова. Колективи – групи більш високого рівня розвитку; в педагогічній літературі колективом називають будь-яку організовану групу; дошкільники, шкільний клас, група правопорушників. Дійсно, деякі з цих груп з часом можуть стати колективами, деякі зовсім не можуть так називатися. Колектив – це високоорганізована група людей, яка проходить певний шлях розвитку.

6.3. Розвиток групи

Малі групи, з яких формуються колективи, проходять певні стадії розвитку:

1. Дифузна – група незнайомих або малознайомих людей (випадкова через обставини). Вона не має чітко визначених цілей. Така група довго існувати не може, вона розпадається або переходить в асоціацію. Спосіб впливу – вимога. Необхідні чіткість в постановці задач, інструкції та контроль; знайомство з членами групи.

2. Асоціація. Цілісність та організованість такої групи – зовнішня, формальна. Люди, які ще не зв'язані тісними стосунками, придивляються одне до одного, до керівника. Неформальні відносини визначаються зовнішніми ознаками, не пов'язаними з роллю та місцем кожного в діяльності. Будь-яка нова справа починається з розкачки, вагань, невпевненості. Невдачі та помилки призводять до розгубленості.

Керівник знайомить членів групи з її метою та завданнями, визначає режим роботи, ставить вимоги, визначає ролі з урахуванням підготовленості, досвіду, контролює виконання завдань, вивчає групу. Його мета – сформувати актив, ядро групи.

3. Кооперація. В основному завершується взаємне вивчення членів групи, відбувається зближення людей згідно з їх інтересами, індивідуальними особливостями. З'являються чітко виражені неформальна структура групи, угруповання, лідери. Актив – члени групи, які свідомо прагнуть до більш високих задач, приймають цілі групи як свої, постійно проявляють ініціативу, підтримують дисципліну; "виконавці" – члени групи, що добре розуміють свої

обов'язки, дисципліновано роблять свою справу, але активності та ініціативності не проявляють; "пасив" - члени групи, які намагаються зробити дуже мало, одержати легку роботу, уникнути від участі в житті групи.

Актив формується суспільною думкою, яка впливає на поведінку кожного в групі. Його підтримує більшість членів, він виражає інтереси групи, під його впливом розвиваються співробітництво та взаємодія. З утворенням активу змінюється тактика керівництва. Керівник передає деякі функції керування активу, вимагає виконання членами групи як своїх указівок, так і прохань активу.

З початком діяльності активу набирає чинності правило саморегулювання. Актив залучає до продуктивної діяльності виконавців, контролює їх роботу, вимагає її успішного виконання.

Керівник сприяє спілкуванню членів групи між собою та членами інших груп.

4. Колектив. Це найвища стадія розвитку групи, що характеризується єдністю цілей, які приймаються кожним членом як свої. Самі цілі - соціально значущі. Міжособистісні відносини визначаються не особистими симпатіями, а суспільно цінним змістом групової діяльності. В групі відсутні яскраво виражені лідери, угруповання, всі проявляють активність та готовність в потрібний момент взяти на себе функцію організатора. У взаємовідносинах - дружлюбне ставлення, підтримка, стабільність, критика з дружніх позицій. На цій стадії змінюються відносини, керівник виступає як член колективу, представник його інтересів. У свою чергу, колектив ставить більш високі вимоги до керівника, тому керування стає легким і складним водночас: легким - тому що колектив активно підтримує свого керівника; складним - керівникові потрібно більше розуміти підлеглих, бути творчою та гнучкою натурою. Керівник повинен знаходити оптимальні рішення виробничих та інших питань.

6.4. Соціально-психологічні процеси

Практично в кожній групі можна виділити дві підструктури (за цілями та характером взаємодії членів групи): формальна - неформальна, офіційна - неофіційна. Соціальне замовлення зумов-

лює формальну структуру групи, передбачає зовнішню заданість її структури. Розподіл соціальних обов'язків здійснюється на основі інструкцій, що мають юридичний статус (наприклад, спортивна команда).

Неформальна структура відповідає за неформальні, не підписані зверху стосунки. Неформальна структура може утворюватися всередині формальної, але неформальна група може утворюватися і сама за межами формальної.

У межах формальної групи практично завжди є неформальне угруповання. Офіційний керівник повинен знати це і враховувати в своїй діяльності, оскільки роль неформальної структури в групі велика.

Що характерно для функціонування неформальних груп? Люди вступають в неформальні конфлікти один з одним для того, щоб задовольнити деякі свої потреби. Це можуть бути потреби в спілкуванні, об'єднанні з іншими людьми, прихильності, дружбі, любові, а також у домінуванні, що проявляється в прагненні підпорядкувати інших людей своїй волі. Отже, через неформальні контакти люди одержують можливість більш повного самовираження.

Для неформальних груп характерні стабільність відносин, єдність дій і зв'язків. У цей час члени групи нерівноправні відносно один до одного, вони начебто спеціалізовані: один радить, другий командує, прислухаючись до порад першого, третій виконує їх волю. Важливо підкреслити, що кожна неформальна група має величезну силу впливу на своїх членів. Можна навіть сказати, що кожний член групи схильний до двох видів впливу: з боку адміністрації та з боку неформальної групи, членом якої він є.

Якщо керівник зумів спрямувати свій вплив на групу за потрібним шляхом, то вона стає його співником. Якщо група чекає від людини однієї поведінки, а керівник – іншої, то, як правило, виникає конфлікт між керівником і групою. Прихильність і повагу членів групи звичайно цінують більше, ніж формальну вдячність керівника, а страх їх втратити діють на людину сильніше, ніж загроза догани. Коли член групи йде на конфлікт з керівником, то група звичайно приймає удар на себе, і конфлікт між керівником і підлеглим переростає в конфлікт між керівником і групою. Чим більше згуртована група, тим важче керівнику впливати на окремих

її членів всупереч волі групи.

Для вивчення та виявлення неформальної структури групи застосовують такий метод, як соціометрія.

Структура групи на рівні її членів зумовлює розподіл або диференціацію ролей. Що таке роль? Роль - це відносно стійкий шаблон поведінки, це та поведінка, на яку сподіваються інші при виконанні людиною своїх соціальних функцій на певному місці при певних обставинах. Діючи згідно з цими сподіваннями, людина виконує свою роль.

У групі існують дві структури: запропонована суспільством і така, що виникає стихійно. Так само розподіляються і ролі на соціальні (положення людини у формальних структурах) і міжособистісні (результат виникнення неформальних відносин у групі).

Соціальні ролі бувають службові (начальник, підлеглий, рядовий співробітник, фахівець, учень), життєві (клієнт, покупець, сусід, гість, господар), сімейні (чоловік, дружина, син і донька).

Кожну соціальну роль не задано абсолютно, вона залишає можливість для творчості свого виконавця - стиль виконання ролі. Діапазон можливостей і є основою для побудови неформальних відносин. Для людини суб"ективно психологічні взаємовідносини є головними, вона часом не підозрює, що за ними приховано відносини суспільні. Тому дійові особи у всіх групових діях виступають як виконавці безособових соціальних ролей і як неповторні особистості. Міжособистісна роль людини фіксує її положення в системі групових зв'язків виключно на основі індивідуально-психологічних характерних рис.

У кожної людини є коло людей, з якими вона спілкується щоденно. Відносно одних вона виступає в ролі друга, відносно інших - у ролі недоброзичливця, хтось для неї - заступник, хтось - предмет обожнювання. Такі вирази, як "рубаша - парень", "свой в доску", також говорять про розподіл ролей в групі.

Важливим елементом характеристики положення людини в групі є система групових очікувань. Цей спеціальний соціально-психологічний термін означає, що кожен член групи не просто виконує в ній якісь функції, а обов'язково сприймається, оцінюється іншими. Зокрема, це означає, що від кожної людини очікують якісного

виконання деяких функцій. Група контролює діяльність кожного через систему цих очікуваних зразків поведінки, відповідних кожній ролі.

Для успішної спільної діяльності група приймає певні правила поведінки, які повинні виконувати її члени. Це - групові норми. Як їх розробляють? Кожний член групи висловлює свою думку, оцінює яку-небудь подію, факт, поводить ся так, як підказує йому минулий досвід. У процесі взаємодій члени групи поступово з'ясовують індивідуальні норми кожного. Якщо норми близькі, схожі, між членами групи виникають симпатії і створюється єдина групова норма. Розходження інтересів поступово зумовлює перевагу однієї з думок або більшості. Це - умовна схема розроблення групових норм. У групі норми виконують такі важливі функції:

1) сприяють передбачуваності поведінки оточення: знаючи норми груп, а також належність до даної групи, можна передбачити її поведінку в різних ситуаціях;

2) дозволяють стандартно реагувати на стандартні ситуації, не ризикуючи при цьому потрапити в неприємну ситуацію або створити її для інших, і, таким чином, породжують впевненість в людині, стабілізують її відносини з іншими;

3) позбавляють від тривог і невизначеності (якщо в групі відсутні норми поведінки, людина не знає, чого чекати від оточення і як себе поводити, щоб не викликати осуду);

4) стають колективним організатором і координатором, визначають ефективність діяльності кожного;

5) створюють індивідуальне обличчя кожної групи.

Чим довше існує група, тим більше виникає в ній власних норм і традицій.

Одна з проблем групового життя - це міра прийняття норм поведінки кожним членом групи. Наприклад, групі студентів запропонували виконати завдання. Для цього кожному показали дві картки: на одній був зображений один відрізок, а на другій - три, один з яких за довжиною дорівнював відрізку, зображеному окремо. Треба було визначити цей відрізок.

У першій частині експерименту індивідуально це завдання всі виконували правильно, в другій - одна людина заздалегідь

вступала в змову з усіма учасниками експерименту, крім одного, так званого "наївного суб"єкта". Суть змови полягала в тому, що при показі відрізків усім членам групи вони давали неправильну відповідь. Останнім відповідав "наївний суб"єкт", і було важливо з'ясувати, чи зможе він відстояти особисту думку, чи піддасться тиску групи. З 123 "наївних суб"єктів" більше за одну третину (37%) дали помилкову відповідь. Вони стверджували, що думка більшості впливає дуже сильно, здається, що саме ти помиляєшся.

Які ж варіанти поведінки людини можливі відносно норм групового життя? У соціальній психології виділяють три варіанти такої поведінки:

1. Конформний - при конфлікті між групою і однією людиною (конфлікт може бути дозволений на користь групі). Конформіст - це доросла дитина, яка піклується тільки про те, щоб їй дали спокій, вона ні за що не відповідає. Є зовнішня конформність, коли думка групи приймається людиною тільки зовні, а на ділі вона продовжує чинити опір, і внутрішня - коли людина дійсно засвоює думку більшості. Існує ще позиція негативізму (нонконформізм), коли людина демонструє надто незалежну позицію і весь час заперечує стандартам групи. Але якщо людина ставить за свою мету будь-якою ціною протистояти думці групи, то їй доводиться бути прив'язаним до групової думки, але із зворотним знаком.

У групі, що організувалася, повинні існувати певний конформізм (навіть у групі антиконформістів або революціонерів). Член групи, що не думає і не робить так, як усі, стає об'єктом соціального тиску у формі мовчазного несхвалення, насмішки, презирства, вигнання, навіть смертного вироку. За виконання норм поведінки людина одержує схвалення, згоду, престиж. Конформізм - це реакція на потребу в схваленні. Для дитини схвалення дорослого - це критерій її власної значущості. Ставши дорослою, вона збереже цю потребу в схваленні та буде прагнути заслужувати його, якщо не від всіх, то з боку друзів або тих, що стоять вище.

2. Внутрішньогрупове навіювання, яке відрізняється від конформного мірою визнання. Менше визнання свідчить про явище навіювання, більше - про конформність. Необхідна умова навіювання - довіра і авторитет. Якщо для людини група є таким авторитетом,

то некритичне сприйняття реальне. Крім того, якщо не зачіпаються ціннісні орієнтації, її життєві позиції, то людина простіше приймає думку, оцінку групи.

Зовсім інша ситуація виникає тоді, коли людина повинна прийняти думку, оцінку, що суперечить її поглядам на життя. Тут можливий третій варіант поведінки.

3. Колективне самовизначення – свідомо згода особистості з оцінками та задачами колективу. Тут є характерним виборче відношення людини до будь-яких впливів, у тому числі й впливу своєї групи. Їх оцінюють, приймають, або не приймають залежно від того, відповідають вони чи ні задачам, цілям, цінностям колективу – всьому тому, що складає зміст його відповідальної діяльності. В конфліктній ситуації така людина може протистояти груповому тиску.

Група може застосувати санкції відносно людини, якщо її поведінка не відповідає очікуванням групи. Покарання має дві мети:

- примусити винного додержуватись належно їх норм поведінки;
- зміцнити існуючі норми поведінки.

6.5. Поняття референтної групи

Серед безлічі груп, з якими пов'язана особистість, є такі, з нормами діяльності яких людина особливо рахується. Такі групи називаються референтними, або еталонними. Вони можуть бути реальними або уявними, їх норми та цінності людина використовує як систему еталонів при виборі і оцінці своїх вчинків. Всі групи, членом яких людина є одночасно, вона начебто ранжирує: на перше місце ставить групи, думку яких цінує, а на останнє – ті, з якими менш за все рахується. Роль референтної групи полягає в тому, що вона зумовлює певний стандарт, критерій, за яким людина оцінює себе та інших. У своїх діях вона керується очікуваннями групи, прагнучи поводитись так, як в цих випадках поводитись би значущі "інші".

Іноді для людини референтною стає не реальна група, а герої книг, кіно. Але книжковий досвід неспроможний замінити особистий досвід спілкування з людьми, взаємовідносин з ними.

Таким чином, для гармонічного розвитку людини необхідно

поєднання всього того, що дає мистецтво, література, норми поведінки, а також цінності реально існуючих людей.

Т е м а 7. ОРГАНІЗАЦІЯ ГРУПИ

7.1. Теорії лідерства

Ефективна спільна діяльність потребує координації або керування. У будь-якій формальній групі є керівник, неформальну групу очолює лідер. Завдяки чому люди стають лідерами? Існує три основних підходи до розуміння походження лідерства.

"Теорія рис" концентрує увагу на природжених якостях лідера. Лідером може бути не будь-яка людина, а така, яка має певний набір особистих якостей.

Був складений список з 79 лідерських рис характеру. Але жодна з цих рис не займала тривкого місця в переліку: 65% рис згадувалися один раз, 20% назвали чотири автори. Різноманітність існував навіть у визначенні таких рис, як сила волі та розум. Це дало підставу для сумніву в можливості скласти більш або менш стабільний перелік рис, необхідних лідеру.

На зміну теорії рис прийшла "ситуаційна теорія лідерства". Її автори міркували так: у конкретних ситуаціях групового життя виділяються окремі члени групи, які перевершують інших принаймні в одній якості. Якщо саме ця якість і необхідна в даній ситуації, людина, що має її, стає лідером. Таким чином, лідер просто краще за інших може виявити в конкретній ситуації властиву йому рису (вона може бути й у інших). Часто якості лідера - відносні, активність особистості зникається, він перетворюється у "флюгер".

Третій варіант - "синтетична теорія лідерства" - об'єднує ці два підходи. Лідерство розглядають як організацію міжособистісних відносин у групі, і лідер керує цим процесом. Таким чином, лідерство - це функція групи, хоч особистість лідера не скидається з рахунків. Відмінність лідера від інших членів групи - не в наявності у нього особливих якостей, а в наявності більш високого рівня впливу. Лідер - це людина, яка здатна грати головну роль в організації спільної діяльності та регулюванні взаємовідносин у групі.

Звичайно, лідер виступає як авторитет для групи, але не всякий авторитет має лідерські здібності. Лідер повинен організувати, націлити групу на вирішення задачі. Авторитет не виконує такої функції. Він може виступати як ідеал, але не брати на себе розв'язання задач, постановку цілей. Отже, поняття "авторитет" ширше порівняно з поняттям "лідер".

Співвідношення понять "лідер" і "керівник". Керівник - це офіційний лідер, лідери - це неформальні лідери. Між цими поняттями існують такі відмінності:

- лідер регулює міжособистісні відносини, а керівник - офіційні відносини в групі як соціальній організації;

- лідерство виникає стихійно, керівника обирають або призначають. Але і лідер, і керівник вирішують однакові задачі: стимулюють групу, визначають цілі, задачі, підключаються про кошти, за допомогою яких ці задачі вирішуватимуться.

7.2. Стилі лідерства

Розглянемо міру участі людей, що виконують функції лідера, в організації групи. У зв'язку з цим необхідно вирішити важливе питання про стилі лідерства. Прийнято виділяти три основних стилі: авторитарний (директивний), демократичний (колегіальний) та ліберальний (дозвільний).

Немає поганої чи гарної моделі стилів. Кожна з них має свої переваги та недоліки. Модель директивного стилю проста і оперативна. Керівнику не доводиться вдаватися в пояснення. Для цієї моделі характерні жорсткі способи керування. Справи в групі плануються заздалегідь у всьому їх обсязі, відповідальність підлеглого обмежена задачею, яку він виконує. Система передбачає повне підпорядкування, що часто веде до пасивності, лицемірства. Ініціатива і обговорення рішень, що приймають, відкладають воік. Позиція лідера існує поза групою.

Модель колегіального стилю робить можливою участь усіх у керуванні та вільному вираженні індивідуальних думок. Вона передбачає невелике число підлеглих і високу кваліфікацію кожного з них. Заходи в групі планують не заздалегідь. Всі розділи роботи не тільки пропонують, але й обговорюють. Позиція лідера - в центрі групи. Система потребує багато часу, тому непри-

датна, коли треба ухвалити рішення швидко. Крім того, неможливо забезпечити секретність.

Модель ліберального стилю. Функція керування повністю передається членам групи. В дійсності лідер існує, але він відіграє "клінічну" роль. Без керівника група живе динамічно, витрачаючи сили на свою ж організацію. Справи в групі йдуть самі собою. Лідер не дає вказівок. Позиція лідера - збоку від групи, усунення від керування. Ця модель майже не застосовується в соціальному житті. Її використовують в області формування навичок міжособистісних відносин у групі та для добору керівників.

Самим великим спрощенням проблеми лідерства та керівництва є ідея про необхідність обов'язкового збігу в одній особі і лідера, і керівника. Навіть соціологічні дослідження виконують з метою виявлення, чи збігаються в групі лідер і керівник. Якщо цього немає, рекомендують замінити керівника та призначити ним ту людину, яка вийшла лідером. Це може призвести до дезорганізації діяльності групи, оскільки лідер виявляється непридатним керівником.

Водночас керівник повинен враховувати в діяльності групи таке явище, як лідерство, це тільки підвищить його авторитет. Талановитий керівник буде орієнтуватися на лідера, демонструвати повагу до його позиції та можливостей. Спроби ж керівника встановити якнайбільше неформальних відносин можуть призвести до падіння його авторитету, а також до прямих зіткнень з лідером.

7.3. Інтегративні характеристики групи

Найчастіше малі групи та, зокрема, трудові колективи зумовлюються зовнішніми чинниками. Наприклад, з виникненням нового виробництва в бригаді або групі визначають мету діяльності, розподіляють ролі та ін. Психологічне становлення групи відбувається внаслідок розвитку групової згуртованості, яку можна розглядати як процес розвитку внутрішньогрупових зв'язків. Розрізняють три рівні розвитку групової згуртованості. На першому рівні згуртованість виражається в розвитку емоційних контактів, на другому - відбувається зближення в етичній та діловій сферах, на третьому - інтеграція групи виявляється в тому, що всі члени

групи починають поділяти загальні цілі групової діяльності.

Згуртованість тісно пов'язана з сумісністю, хоча кожне з цих понять означає різний аспект характеристики групи. Сумісність - один з чинників, який визначає ефективний розвиток групи. Психологічна сумісність - це психологічна та соціальна адаптація людей один до одного - є одна з головних умов виконання ними своїх обов'язків. Пробу на психологічну сумісність провадять при комплектуванні груп з виключно складними та відповідальними завданнями, які працюють в ізоляції від інших груп (екіпаж космічного корабля або підводного човна та ін.). Тому важливим є сумісність або несумісність в конфліктних і передстресових ситуаціях, під час роботи в умовах дефіциту часу. Психологічна сумісність може стати в пригоді і в звичайних ситуаціях, наприклад, при доборі керівників.

Розглянемо умови оптимальної сумісності людей:

1. Взаємна "співзвучність" - взаєморозуміння між членами групи, коли кожний досить добре знає особисті якості своїх партнерів. Без цього неможливо гарантувати надійність міжособистісних відносин, які складатимуться при взаємодії.

2. Позитивний характер емоційних установок, тобто взаємна симпатія, потреба в спілкуванні, що забезпечує добре самопочуття людей, які працюють разом.

3. Взаємонавіювання.

Досвід показує, що люди, які симпатизують один одному, часто зближуються у думках. Це важливо тоді, коли перед групою стоїть задача, яку точно вирішити практично не можна або вона має декілька варіантів вирішення. Члени групи повинні визначити, як вони будуть поводитися в цій ситуації. Стихійно відбувається взаємне зближення думок. Група має авторитетних осіб з вирішення певних питань, інші члени групи орієнтуються на них, тобто думка "авторитета" виявляється найприйнятнішою.

4. Спільність інтересів і потреб.

Ця умова виконує свою регульовальну функцію тоді, коли взаємодія не обмежується тільки діяльністю, а поширюється ще й на відпочинок. При довгій ізоляції людині доводиться рахуватися з інтересами та смаками інших. Для дослідження сумісності людей є спеціальна установка - гомеостат, що складається з трьох стрілкових

приладів, якими повинні керувати троє людей, що підлягають випробуванню. У кожного з них свій індикатор, але вони взаємозв'язані, залежать один від одного. Перед групою та кожним з них поставлено задачу: вивести стрілки індикаторів у певне однакове для всіх положення, наприклад, на нуль. Задачу можна вирішити тільки при спільних діях. Основний показник сумісності членів групи - час вирішення цієї задачі. Загальні показники ефективності роботи групи та сумісності її членів буде одержано за допомогою гомеостатичного методу. Крім цього, сумісність може визначатися за енергетичними витратами, а також за суб'єктивним задоволенням спільною діяльністю.

Так, дослідження психологічної сумісності студентів свідчать про те, що краще взаємодіють, тісніше зв'язані та більш сумісні ті члени групи, що мають однаково високу потребу в спілкуванні. Неврівноважені студенти вважають за краще мати справу з собою подібними. Ті, що мають сильну нервову систему, успішно спілкуються, вирішують спільні задачі з партнерами, в яких слабка нервова система, та навпаки. Вони добре доповнюють один одного.

Як вже було відзначено, сумісність і згуртованість тісно зв'язані. Сумісність означає, що даний склад групи спроможний виконувати свої функції, що її члени можуть взаємодіяти. Згуртованість означає, що даний склад групи не тільки можливий, що він інтегрований найкращим чином.

7.4. Соціально-психологічний клімат групи

Соціально-психологічний клімат можна поділити на ряд складових:

- характер взаємовідносин по "горизонталі";
- характер взаємовідносин по "вертикалі";
- задоволення членів групи різними сторонами виробничої ситуації;
- відношення до роботи;
- переважний настрій;
- рівень конфліктності.

Соціально-психологічний клімат визначається тим, як люди сприймають і оцінюють перелічені складові. Характерні ознаки

сприятливого психологічного клімату в групі:

- 1) невимушена атмосфера загалом: члени групи відчують себе вільно, їх не обтяжує дискримінація;
- 2) часте обговорювання різноманітних питань;
- 3) правильно зрозумілі цілі діяльності, які не викликають ніяких запитань;
- 4) поважне відношення до думок один одного, публічний розголос кожної нової ідеї;
- 5) обговорення та зважування доказів обох сторін у разі розходження думок з певних питань, розроблення групової думки, яку потім приймають як групову норму;
- 6) прийняття рішень у робочому порядку;
- 7) критичне зауваження має об'єктивний характер - без особистих підходів;
- 8) відсутня плінність кадрів.

Таким чином, розглянуто всі процеси внутрішньогрупового життя: утворення структури групи, розроблення та прийняття її норм членами групи, розподіл ролей, ствердження лідерства та керівництва, розвиток сумісності та згуртованості, формування соціально-психологічного клімату в групі. Всі ці процеси обслуговують спільну діяльність членів малої групи.

Т е м а 8. ВЗАЄМОВПЛИВ ЛЮДЕЙ В ПРОЦЕСІ СПІЛКУВАННЯ В ГРУПІ

У процесі спілкування в групі люди певним чином впливають один на одного, завдяки чому досягається координація спільної діяльності.

Спілкування людей, завдяки якому здійснюється взаємний обмін настроями, почуттями, інтересами та ін., називається психологічним впливом. У наш час у структурі спілкування виділяють також здібності психологічного впливу на зараження, наслідування, навіювання, переконання.

8.1. Навіювання

Розглянемо спочатку навіювання та наслідування як найдавніші й найпоширеніші способи впливу.

Суть навіювання полягає в беззастережній довірі слухача

до оповідача, коли при доповіді останнього у них обох виникають одні й ті ж образи та відчуття. Повна їх ясність і беззастережність створює у слухача враження, неначе ці образи та відчуття були одержані його спостереженням та пізнанням, а не через іншу людину.

Звичайно вважають, що поняття "навіювання"-з галузі медицини, і його часто плутають з поняттям гіпнозу. Розрізняють три форми навіювання: в гіпнотичному сні, природному сні та безсонному стані. Це поняття виходить за сферу медицини, воно більш належить до галузі соціальної психології. Навіювання в широкому значенні цього слова тотожно розумінню значення слів. Вимовляючи слово знайомою мовою, людина уявляє собі те, що стоїть за цим поняттям. Виразне уявлення стає мотивом дії, чим виразніше уявлення, тим більше бажання здійснити цю дію.

Утруднення при уявленні того чи іншого поняття можливі в трьох випадках:

- якщо слово іноземне,
- порушення в граматиці, логіці,
- присутні негативні реакції при патологічних станах.

Некритична пришепчуваність є у всіх людей, але різною мірою: у дітей більше, ніж у дорослих; у виснажених або стомлених сильніше, ніж у людей з гарним самопочуттям; при страху, розгубленості, невпевненості - сильніше, ніж у спокійному або бадьорому стані. Але головний чинник - це авторитет людини, яка вселяє в очах тих, кому це вселяється. Цей чинник залежить від впевненості вселяючого в успіх свого впливу та від довіри тих, кому це навіюється.

Психологи вважають, що сприйняття ідей, що навіюються, - це пасивний, автоматичний процес. Так, поряд з психічними процесами, що усвідомлюються й не усвідомлюються (або несвідомі), важко провести чітку лінію, тобто частину інформації людина може засвоїти без використання активного мислення. Неправильно стверджувати, що некритичне сприйняття - це щось нереальне, містичне, а всі навіяні думки суперечать здоровому глузду. Некритичне сприйняття - це цілком реальне явище людської психіки, яке виконує деякі функції. Було б дуже великим навантаженням на свідомість, якби кожне нове положення, кожному нову ідею необхідно бу-

ло б доводити в той час, як її всіма визнано й прийнято.

Типовий приклад навіювання - звертання лектора до джерела, документа, посилання на авторитетного автора. Коли слухачі не звертаються до механізму "аналіз-синтез", то інформацію сприймають як зрозумілу. Це "автоматичне" включення свідомості в сприйняття - результат досвіду людини, яка довіряє джерелу та покладається на його загальновизнаність, достовірність. І хоч у цей час люди все менше виявляють готовність до некритичного сприйняття, це не означає, що некритичні форми спілкування зникають. Це пояснюється суспільною суттю людини, колективним образом життя (тобто життя в групах), довірою до загальної думки. Це свідчить про те, що навіювання - важливий чинник суспільного життя - застосовується у всіх сферах соціальних відносин.

8.2. Наслідкування

Отже, механізм навіювання - слово. Наслідкування, навпаки, є імітацією дії, вчинку, міміки, пантоміми, одягу і тільки як окремих випадок - мовною підробкою. Крім того, обов'язковий момент навіювання - навмисне прагнення того, хто вселяє, досягнути потрібного результату. При підробці це відсутнє.

Наслідкування - це повторення якогось прикладу, зразка. В житті наслідкування зустрічається дуже часто. Влаштування нашого побуту - їжа, житло, навчання - відтворюють приклад. Манери, поведінку люди непомітно переймають один у одного. Особливо інтенсивно це роблять діти, меншою мірою - старі люди. Навчання та виховання також спираються на наслідкування, повторення за вчителем й іншими учнями, оволодіння рідною та іноземною мовами. Майстерність, мистецтво, спорт, трудові навички базуються передусім на елементарному механізмі - на показі. Особливе значення наслідкування має в процесі розвитку дитини, воно проходить ряд стадій - від сліпого копіювання зразків поведінки дорослих до свідомого та виборчого прийняття певних рис поведінки інших людей.

Механізмами, що привертають увагу до наслідкування є незначність та бідність внутрішнього світу індивіда за умови його схильності до зовнішнього впливу (навіювання, слабкість волі, недостатньо розвинені здібності свідомого контролю своїх дій).

Ось чому терплячі та вольові люди здатні на велике та тривале напруження волі, не схильні, як правило, до наслідування.

8.3. Переконання

Переконання - це процес логічного обґрунтування якоїсь думки з метою добитися згоди співрозмовника або аудиторії з висловленою точкою зору.

Як і навчання, переконання використовують для того, щоб перетворити інформацію, що повідомляється, в систему установок особистості. На відміну від навчання, переконання базується на системі логічних доказів і передбачає усвідомлене відношення до інформації того, хто її сприймає.

Щоб переконання як метод впливу було ефективним, воно повинно відповідати таким вимогам:

- його зміст та форма - рівню розвитку особистості;
- необхідно враховувати індивідуальні характерні риси особистості;
- бути послідовним, логічним, доказовим;
- мати узагальнені положення (принципи), конкретні факти та приклади;
- необхідно аналізувати факти, які однаково відомі співрозмовникам, що дає можливість уникнути сумнівів в істинності самого факту та в характері загального висновку;
- людина повинна вірити саме в те, про що вона свідчить, переконуючи інших.

8.4. Зараження

Феномен зараження був відомий на найранніших етапах людської історії. В наш час він також різноманітно проявляється в масових спалахах різних душевних станів, які виникають під час танців, при спортивному азарті, в ситуаціях паніки, масового психозу та ін.

У найзагальнішому вигляді зараження можна визначити як не-свідому, мимовільну схильність людини до певних психічних станів. Воно здійснюється через передачу іншій особистості психічного настрою, який має великий емоційний заряд. Секрет емоційного впливу в умовах безпосереднього контакту полягає в самому

механізмі зараження, що зводиться до ефекту багаторазового взаємного посилення емоційних впливів людей, що спілкуються. Люди на несвідомо засвоє зразки чиеїсь поведінки, підкоряючись їй. Візьмемо, наприклад, психологічний ефект одночасного сприйняття, переживання і реагування тисяч людей, що стежать за ходом спортивної боротьби на стадіоні. Під впливом загальної навколишньої психологічної атмосфери людина спочатку пасивно і неначе з боку дивиться на поведінку болільників, потім непомітно для себе починає заражатися цією атмосферою підвищеної нервової реактивності, її поведінка може стати не такою, як у колі знайомих.

Особливою ситуацією, яка активізується через зараження, є стан паніки. Паніка виникає в масі людей як певний емоційний стан, що складається через дефіцит інформації про яку-небудь незрозумілу новину або надлишок цієї інформації.

Термін "паніка" походить від імені грецького бога Пана (заступника пастухів, пасовищ і отар), який викликав своїм гнівом божевілья череди, що кидалася у вогонь або провалля з невизначеного приводу.

Причини, які викликають паніку, можна згрупувати в три категорії: фізіологічні, психологічні, соціально-психологічні. До першої відносять явища, які сприяють виникненню умов, що фізично послаблюють: утому та депресію, голод, сп'яніння, довге безсоння, психологічні потрясіння. Кожна з цих причин зменшує здатність людей швидко і правильно оцінити ситуацію, що раптово виникла.

До другої категорії чинників, що призводять до паніки, відносять такі психологічні явища, як крайнє здивування, глибоку невпевненість, раптовий страх, почуття ізоляції, свідомість безсилля перед невідвратною небезпекою.

Третя група - соціально-психологічні причини: відсутність групової солідарності, втрата довіри до керівництва, дефіцит інформації або її надлишок, що нагнітають напруження. Все це призводить до зменшення можливості раціональної діяльності людей і правильної оцінки ситуації.

Безпосереднім мотивом до появи паніки є будь-яка звістка, що може викликати своєрідний шок. Далі паніка зростатиме внаслід-

док зараження. Цей чинник неможна недооцінювати.

Розглянемо важливе питання – припинення паніки. Так, наприклад, при театральних пожежах успішно застосовувався такий прийом, як виконання національного гімну. Люди, що вдалися до паніки, на мить зупинилися, і цього було досить, щоб установити з ними контакт та почати керувати. Вдавалося припинити панічну поведінку хоровим співом добре відомої всім пісні. Колективний спів привертав до себе увагу, припиняв розпад людей на асоціативні індивіди, повертав їх до думки про можливу раціональну кооперацію.

Міра зараження аудиторії залежить і від загального рівня розвитку особистостей, і рівня самосвідомості. Розвинена людина потребує переконання, тому що автоматичне зараження діє на неї послаблено або зовсім не діє. Але коли це відповідає її переконанням, вона може охоче піддаватися впливаючій дії певного середовища.

Взагалі, в сучасних товариствах зараження грає меншу роль, ніж на початкових етапах людської історії. Як засіб психологічного впливу на групу, зараження може використовуватися в декількох різних випадках: з метою посилення існуючої групової згуртованості і як засіб компенсації недостатньої згуртованості групи.

Т е м а 9. КОНФЛІКТИ В ГРУПІ ТА СПОСОБИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

9.1. Поняття "конфлікт". Умови виникнення

У більшості людей слово "конфлікт" викликає найнеприємніші асоціації, оскільки кожному з нас доводилося і брати участь у цьому, і спостерігати найрізноманітніші конфлікти.

Основа всякого конфлікту полягає в зіткненні або протидії людей, що ґрунтуються на незбігу цілей, мотивів, думок, позицій, способів поведінки. Але якщо люди поділяють погляди один одного, то не обов'язково, щоб ця ситуація призвела до конфлікту.

Чим же характеризується конфлікт? Які його зовнішні ознаки? Конфлікт характеризується тим, що суперечність між людьми ускладнюється емоційними переживаннями, зростанням психічної напруженості. Йому притаманні особисті антипатії, різкість, образливі слова, загрозлива міміка та жести, гострі негативні ре-

акції людей відносно один одного.

Емоційний струм спотворює сприйняття людьми один одного. Людина свідомо або несвідомо бачить в іншому недоліки і не помічає позитивного, водночас виправдовує себе та свої дії, знаходить високі мотиви недобрим вчинкам, оскільки знижується критичність мислення.

Таким чином, можна виділити такі ознаки конфлікту:

- дії учасників спілкування на основі інтересів, цілей, намірів, які частково або повністю не збігаються;

- усвідомлення учасниками того, що вони діють на основі інтересів, які не збігаються;

- наявність у учасників конфлікту специфічних емоційних станів і переживань.

Конфлікт в емоційному відношенні пов'язаний з переживаннями, погіршенням відносин переносить людина особливо важко. Саме через це конфліктні ситуації викликають у людей неприємні асоціації та прагнення уникнути їх. Виникає питання: чи можлива або реальна повна безконфліктність? У широкому значенні конфлікт - це граничне загострення протиріч, тобто джерелом конфлікту завжди є суперечність. Але протиріччя - це супутник будь-якого трудового колективу. Навіть при найідеальнішій організації проблеми та суперечності часом загострюються до напружених ситуацій. Трудовий колектив не просто функціонує, він розвивається, але цей розвиток не завжди нагадує поступову еволюцію. Нове народжується в боротьбі зі старим, і навіть ті свідомі зміни, які вносяться в діяльність виробництва, часто зустрічають опір, породжують суперечки та протиріччя. Наприклад, відділ головного конструктора за родом своєї діяльності займається вдосконаленням, оновленням конструкцій, що випускає завод, і ставить певні вимоги до відділу головного технолога, який відповідає за технологічні процеси. Їх відлаженість і стабільність впливають на продуктивність та якість продукції. Таким чином, ці дві служби знаходяться начебто в суперечності: одна зацікавлена в постійному вдосконаленні, змінах, друга - в стабілізації; при цьому одна служба критикує пропозиції другої. Такі ж конфлікти можливі між технологами, конструкторами, контролерами, з одного боку, та ними і робітниками - з іншого. Позиція майстра

також конфліктна, оскільки оцінки його діяльності з боку адміністрації та з боку робітників відрізняються. Отже, існують об'єктивні умови для виникнення конфліктів: зіткнення нового зі старим, реального та потенційного, закономірного і випадкового, особистого та суспільного.

Але чи всі конфлікти мають такі глибокі об'єктивні основи? Звичайно, ні. Існують міжособистісні конфлікти, які мають свої причини. Кожний член групи виконує певну соціальну роль. Відповідно цій ролі до нього ставить певні вимоги оточення. А у кожної людини на основі її досвіду, життєвих позицій, точок зору формується своє уявлення про те, яким повинен бути керівник, підлеглий, товариш. Це стосується ділових якостей, особистих рис і виявляється у формі вимог людини до людей, що з нею працюють. Основана на цьому побажання її реальна поведінка може не відповідати вимогам, що ставляться до неї. Причиною може бути професійна некомпетентність: якщо очікування одного з ділових партнерів суперечать очікуванням іншого і до людини ставляться несумісні вимоги. Наприклад, один підлеглий вважає, що керівник повинен всі рішення приймати самостійно, інакше він просто перекладає їх на підлеглих, а інший – що керівник обов'язково повинен радитися з підлеглими, а не тільки наказувати.

Причиною конфліктів може бути господарська політика керівників, при якій ігноруються групові або особисті інтереси членів групи. Несумісність також є джерелом конфліктів. Так, конфлікт між двома працівниками може виникнути без всякого зовнішнього мотиву в сфері виробництва. Якщо один з них щедрий і марнотратний, а інший скупий, якщо один скромний, а інший хвалько, якщо один чесний, а інший кривить душею, то між ними постійно виникатиме тертя.

У підсумку маємо наявність двох груп конфліктів:

1) ділові або предметні:

– такі, що виникають з об'єктивних протиріч існування виробництва;

– як результат нестач господарської політики та помилок керівників;

2) рольові або міжособистісні:

– такі, що випливають з протиріч дій прийнятими нормам

(у суспільстві або тільки в даній групі);

- на основі особистої несумісності людей.

З практичної точки зору цікаве питання: чи є риси особистості, що призводять до конфліктів, і якщо є, то які? Періодично в зв'язку з особливою напруженістю або перевтомою всі можуть бути схильні до підвищеної конфліктності. Існують особові несприятливі риси, що впливають на частоту вступу до конфліктів: низьке самовладання, імпульсивність, запальність, відсутність культури спілкування. Треба мати на увазі, що тільки в конкретній ситуації виявляться або не виявляться несприятливі риси особистості, тобто суб'єктивною значущістю для людини є суперечність, що лежить в основі конфліктної ситуації. А конфліктні риси особистості набувають значення при значній їх вираженості. Отже, відповідаючи на питання про можливість безконфліктного існування людей, можна стверджувати: об'єктивні протиріччя в існуванні будь-якої організації неминучі, але сказати, що конфлікти неминучі, також не можна. Люди високої культури навіть найгостріші питання можуть вирішувати в спорі, дискусії без зайвих зіткнень, з економією душевних сил, "мирним шляхом", без руйнівних впливів.

9.2. Профілактика конфліктів

Існують два напрями профілактики конфліктів:

- 1) створення загальної сприятливої атмосфери діяльності людей, яка є гарантією їх доброзичливих відносин;
- 2) індивідуальний підхід у роботі з людьми.

На причини конфліктних ситуацій впливають також такі чинники, як вік, стать, освіта людини. Наприклад, жінки порівняно з чоловіками менш вимогливі та критичні відносно керівника. Вони рідше, ніж чоловіки, вступають у конфлікти "по вертикалі", але частіше конфліктують, наприклад, з нагоди розподілу відпусток, а також всього того, що впливає на їх життя поза роботою. Чоловіки частіше вступають в конфлікти через чисто виробничі труднощі, перспективи зростання, виконання справ, що не входять до їх обов'язків.

На початку трудової діяльності людини конфлікти виникають через невміння додержуватись виробничих вимог. Поява сім'ї ста-

вить житлові та матеріальні проблеми. Відсутність перспектив - в цьому теж джерело конфліктів. Чим старше людина, тим вимогливіше відноситься вона до умов праці. Після 30-літнього віку зменшується кількість виникнення "рольових" конфліктів, але збільшується кількість конфліктів, пов'язаних з інтересами справи та особистими потребами.

9.3. Рівень освіти

Чим вище рівень освіти, тим більше шляхів прагне знайти людина для реалізації своїх можливостей, знань. Більш високий рівень освіти підвищує вимогливість людей до культури виробництва, організації праці; збільшується число конфліктів через необхідність виконання справ, що не входять до безпосередніх обов'язків.

Загальні особливості людей в групі визначають те коло проблем, яке прийдеться вирішувати керівнику. Знання такого роду особливостей повинно враховувати особисті потреби.

Стиль роботи керівника, його манера поводитися з людьми, культура його поведінки впливають на атмосферу в групі.

Необхідно постійно підвищувати культуру спілкування людей.

Якщо конфлікт все ж виникає, в обов'язки керівника входить аналіз конфліктної ситуації.

Аналіз конфлікту передбачає знання структури конфліктної ситуації. В структурі конфлікту виділяють такі складові:

1. Сторони (учасники) конфлікту:

- окремі риси особистості, якщо конфлікт внутрішньоособистий, наприклад, зіткнення двох несумісних бажань: симпатії та боргу;

- самі особистості, якщо конфлікт міжособистісний, коли стикаються інтереси, погляди, норми поведінки, значущі для особистості;

- соціальні групи, якщо конфлікт міжгруповий.

2. Об'єкт конфлікту - те, що викликало в житті конфліктну ситуацію при розгляданні різних характеристик об'єктів та їх неподільності. Якщо об'єкт суперечки розділити і спосіб розподілу визнати справедливим всі учасники, то суперечка не повинна виникати. Неподільність може бути як фізичною властивістю

об'єкта (місце начальника підрозділу призначене для однієї людини), так і наслідком бажань або інтересів одного з опонентів (один з авторів винаходу може претендувати на одноосібне авторство).

3. Умови протікання конфлікту. Конфлікт залежить від того, в якій соціально-психологічній сфері він виникає. Це різні соціальні групи з їх структурою, динамікою, цінностями. Наприклад, чим вище рівень розвитку групи, тим частіше виникають ділові конфлікти, чим нижче рівень розвитку групи, тим більше міжособистісних конфліктів.

4. Образи конфліктної ситуації. Це суб'єктивне уявлення кожної сторони про противника, середовище або про себе. Вони, як правило, спотворені, бо саме від них залежить поведінка людини.

5. Дії учасників конфлікту. Щоб конфлікт виник, потрібні дії з боку опонентів, спрямовані на оволодіння об'єктом. Учасник вважає за краще судити про наміри, цінності, можливості сторін не по їх словах, а по діях і сам звертається до дій для того, щоб передати противнику свої наміри та оцінки або демонструвати свої можливості.

6. Виходи із конфліктних дій входять у конфлікт на рівні уявлень. Учасники з самого початку припускають наявність можливого виходу і відповідно до цього вибирають свою поведінку.

9.4. Поведінка в конфлікті

Якщо уважно придивитися до стилю спілкування окремих людей в конфліктній ситуації, то можна помітити типовість їх поведінки: одні частіше поступаються думкою, відмовляються від своїх бажань, інші невблаганно протиставляють свою точку зору. Це протилежні типи.

Для одного типу поведінки характерний лозунг "найкращий захист - напад", для іншого - "краще поганий мир, ніж добра війна", для третього - "нехай думає, що він переміг".

Більш глибокий аналіз особливостей представників чотирьох типів поведінки в конфлікті дозволить назвати їх "мислителем", "власником", "співрозмовником" і "практиком".

Для "мислителя" найважливіше в житті - процес пізнання нав-

колишнього світу та свого особистого. Замкненість у собі, повільність "мислителя" сприяє зтяжному станові напружених відносин. "Мислитель" буде складну систему думок, доказів власної правоти та неправоти свого опонента. Вивести конфліктуючі сторони з тупика може третій учасник - арбітр або життєві обставини, що змінилися. "Співрозмовник" віддає перевагу спілкуванню з іншими людьми. Тому "співрозмовники" більш поверхові у відносинах, коло знайомств і друзів у них досить велике. Тому вони не здатні на тривале протистояння в конфлікті.

"Власник" уміє так вирішувати конфлікт, щоб менше було затрачено глибинних почуттів особистості. Він прагне згладити виниклу суперечність на її початку, він чутливіший до змін настрою партнера й своєчасно намагається уникнути напруженості та незрозумілості у відносинах.

"Мислитель" більш обережний в діях, він більше продумає лінію своєї поведінки, хоч і менш чуйний у відносинах, ніж "власник". "Мислитель" має широке коло спілкування, на виробництві він знаходиться у відносинах з багатьма людьми, тому йому складніше потрапити в конфліктну ситуацію, але зате він більш чутливий в близьких, особистих стосунках. В цих умовах глибина конфлікту та міра участі в ньому буде великою.

Для "практика" найважливішим є перетворення світу та завершеність будь-яких дій. "Дієвість" практичного типу збільшує тривалість конфлікту. Найскладніші для ділових та особистих взаємовідносин - тривалі конфлікти, адже вони перешкоджають з'ясуванню відносин у спілкуванні. Конфліктуючі особистості закріплюють свій негативний стан при тривалому напруженні. Практичний тип особистості компенсує складність відносин, орієнтацій або діяльності пошуком інших контактів. "Практик" внаслідок дієвості своїх спонук менш чутливий до дрібних недомовок. Тому конфлікт демонструє велику глибину порушення відносин.

Конфлікт протікає по-різному залежно від типів особистостей, що ввійшли в нього. Рідше вступають в конфлікт "власники", оскільки їх орієнтація на спілкування, сполучні здібності своєчасно знімають напруженість відносин. Цей тип особистості більш відкритий для прийняття позиції іншого, він не дуже прагне змінити позицію партнера.

Інша справа - "практик". Його невгамовна потреба до перетворення зовнішнього оточення, в тому числі позицій інших людей, може призводити до різноманітних зіткнень, напруженості у відносинах. Природно, що навіть поверхові, швидкоплинні контакти для особистостей таких типів будуть напруженими. А якщо їм спільно прийдеться вирішувати задачу типу відносин "керівник - підлеглий", конфлікт практично неминучий.

Специфічні взаємостосунки двох і більше "мислителів". Внаслідок своєї зорієнтованості на себе та поганої керованості зовні вони будуть співробітничати неефективно. Оскільки міжособистісна дистанція "мислителів" взаємна, вони будуть діяти самостійно. Конфлікт "мислителів" специфічний у тому, що для них дуже важливим є інтенсивне спілкування в цей момент. Воно дозволяє краще усвідомити причину конфлікту, обставини, позиції сторін. Без цього складно розібратися в тому, що відбувається у відносинах.

Для "співрозмовника" проблема відносин менш значуща, оскільки вони спочатку віддають перевагу будь-якій співпраці і вмійють в неї ввійти.

"Практики" віддають перевагу взаємодії офіційній, регламентуючій позиції "лідер - ведений", коли вони легко, із задоволенням керують іншими або покійно приймають обставини, що змушують підкоритися.

Типи особистості по-різному "чутливі" до протиріч і конфліктів, що торкаються різних сторін особистості. Так, "мислитель" більш "чутливий" до протиріч у сфері духовних цінностей, "ідейної спорідненості". "Практику" важлива єдність практичних виходів. Якщо в сфері цілей і засобів діяльності, впливів та керування виникають протиріччя, вони дуже швидко вступають у конфлікт.

Більш сприятлива позиція "співрозмовника". На нього звичайно припадає роль арбітра в конфліктній ситуації. Не випадково, що офіційними емоційно-ісповідними лідерами в групі стають ці особистості. Але й у них теж є вразливі місця - вони надзвичайно чутливі до оцінки своїх емоційно-комунікативних здібностей. Їх менше хвилює оцінка інтелектуальних здібностей на відміну від "мислителя", для якого основною цінністю є його інте-

лектуальний, духовний світ. "Практик" чутливо відноситься до оцінки своєї працездатності, пунктуальності, успішної діяльності.

Чутливість до оцінки цих сторін особистості може послаблятися, якщо люди задоволені собою, і зростає, якщо є труднощі на шляху досягнення особливо значущих цілей.

9.5. Виходи з конфліктних ситуацій

Як протікають конфлікти та чим вони закінчуються? Спробуємо дати загальну характеристику виходів з конфліктних ситуацій. Конфлікт тому і є конфлікт, що "обвинувачувана" сторона не згодна з висновком і з виходами з напруженої ситуації, що передбачуються ним. В "обвинувачуваної" сторони своє уявлення про предмет конфлікту, своя позиція стосовно міри винуватості та можливого виходу з конфлікту. Конфлікт тому і є зіткненням, що партнер не збирається легко та швидко здавати позиції. Більше того, він і ситуацію бачить інакше, ніж ініціатор. Іноді "обвинувачуваний" знаходить свій предмет конфлікту, підмінюючи ним предмет, який спочатку висунув ініціатор.

9.5.1. Відхід від конфлікту

Можна назвати декілька типових виходів з конфлікту. Перший - відхід від вирішення виниклої суперечності, коли одна із сторін, якій пред'явлено "обвинувачення", "переводить тему" в інше русло. При цьому виході "обвинувачуваний" посиляється на нестачу часу, незмінність, несвоечасність суперечки та залишає поле лайки. Він запевняє, що про це краще поговорити пізніше, бо зараз ніколи, зараз він не може цим займатися та ін.

Такий вихід з конфлікту - це просто відкладання його. "Обвинувачувана" сторона уникає відкритого зіткнення, дає противнику час "охолонуту", можливо, від спонтанного невдоволення і обміркувати свої претензії. Таким чином, трапляється нагода й самому "обвинувачуваному" оцінити стан речей і знайти оптимальний вихід.

Але в більшості випадків "відхід" тільки переносить конфлікт на найближче майбутнє. Більше того, постійне відкладання вирішення конфлікту створює ефект "снігової грудки", яка зро-

стає, накопичуючи образи, неясності. Наприклад, один із співробітників зробив зауваження іншому: "Чи не дуже голосно Ви розмовляєте по телефону?" Відповідь-відхід: "А Ви не повернули мені креденція, які я Вам дав минулого тижня, адже без них я не можу працювати". Конфлікт не відбувся, оскільки другий учасник "пішов", перевів розмову на іншу тему та навіть спробував звинуватити першого. Стався обмін ролями "Ініціатор - обвинувачуваний".

Відхід як варіант виходу з конфлікту більше підходить "мислителю", який не завжди готовий швидко вирішити складну ситуацію. Йому потрібен час для обміркування причин і способів вирішення конфліктної задачі.

"Практик" також часто використовує "відхід", причому позиція "обвинувачуваного" змінюється ним на активну позицію "Ініціатора". Дитячий тип конфлікту, взаємне обвинувачення "ти - дурень - сам такий" замінюється внутрішньою незгодою з позицією іншого. Ось чому "відхід" від конфлікту, зовні не властивий активному, дієвому типу, може виявитися у "практика". "Співрозмовник" часто використовує таку тактику відходу, що характеризує основну його властивість - "співпрацю за будь-яких обставин, а конфлікт - тільки в крайньому випадку".

9.5.2. "Згладжений" конфлікт

Другий варіант виходу із конфлікту - "згладжений" конфлікт, коли одна із сторін або виправдовує себе, або погоджується з претензією, але тільки в даний момент. Цей вихід з конфлікту полягає в тому, що "обвинувачуваний" просто намагається заспокоїти партнера, зняти його емоційне збудження. "Обвинувачуваний" заявляє, що немає особливих причин для сварки, він думає і майже впевнений, що його не так зрозуміли. Це не означає, що "обвинувачуваний" взяв до уваги суть претензії або якось усвідомив предмет конфлікту. Просто він виявив лояльність, продемонстрував покірність, згоду. Можливо, що його маневр через деякий час виявлять, і партнер обуриться: йому "обіцяли, але знову те ж саме". Тактика "згладженого" конфлікту тим погана, що може підірвати довіру партнера. Адже якщо він через деякий час виявить, що слова партнера не стали дією, що партнер просто пообіцяв, але не додержав слова, то наступного разу будь-яке заповнення буде прийнято з

побоюванням і недовірою.

Вихід "згладженого" конфлікту найчастіше використовує "співрозмовник", оскільки для нього переважний будь-який, навіть самий поганий, нестійкий мир, ніж яскрава перемога, суперництво. Звичайно, це не означає, що співрозмовник не може скористатися прийомом примушення заради збереження взаємовідносин. Але він цей тиск використовує не для поглиблення протиріч, а для їх усунення.

Для "згладженого" конфлікту властива комунікативна поведінка, наприклад, при гучній розмові по телефону: "Вибач, будь ласка, але мій абонент погано чує, тому я так кричу в трубку. Я розумію, ми на роботі так втомлюємося, що будь-яке підвищення голосу роздратовує. Нам треба краще відноситися один до одного", і таке інше, до повного заспокоєння товариша по службі. Звинувачення дозволить емоційно розрядитися, виговоритися ініціатору.

Звичайно, "згладжений" конфлікт не може нескінченно рятувати положення, але інколи й не з одного приводу здатний зняти напруженість у відносинах.

9.5.3. Компромісне розв'язання проблеми

Третій тип виходу з конфліктної ситуації - компроміс - відкритє обговорення думок і позицій, спрямованих на пошук найзручнішого та прийняттого для обох сторін рішення. У цьому випадку партнери висувають аргументи на свою та чужу користь, не відкладають вирішення на інший строк і не примушують один одного до єдино можливого варіанта. Перевага цього виходу - рівні права і обов'язки партнерів у легалізації (відвертості) претензій. Компроміс при додержанні правил поведінки в конфлікті знімає напруженість і допомагає знайти оптимальне рішення. При компромісному варіанті сторони приходять до "середнього рішення", наприклад, пов'язаного з телефонною розмовою: "Я попрошу дзвонити мені тільки в обідню перерву, якщо це не термінова розмова". Цей варіант - особисті розмови поза роботою - влаштовує обидві сторони.

9.5.4. Конфронтація як вихід з конфлікту

Четвертий варіант – конфронтація – несприятливий і мало-продуктивний вихід з конфлікту, коли ніхто з учасників не бере до уваги думку, позицію іншого. Наприклад, на зауваження у випадку голосної телефонної розмови обвинувачуваній співробітницю відповідає: "Я інакше говорити не вмію і не маю намір ні під кого підстроюватися". Якщо інша сторона відстоює свій погляд, конфлікт заходить у безвихідь і обстановка може стати небезпечною з приводу можливості переходу конфронтації в особисту образу. Це буває звичайно тоді, коли всі розумні докази використані, одна із сторін накопичила досить дрібні образи, зібралася з силами та висунула такі аргументи, які інша сторона зняти не може.

Єдиним позитивним моментом конфронтації є те, що екстремальність ситуації дозволяє партнерам краще побачити сильні та, головне, слабкі сторони один одного, зрозуміти запити й інтереси сторін.

Конфронтація часто виникає, якщо сторони переоцінюють свої сили та недооцінюють сили противника. "... Здається, говориш очевидні речі, але чому він не розуміє?" – промовив один з учасників конфлікту. По-перше, очевидною річ може бути тільки для тебе. По-друге, розуміння – нерозуміння тісно пов'язано з мотивом визначення для себе нової позиції. А якщо ця позиція суперечить власним інтересам, звичкам, звичаям? Адже для деяких людей розуміння – нерозуміння є ознакою прийняття – неприйняття думки, звичаїв, звичок іншого не тільки в думках, але й у реальній дії. По-третє, і найважливіше, нехтування права іншої людини мати свою думку, несхожу з твоєю. Коли з нами погоджуються, це нас мало дивує і насторожує, але ж незгода викликає неприязнь і нерозуміння того, що у людини може бути зовсім інша точка зору.

З переоцінкою себе та недооцінкою іншого пов'язана така якість особистості, як егоцентризм. Коли власне "я" зводять на п'єдестал, а думку інших оцінюють як "шелестіння листя в сусідньому саду", то виявляється, що те, що сказав я, має істотне значення, а те, що сказав противник – пусте белькотання. У цьому випадку незгода замаха не просто на думку, але й на власне "я" – мінімальна.

Крім того, емоційне входження в суперечку та конфлікт, невміння все обернути в гру можуть призвести до зашклюдвання на питанні. Не можна забувати, що в конфліктній ситуації ніколи не народиться істина. Ця заповідь - одна з основних, якщо хто-небудь про неї згадає, то конфронтація може ослабнути.

Конфронтація стає прийнятною, коли відстоюються принципові питання (не убий, не укради, не перелюбствуй та ін.). Якщо конфронтація розкриє різноманіття поглядів, то це може означати, що і в твоїй позиції не все однозначне. Це примушує думати, сумніватися, шукати нові шляхи вирішення. Тут звичайно потрібні арбітри (треті особи), нейтральна територія, правила дискусій.

9.5.5. Примушення в конфлікті

П'ятий тип виходу з конфліктної ситуації - найнесприятливіший. Це тактика прямолінійного нав'язування того варіанта виходу, який влаштовує ініціатора конфлікту. Наприклад, начальник відділу, користуючись адміністративним правом, забороняє розмовляти по телефону в особистих справах. Як правило, до примушення вдається "практик", упевнений в своєму абсолютному впливі та владі над партнером. Звичайно, такий варіант можливий у відносинах "співрозмовника" та "мислителя" і абсолютно неприпустимий з таким же типом особистості, тобто з "практиком". Обвинувачуваний "практик" в цьому випадку найшвидше йде на конфронтацію і тільки в крайньому випадку використовує "відхід" для того, щоб в інший раз взяти реванш.

Цей вихід з конфлікту швидко та рішуче усуває причину невдоволення ініціатора, але він найнесприятливіший для збереження відносин. Якщо в екстремальних умовах, офіційних відносинах військовослужбовців, якоюсь мірою на виробництві він справдений, то в системі сучасних особистих, родинних, сімейних взаємин цей вихід викорінює себе. У відносинах "батько - дитина" така форма прийнятна та необхідна, але в подружніх вона може призвести до кризи. Партнер, якому нав'язано якусь поведінку, може відчувати себе ображеним і приниженим. За його чисто зовнішньою покійністю сховано образу та бажання "відплатити" партнеру за своє приниження в перший же зручний момент. Тому примушення як вихід з конфлікту продовжує ланцюг взаємних помст і зведення рахунків.

Тактику "примушень" в конфлікті дуже рідко використовують "ми-слитель" і "співрозмовник".

Розглянуті виходи з конфліктів ("відхід", "згладжений" конфлікт, компроміс, конфронтація, примушення) по-різному впливають на самопочуття та настрій учасників, стійкість їх відносин. Найсприятливішими виходами з конфліктних ситуацій є "згладжений" конфлікт і компроміс. "Згладжений" конфлікт знімає негативні переживання одного з партнерів або обох, а компроміс стимулює рівноправну співпрацю та зміцнює міжособистісні відносини.

"Відхід" як пасивний вихід з конфлікту може демонструвати байдужість одного з партнерів або обох, але це вже свідчить про взаємну індіферентність відносин. Такий варіант зумовлює самотійність партнерів і є справженими при товариських відносинах.

Інша справа, коли члени групи зв'язані спільною діяльністю і дії одних неможливі без дій інших (на конвеєрній лінії, при монтажних роботах, у льотних екіпажах, спортивній команді). "Відхід" як вихід з конфлікту ще гостріше виявляється в сімейних, родинних, батьківських відносинах. У спільній виробничій діяльності присутня загальна мета, а знання, вміння, навички учасників дозволяють компенсувати протиріччя і тим більше "відхід" від них. У спільному особистому житті взаємозв'язок учасників суб'єктивно більш значущий, тому "відхід" згубно діє на стійкість відносин.

"Конфронтація" та "примушення" однаково погано впливають на емоційний стан і стійкість відносин. І якщо в офіційній організації, як і при вихованні дітей, примушення може себе частково справдовувати, то у всіх інших відносинах такий вихід неприйнятний. Конфронтацію можна розглядати як окремих і можливий випадок, коли вирішення проблеми "бути або не бути" досягло свого крайнього напруження. Учасники мають бути готові до повного перетворення відносин аж до їх розриву.

9.6. Основні правила поведінки в конфлікті

Яких правил необхідно дотримуватися, щоб мінімізувати конфлікт або зробити його конструктивним? Як краще вийти з гострої ситуації?

I. Правило справедливого відношення до ініціатора конфлікту.

Всякий міжособистісний конфлікт починається з того, що серед двох або в групі з'являється людина, чимось незадоволена, — це ініціатор конфлікту. Вона виступає з вимогами, претензіями, образами та чекає, що партнер прислухається до неї і змінить свою поведінку. Але як звичайно реагує партнер на ініціатора конфлікту? Негативно. Він звинувачує його в тому, що той знов чимось не задоволений, знову затіває дрібну сварку, що йому постійно чогось не вистачає, завжди йому все не так. Роль обвинувачуваного завжди неприємна, тому, природно, кожна нормальна людина намагається уникнути її або готується дати відсіч ініціатору.

Треба пам'ятати, що ініціатор конфлікту, за рідким винятком, коли це просто капризна, нелагідна, склочна людина, завжди має підстави "затівати сварку". Як правило, за невдоволенням, претензіями цієї людини стоїть істотна причина, якийсь стан речей, який її обтяжує, мучить, додає неспокою та незручності.

Для того, щоб конфлікт з першого ж кроку не пішов по "кривому шляху", треба справедливо і, головне, терпляче поставитися до ініціатора зіткнення: відразу ж "з порогу" не засуджувати, не відмахуватися, не лаяти, а уважно та доброзичливо його вислухати.

2. Правило не розширення предмета конфлікту.

Для цього потрібно виявити предмет конфлікту і не розширювати його. Під предметом розуміють причину невдоволення партнера (що конкретно його не влаштовує, що йому не подобається в поведінці іншого). Цього правила необхідно додержуватися ініціатору конфлікту. Він повинен ясно сформулювати (передусім для себе), що його не влаштовує та роздратовує в поведінці партнера, потім прунтовно та зрозуміло викласти причину своїх претензій. Дуже часто не вміють додержуватися цього правила. Смутне роздратування чимось слабо усвідомлюється та призводить до зіпсованого настрою. У цьому випадку партнери грузнуть в неконкретних взаємних претензіях, причіпках, образах, крізь які обвинувачуваний не бачить предмета суперечки. Наприклад, у випадку з телефонною розмовою: "Чи не дуже голосно ви розмовляєте по телефону?" і далі, розширюючи предмет суперечки: "Чому всі повинні працювати, а ви розмовляти?" Ініціатор розширив предмет конфлікту й фактично

образив обвинувачуваного, оцінка працьовитості стосується області ділових та особистих якостей. Природно, обвинувачуваний, якщо він "практик" і знаходиться в поганому настрої, перейде до фронтальної оборони або нападу на кривдника. Коли людині пред"являють відразу декілька обвинувачень, їй важко їх усвідомити та взяти до уваги. Коли предметів конфлікту багато, жодним з них людина не може зайнятися детально і до ладу, створюється "клубок" проблем, суперечка триває і їй не видно кінця.

Отже, до визначення другого правила поведінки в конфліктній ситуації – уточнення предмету конфлікту і нерозширення кількості його предметів – додамо й скорочення кількості претензій. Небезпека розширення числа претензій полягає в тому, що в обвинувачуваного створюється враження абсолютної винуватості у всьому, що відбувається з ініціатором конфлікту. Іншим наслідком розширення кількості претензій може бути посилення роздратованості обвинувачуваного, який не знає, чим же догодити ініціатору і, взагалі, чи треба це робити, якщо все так погано?! Наприклад, конфлікт почався з приводу гучної телефонної розмови, потім пригадалося креслення, яке не було повернено вчасно, та неробство обвинувачуваного. І далі ініціатор висловив усе, що у нього накопичилося на душі, а обвинувачуваний, доведений до нестями, також не залишився в боргу.

З другим правилом поведінки в конфліктній ситуації пов"язана психологічна властивість деяких особистостей, не конфліктних за вдачею, стримувати себе і уникати конфлікту. Рано чи пізно дрібні образи, що накопичуються в думках, утворюють сніжну грудку, яку важко зупинити. Випадок, що був запропонований, розкриває таку кількість образ і недомовок, що з конфліктом не справилися.

Ось чому не рекомендується вихід з конфлікту типу "згладженого" і особливо "відхід". Вони можуть залишати образи у вигляді нерозв'язних протиріч. Різноманітні уявні асоціації, поступово накопичуючись, спричиняють узагальнення предмета конфлікту, посилять емоційні рівні обвинувачуваного й ініціатора. І тут учасників конфлікту чекає інша небезпека – зробити поспішний висновок про доцільність відносин взагалі.

Зневажання товариських взаємовідносин позначається не тіль-

ки на репутації особистості, але зрештою створке внутрішній бар'єр невміння зберегти відносини. Внаслідок цього в особистості може розвинутих підозрілість у відносинах з іншими людьми. Людина затримує свою увагу на невдачах, часто не довіряє ширості будь-яких відносин, стає надмірно критичною і негативно ставиться до поведінки інших. Втрачаючи за рахунок своєї підозрілості та недовіри різноманітні зв'язки та відносини, така особистість ще більше заглиблюється в себе.

3. Правило позитивного формулювання гострої ситуації.

Третє правило поведінки в конфлікті - формування позитивного вирішення гострої ситуації, тобто ініціатор конфлікту повинен сформулювати не тільки свої претензії, але й варіанти їх вирішення (тобто яких заходів треба вжити обвинувачуваній стороні, щоб їх задовольнити). По-перше, це примусить ініціатора в думках зважити всі "за" та "проти" в обвинуваченні; по-друге, розрахувати можливі наслідки конфлікту для взаємовідносин; третє - самому поміркувати за обвинувачуваного над варіантом виходу з конфлікту, якому буде віддана перевага. Ці дії допоможуть зменшити негативну напруженість ініціатора, розширити його уявлення про предмет конфлікту і його доцільність, відчутти себе в ролі обвинувачуваного.

Наприклад, у випадку з телефонною розмовою можна сказати: "У мене сьогодні болить голова, якщо можна, говоріть трохи тихіше". Ініціатор начебто знаходить сторонню причину, що примушує його пред'явити претензію. Це послабляє напруженість ситуації. Або інший варіант: "Знаєте що, поки Ви поговорите, а я у справах у сусідній відділ схожду".

Різновидом позитивної поведінки при вирішенні конфлікту є правило уточнення виходів з суперечки, коли обвинувачуваний просить уточнити предмет протиріч і пропонує ініціатору позитивний вихід із ситуації, що склалася.

4. Правило емоційної витримки.

Четверте правило стосується емоційної сторони поведінки в суперечці. Часто партнери самі спроможні правильно визначити предмет конфлікту, справедливо віднести до прав ініціатора висловити свої вимоги, намітити виходи з конфлікту, але тон розмови зводить нанівець ці прагнення. Висловлювання партнерів -

категоричні, безапеляційні, вимогливі. Ініціатор починає наступ у підвищених тонах, не вибираючи виразів. Природною реакцією на нетактовний і грубий випад ініціатора буде відповідь обвинувачуваного: "Ви що, власне кажучи, розкричалися? Облиште цей тон!" Ця помилка ініціатора дозволяє партнеру взагалі відійти від суперечки найчеснішим способом: "Я не терплю нахабства та крику, ось вихолонеш, тоді, можливо, й поговоримо". І обвинувачуваний буде по-своєму правий. Отже, обов'язкова умова суперечки, зіткнення – максимально можливий спокійний і рівний тон висловлювання, точність і продуманість слів. В тоні та словах не повинно бути навіть натяку на роздратованість, гнів, докір. Словом, за формою суперечка має бути "діловою розмовою ділових людей".

5. Правило знеособленої суперечки.

П'яте і саме головне правило – уникати особистих конфліктів, що зачіпають почуття власної гідності особистості. Не можна допускати, щоб претензії з приводу гучної телефонної розмови переходили в образи особистості: "Ви не просто голосно розмовляєте, Ви – балакун, не хочете працювати, живете за принципом: щоб таке робити, щоб нічого не робити!"

Конфлікти можна поділити на "ділові" та "особисті".

Діловий конфлікт базується на різному відношенні до якихось речей, способів поведінки, а також до третіх осіб. Він завжди конкретний: "Я не хочу, щоб ти палив в кімнаті, розкидав свої речі, зустрівся з ...". На виробництві конфлікт може починатися так: "Ви повинні виконувати правила техніки безпеки, трудову дисципліну ..." та ін.

Особистісні конфлікти завжди менш конкретні й претензію спрямовано не на конкретну поведінку, а на особистість партнера загалом: "Ваша дурість... Ви балакучі, ліниві..." За особистими претензіями стоїть оцінка: "ти поганий".

Ділові конфлікти легше й простіше вирішуються, особистісні – досить важко, оскільки за такими претензіями стоїть вимога, щоб людина змінила свій характер, потреби, темперамент. Звички поводитися так чи інакше можуть ґрунтуватися на глибокій основі. Так, якщо можна частково коректувати смаки, звички, то не можна змінити темперамент. У стресовій конфліктній ситу-

ації природні особливості обов'язково нагадають про себе.

9.7. Рекомендації, що попереджають ускладнення відносин

1. Якщо обставини не дозволяють припинити будь-які відносини, то можна вибрати найдієвіший спосіб: поговорити відверто є партнером, розумно посперечатися.

2. Для розумної суперечки необхідно дотримуватися деяких правил.

Розмова повинна відбуватися не "на ходу" та "між іншим", а в умовлений час. Стихійність і необдуманість суперечки "залишать все на своїх місцях".

Дуже важливо визначити місце суперечки. Недобре сперечатися в присутності дітей, батьків, гостей та ін.

3. На суперечку треба йти з готовністю знайти все краще, що є в іншому.

4. Головна умова – самонавіювана мотивація неминучості співпраці. Можна в думках уявити безлюдний острів, де крім вас двох нікого немає й невідомо, коли будуть. Природно, що для всякої нормальної людини вибір альтернативи конфлікт – співпраця буде очевидним. І не можна при цьому думати, що партнер бачить ситуацію інакше.

5. Неправильно вважати, що життя – суцільне задоволення, без проблем, ускладнень, що інша людина має бути тільки приємною та симпатичною нам. Треба пам'ятати про це при появі ускладнень в міжособистісних відносинах. Головне – не поспішати з висновком "бути або не бути відносинам".

6. Неприпустимо в умовах напруженості роботи узагальнення типу: "всі чоловіки", "всі жінки". Такі узагальнення не обмежуються тільки в думках прийнятою позицією, але оцінюється ситуація і включаються емоції, що посилюють узагальнення, закріплюють їх у вигляді конфлікту, що стійко переживається.

7. Не можна думати, що конфлікт допущений один раз, не виникне знову. Адаптування оптимальних відносин пов'язано з розвитком нових рис поведінки особистості. Потрібні час і терпіння для доведення комунікативних здібностей "до досконалості", що влаштовує обидві сторони.

8. Треба пам'ятати, що чим ближче відносини, наприклад сімей-

ні, тим важче буває в умовах їх ускладнень.

9. Корисно перемістити час спілкування партнерів і відособлення один від одного, що особливо важливо для близьких родинних, подружніх відносин. Це дає можливість краще відчувати особисту своєрідність та оригінальність, неповторність партнера. Постійне щоденне спілкування зменшує "новизну" відносин, виявляється ефект монополії.

10. Треба пам'ятати, що чоловіки та жінки по-різному чутливі до оцінки своєї особистості. Жінки більше цінують свою зовнішність, привабливість; чоловіки – свої ділові якості, здатність вирішувати практичні, життєві задачі. Необхідно накопичувати "багаж" позитивних спогадів один про одного, що зіграє свою роль в умовах конфлікту.

11. Не можна ідеалізувати товариські, сімейні, родинні відносини. Вони не сприяють повному вирішенню внутрішніх ускладнень. Тільки все різноманіття відносин забезпечує впевненість та оптимізм.

12. Не намагайтеся повністю "переробити", перевиховати одне одного на виробництві, в побуті, в сім'ї. Краще займіться самовихованням, що піде на користь і не буде викликати недобророзумності з боку інших. Вимогливість має бути насамперед до себе, а потім до інших. Це не означає, що завжди і у всьому треба винувати тільки себе. Є соромливі, не впевнені в собі люди; їм для підвищення впевненості краще переоцінювати свої можливості, прагнути змінити інших. Це не просто зробити, оскільки вони стали невпевненими внаслідок виховання, коли їх дуже часто переоцінювали або припиняли їхню ініціативу.

13. Соромливим треба подолати себе та більше спілкуватися, мати контакти з різними людьми, різними стилями спілкування. Це розширює спектр знань, вмінь, навичок спілкування. Мистецтво спілкування народжується в практиці спільної діяльності (учбової, трудової).

14. Довіра – недовіра – одна з найважливіших якостей особистості, що визначає її міжособистісний конфлікт. Надмірна та незмінна довіра – ознака недосвідченості, вразливості особистості. Але найгірше – підозра до всього. Недовіра одного, особливо керівника, породжує недовіру підлеглих.

15. Останнє і, мабуть, саме істотне зауваження полягає в тому, що відносини вимагають великої праці для їх збереження.

Т е м а 10. ПСИХОЛОГІЯ СПІЛКУВАННЯ

10.1. Історія вивчення проблеми спілкування

Категорія "спілкування" є однією з центральних в психологічній науці поряд з категоріями "мислення", "діяльність", "особистість", "відносини". За останні декілька років вивчення проблеми спілкування стало одним з провідних напрямків досліджень у психологічній науці загалом, і в соціальній психології передусім.

Вивчення проблеми спілкування в психології має свою традицію.

В.М. Бехтерев вперше розглянув питання про роль спілкування як фактора психічного розвитку людини, про вплив групи на індивіда. Він проаналізував лише результат впливу спілкування на психологічні процеси та функції.

У спілкуванні, як у процесі послідовних взаємозв'язаних у часі та просторі дій, актів поведінки відбуваються обмін інформацією, її зміна, взаємоприйняття, взаєморозуміння, взаємооцінка, формування симпатій і антипатій, характеру взаємовідносин, переконань, поглядів, а також здійснюється психологічний вплив, вирішення протиріч, регулювання спільної діяльності.

Психологія, досліджуючи психічне як суб'єктивне відображення об'єктивної дійсності, пов'язує вивчення з аналізом соціального буття людини як системи відношень людини до світу. Тому першочерговою стає задача виявлення специфічно психологічного аспекту цієї категорії.

До 70-х років поняття "спілкування" використовували для обґрунтування положення про соціальну зумовленість, опосередкування психіки людини, соціалізацію особистості. В цей період теоретичного аналізу ролі та функцій спілкування в психічному розвитку людини залишилися нерозробленими питання, що стосуються психологічної структури спілкування, специфіки її процесуальних характеристик.

У 70-ті роки спілкування починає розглядатися як самостійна сфера психологічного дослідження; відбувається перехід до вивчення самого процесу, його характеристик.

У процесі спілкування - цій специфічній формі взаємодії людей - відбувається взаємний обмін діяльностями, їх способами та результатами, уявленнями, ідеями, установками, інтересами, почуттями. Спілкування виступає як самостійна та специфічна форма активності суб'єкта. Її результат - не утворений предмет, а відносини з іншою людиною або людьми.

Спілкування - багатоплановий процес розвитку контактів між людьми, що народився завдяки потребам спільної діяльності. Спілкування містить в собі обмін інформацією між його учасниками, який можна охарактеризувати як комунікативний аспект спілкування. Другий аспект спілкування - обмін не тільки словами, але й діями, третій - означає сприйняття комунікантами одне одного.

Проблема спілкування у вітчизняній психології має давню традицію, але її рух у центр психологічних досліджень пояснюється змінами методологічної ситуації, яка визначилась в соціальній психології за останні два десятиріччя.

Із специфічного об'єкта, предмета дослідження соціальної психології спілкування одночасно перетворилося в спосіб, принцип вивчення спочатку пізнавальних процесів, а потім особистості людини в цілому. Цей принцип використовують при вивченні двох основних форм даного феномена: спілкування як засобу організації діяльності і як задоволення духовних потреб людини в іншій людині.

Питання про зв'язок спілкування з діяльністю є принциповим. У вітчизняній психології одним з методологічних принципів розкриття цього взаємозв'язку є ідея єдності спілкування та діяльності. Прихильники діяльнісного підходу в психології при аналізі процесів спілкування намагаються розповсюдити та використати теоретичні схеми, присутні у вивченні предметно-практичної діяльності.

Спілкування виступає як особлива самостійна форма активності суб'єкта. В процесі спілкування здійснюється не тільки взаємний обмін діяльностями, але й уявленнями, ідеями, почуттями.

У цілому теоретичну і експериментальну розробку принципу спілкування у вітчизняній соціальній психології описано в колек-

тивних працях "Психологические исследования общения", "Познание и общение" та в індивідуальних роботах психологів з даної проблеми.

Спілкування є потребою людини як соціально розумної істоти, як носія свідомості. Перший тип контакту - діяльність - спрямований на пізнання та перетворення навколишнього світу, включаючи себе й умову свого існування. У діяльності людина створює предмети матеріальної та духовної культури. Другий тип контактів характеризується тим, що взаємодіючі істоти обмінюються інформацією (спілкуються).

10.2. Структура та функції спілкування

З аналізу категорії спілкування в системі психології випливає, що спілкування є складним багаторівневим соціальним явищем, що відображає різні сторони соціального буття людини.

Досліджуючи структуру спілкування та враховуючи зв'язок спілкування з діяльністю, соціальними суспільними відносинами, виділяють три рівні аналізу.

Перший рівень - макрорівень - спілкування індивіда з іншими людьми як найважливіша сторона його способу життя. Процес спілкування вивчають в масштабах часу, зіставляють з тривалістю людського життя з акцентом на аналіз психологічного розвитку індивіда. Спілкування тут виступає як складна мережа взаємозв'язків індивіда і інших людей, індивіда та соціальних груп. Необхідно враховувати систему відносин у суспільстві, місце та позицію індивіда в цій системі.

Другий рівень - мезорівень - спілкування як сукупність цілеспрямованих контактів, що логічно завершуються, або ситуації взаємодії, в яких люди виявляють себе в процесі поточної життєдіяльності.

Розглядається динаміка спілкування, аналізуються використані засоби (вербальні та невербальні), етапи, під час яких відбувається обмін уявленнями, ідеями, тривогами. Ситуації або періоди спілкування можуть бути закінченими чи незакінченими залежно від того, наскільки вичерпано тему або досягнуто мети спілкування.

На цьому рівні аналізу коло психологічних проблем відно-

ситься до дослідження особливостей динаміки психічних процесів і станів людини поряд з засобами та способами, які використовуються людьми для реалізації тем і цілей спілкування.

Третій рівень - мікрорівень. Головний предмет дослідження - елементарні одиниці спілкування. Дослідження цих одиниць, а також динаміки їх взаємозв'язку, циклічності в процесі спілкування є традиційним предметом аналізу в психології мови.

Основною задачею досліджень на цьому рівні є вивчення механізмів формування одиниць спілкування, їх типології засобів, що використовуються, та їх взаємозв'язків динаміки екстеріоризації й інтеріоризації психічного.

Під функціями спілкування розуміють ролі та задачі, які виконує спілкування в процесі соціального буття людини. Такі функції різноманітні і основи для їх класифікації різні. Розрізняють три функції спілкування: інформаційно-комунікативну, регуляторно-комунікативну, афективно-комунікативну.

Інформаційно-комунікативна функція в широкому значенні полягає в обміні інформацією або її одержанні-передачі між взаємодіючими особистостями.

Обмін інформацією в людському спілкуванні має свою специфіку: спілкуються два індивіди, кожен з яких є активним суб'єктом; обмін інформацією обов'язково передбачає вплив на думки, почуття та поведінку партнерів; передбачається єдина й подібна кодифікація повідомлень.

Розрізняють вербальну (мову) та невербальну комунікації (різні знакові системи). В свою чергу, невербальна комунікація має кілька форм: кінетику (оптико-кінетичну систему, до якої входять жести, міміка, пантоміма); паралінгвістику (систему вокалізації голосу, паузи...); проксеміку (норми організації простору та часу в спілкуванні); візуальне спілкування (систему "комунікації" очима). Інколи окремо розглядають як специфічну знакову систему сукупність запахів, якими можуть обмінюватися партнери спілкування.

Регуляторно-комунікативна функція полягає в регуляції поведінки та безпосередній організації спільної діяльності людей в процесі їх взаємодії.

Поняття взаємодії використовується для характеристики дій-

сних реальних контактів людей в процесі суспільної діяльності, а також для опису взаємовпливів суб'єктів у ході спільної діяльності.

Але зв'язок взаємодії та спілкування, так само, як спілкування та діяльності, неоднозначні та мають суперечне трактування. Іноді говорять про самостійне існування суспільства як комунікації (обмін інформацією) та взаємодії (як інтеракції).

Якщо розуміти спілкування як багатоступеневе явище (реальність міжособистісних і суспільних відносин), то поряд з інформаційною стороною воно має й іншу – таку, що фіксує не тільки обмін знаками, але й орієнтацію спільних дій.

У процесі спілкування як взаємодії індивід може впливати на мотиви, цілі, програми прийняття рішень, на виконання та контроль дій, тобто на всі складові діяльності свого партнера разом із взаємною стимуляцією та корекцією поведінки. З регуляторно-комунікативною функцією спілкування пов'язано багато явищ, характерних для спільної діяльності: сумісність людей, наслідування, навчання, переконання.

Афективно-комунікативна функція пов'язана з регуляцією емоційної сфери людини. Спілкування – найважливіша детермінанта емоційних станів людини. Весь спектр специфічних людських емоцій виникає та розвивається в умовах спілкування людей; відбувається або зближення емоційних станів, або їх взаємне посилення, або послаблення.

Використовують й іншу класифікаційну схему функцій спілкування, в якій поряд з переліченими окремо виділяються такі функції: організація спільної діяльності, пізнання людьми одне одного, формування і розвиток міжособистісних відносин.

Розрізняють вісім функцій спілкування:

1) контактна, мета якої – встановлення контакту як стану взаємної підготовки до прийняття та передачі повідомлення та підтримання взаємозв'язку у формі постійної взаємоорієнтованості;

2) інформаційний обмін повідомленнями – одержання – передача будь-яких повідомлень, обмін думками, рішеннями...;

3) спонукальна стимуляція активності партнера по спілкуванню, яка спрямовує його на виконання тих чи інших дій;

4) координаційна - взаємна орієнтація і узгодження дій при організації спільної діяльності;

5) розуміння - не тільки адекватне сприйняття змісту повідомлення, але й розуміння партнерами один одного (наміри, ставлення...);

6) збудження у партнера потрібних емоційних переживань, а також зміна власних;

7) установлення відносин - усвідомлення свого місця в системі ролевих, ділових, міжособистісних та інших зв'язків суспільства, в якому потрібно діяти індивіду;

8) вплив - зміна стану, поведінки, особистісних змін партнера, в тому числі його наміри, рішення, уявлення, потреби, дії, активність.

10.3. Види спілкування

Психологи вважають, що спілкування має такі особливості: зміст, цілі та засоби.

Зміст - інформація, яка в межах індивідуальних контактів передається від одної живої істоти до іншої. Змістом спілкування можуть бути повідомлення про внутрішній мотиваційний чи емоційний стан людини, інформація про стан зовнішнього середовища.

Цілі - те, ради чого у людини виникає даний вид активності. Це спосіб задоволення багатьох різноманітних потреб: соціальних, культурних, пізнавальних, творчих, естетичних, потреб інтелектуального росту. Мету ототожнюють з функцією спілкування.

Людина, що адресує інформацію іншій людині (комунікатор), і той, хто її приймає (реципієнт) для здійснення мети спілкування та спільної діяльності, повинні користуватися однією й тією ж системою кодифікації та декодифікації значень.

Інформація, яку передає комунікатор, може бути двох типів: спонукаюча та констатуюча.

Спонукаюча інформація виражається порадою, наказом, проханням. Вона розрахована на стимуляцію будь-якої дії. Констатуюча інформація виступає у формі повідомлення, її використовують у різних освітніх системах, вона не передбачає безпосередньої зміни поведінки.

Передача будь-якої інформації можлива лише завдяки знакам,

системі знаків. Існує кілька знакових систем, які використовують в комунікативному процесі. Залежно від виду знакової системи розрізняють вербальну (мова) та невербальну (різні немовні знакові системи) комунікації.

Система словесних знаків утворює мову як засіб засвоєння та передачі суспільно-історичного досвіду.

В основі мови лежить вміння користуватися певним видом знаків, а саме - знаками-символами. Знак - таке явище (матеріальне утворення), яке введене будь-ким з метою спрямувати думку кого-небудь у визначеному напрямку.

Мова - це вербальна комунікація, тобто процес спілкування за допомогою слова. Засобом вербальної комунікації є слово із закріпленням за ним в суспільному досвіді значенням. Розрізняють письмову й усну мову, усну поділяють на діалог і монолог.

Діалог - розмова, яку підтримують співрозмовники, що вирішують та обговорюють будь-які питання. При цьому використовують характерні репліки, повторення фраз та окремих слів за співрозмовником, питання, доповнення, пояснення, а також різні допоміжні слова. Особливості цієї мови залежать від ступеня взаєморозуміння співрозмовників, їх взаємовідносин.

Спрямованість такої бесіди і її результати значною мірою визначаються висловлюваннями учасників.

Вимога до людини при діалогічній мові - вміння слухати співрозмовника, розуміти його питання та зауваження, відповідати саме на них, а не на власні думки.

Монолог - мова однієї людини - має велику композиційну складність, потребує завершення думки, логіки та послідовності при викладанні матеріалу. До монологічних форм мови відносяться лекції, доповіді, виступи, об'яви, накази та інші усні й письмові повідомлення. Особливість цих форм - яскраво виражена спрямованість мови до реального чи уявного слухача.

Монологічні виступи потребують попередньої продуманості та планування основних їх пунктів. Успіх монологу залежить від уміння встановлювати потрібний контакт з аудиторією. Тому необхідно стежити не тільки за змістом своєї доповіді, її зовнішньою побудовою, але й за реакцією слухачів.

Письмо виконує ту ж функцію спілкування, що й усна мова.

Усна мова спирається на звуки, а письмова зображується графічно, за допомогою букв. Письмо як в історії суспільства так і в житті окремої людини виникає пізніше усної мови й формується на її основі. Завдяки письму можна передавати від покоління до покоління досвід, набутий протягом багатьох років, що відіграє важливу роль в розвитку складних узагальнень, якими користується наука для передачі художніх образів.

Невербальне спілкування – це комунікація між індивідами без використання слів. Інструментом спілкування стає тіло людини, те, що має широкий спектр засобів і способів передачі інформації чи обміну нею.

Основні засоби – це "мова тіла" – поза, рух (жести), міміка обличчя, погляд, поведінка, характеристики голосу.

За останнє десятиріччя інтерес до невербальних способів спілкування в світовій психологічній науці помітно підвищився, оскільки стало ясно, що цей компонент соціальної поведінки людини відіграє в житті суспільства більш важливу роль, ніж раніше.

Невербальні способи спілкування мають два джерела походження: біологічну еволюцію та культуру. В світі тварин рухи, звуки передають інформацію про небезпеку, початок шлюбного періоду.

Людина зберегла в арсеналі поведінки багато чого із тваринного минулого. Про еволюційне походження багатьох компонентів невербального спілкування та поведінки свідчить те, що одні й ті ж емоційні реакції та стани в різних культурах виражаються однаковими способами й засобами.

Символічне значення рухів, поз, жестів, а також поглядів у різних культурах має різний, інколи протилежний зміст.

Відомо, що невербальне спілкування може бути свідомим і позасвідомим. В одному випадку інформація може передаватися суб"ектом спілкування зі свідомою метою обов'язково довести її до співрозмовника. В іншому випадку суб"ект не має наміру свідомо передавати будь-яку інформацію; все відбувається за допомогою емоційної виразності даної передачі інформації.

Невербальні засоби спілкування допомагають людям орієнтуватися в різних соціальних ситуаціях і регулювати власну пове-

дінку, глибше розуміти один одного й на основі цього будувати свої відносини, швидше сприймати соціальні норми та коректувати дії.

Невербальне спілкування дозволяє передати інформацію:

- про ознаки расової соціальної та соціально-демографічної приналежності людини;
- її фізичний і психологічний стан;
- емоційне відношення людини до чогось, когось чи якоїсь ситуації;
- можливі варіанти поведінки та способи дій людини в тих або інших ситуаціях;
- міру впливу на людину тих чи інших подій, заходів, обставин;
- про психологічний клімат у групі, а також про загальну атмосферу в суспільстві.

Особливо важлива функція невербального спілкування – це обмін інформацією про особисті й індивідуальні властивості між суб'єктами спілкування, такі, як їх відношення до людей, самооцінка, енергійність, схильність до домінантності, товариськість, темперамент, скромність.

У невербальній комунікації різні способи спілкування повинні виконувати такі функції: доповнення мови, передачу емоційних станів партнерів у комунікативному процесі. Особливого значення надають оптико-кінетичній системі знаків (жести, міміка, пантоміма). Паралінгвістична та екстралінгвістична системи являють собою додатки до вербальної комунікації. Ці доповнення збільшують семантично значущу інформацію.

Простір і час організації комунікативного процесу також є знаковою системою, вони несуть змістовне навантаження як компоненти комунікативних ситуацій. Норми просторової та часової організації спілкування вивчає проксеміка.

Невербальна комунікація – важливий (поряд з вербальною) засіб спілкування та взаєморозуміння людей. Разом з тим це поняття виходить далеко за межі мовного спілкування, оскільки має самостійне значення та реалізується в багатьох інших (немовних) системах перелачі інформації.

У літературі невербальній комунікації, особливо психології

спілкування, приділяють увагу і віддають не останню роль у поясненні особливостей взаємовідносин людей.

Дослідження невербальної комунікації (крім науково-теоретичних) мають практичний інтерес при вирішенні задач у галузях соціальної психології (типологія людини), політики (психологічний портрет за допомогою голосу), мистецтва (профвідбір за художнім фахом), засобів масової комунікації (диктори радіо і телебачення), інженерної психології (профвідбір операторів), медицини (діагностика порушень в емоційній сфері), педагогіки (рання профорієнтація) та ін.

Спілкування має велике значення в процесах навчання та виховання (самовиховання), а також в різних видах діяльності. Дітей виховують за допомогою слова, жесту, власного прикладу. Людина самостійно, одержуючи інформацію, спілкуючись з іншими людьми, виховує себе та займається самоосвітою. Освіта, навчання, виховання, самовиховання – компоненти (категорії) не тільки психології, але й педагогіки.

Т е м а II. ПЕДАГОГІКА

II.1. Предмет та етапи розвитку педагогіки

Кожне покоління людей намагається передати своїм дітям досвід минулого, збагатити його та зберегти для нащадків.

Педагогіка – це наука, яка вивчає закономірності передачі старшими і активне вивчення молодшими соціального досвіду, необхідного для життя і праці.

У Стародавній Греції педагогом називався раб, що слідкував за учнем, супроводжував його до школи.

Категорії педагогіки – розвиток, виховання, освіта, навчання – розглядаються завжди у взаємозв'язку, тому що виховання людини без розвитку неможливе, так само, як освіта без навчання.

Розвиток – це процес становлення особистості людини під впливом зовнішніх і внутрішніх, керованих і некерованих соціальних і природних чинників.

Виховання – цілеспрямований процес формування інтелекту, фізичних і духовних сил особистості, а також підготовки її до

життя, активної участі в трудовій діяльності.

Освіта - процес і результат засвоєння певної системи знань і забезпечення на цій основі відповідного рівня розвитку особистості. Освіту одержують в процесі навчання та виховання в навчальних закладах під керівництвом педагогів.

Навчання - цілеспрямований процес двобічної діяльності педагога і учня при передачі та засвоєнні знань.

Отже, педагогіка - наука, яка вивчає закономірності виховання, освіти, навчання.

Предметом педагогіки є процес спрямованого розвитку та формування людської особистості в умовах її виховання, навчання, освіти.

Педагогіка, як і психологія, почала свій розвиток з основ філософії. Внаслідок розвитку техніки, науки, культури вдосконалились напрямки даної науки.

Основні напрямки педагогіки - загальна педагогіка (формулює принципи, вивчає форми і методи навчання та виховання), дошкільна (закономірності виховання дітей дошкільного віку), педагогіка загальноосвітньої школи (дослідження змісту, форм і методів навчання та виховання школярів), спеціальна педагогіка (особливості розвитку та закономірності навчання й виховання аномальних дітей та ін.), педагогіка професійно-технічної та середньоспеціальної освіти (вивчення та розробка питань навчання й виховання студентів вищих навчальних закладів).

Педагогіка має тісні зв'язки з іншими соціальними науками (соціологією, психологією, анатомією, історією, філософією, математикою, етнографією та ін.). Потрібно відзначити, що педагогіка використовує матеріали і дані суміжних наук шляхом відбору з обов'язковим аналізом умов і меж їх використання в педагогіці.

Потреба передачі соціального досвіду підростаючому поколінню виникла разом з людиною, але як цілеспрямований процес виховання бере свій початок з періоду розподілу праці.

Метою та змістом виховання в умовах первісного ладу був розвиток трудових навичок, почуття відданості інтересам роду при безумовному підкоренні інтересів особистості. Особлива увага приділялася іграм, які імітували різні види трудової діяльності дорослих.

Перші початки освіти з'явилися в країнах Стародавнього Сходу. Було три види шкіл: військові, при дворі, жрецькі. Найдорожчою і якісною вважалася жрецька, тут виховувалися діти чиновників і феодалів; дівчатам навчатися заборонялось. Викладались письмо, читання, право, астрологія, медицина, релігійні дисципліни.

У Стародавній Греції виділяли дві системи виховання: спартанську і афінську. Спартанську систему було запроваджено для дітей феодалів (письмо, читання, військово-фізичну підготовку, вміння чітко й коротко відповідати на запитання). Для дівчат також використовувалась ця система навчання, але в полегшеному та скороченому варіанті. Афінська система містила в собі такі предмети: навчання грамоті, музику, співи, декламування, гімнастика, філософія, література, політика, риторика.

Від періоду падіння Римської Імперії до перших революцій (епоха середнього століття) всі школи відображали релігійну ідеологію та світогляд, служили інтересам церкви та феодалів. Існувала повна монополія церкви на освіту та виховання; на приходські, монастирські, кафедральні школи, дітей навчали основам грамоти, релігійним догмам, співу молитов.

Діти торгівців і ремісників навчалися батьківському ремеслу, початковій освіті (письму, рахуванню) в цехових школах. В інтересах феодалів використовували рицарську систему виховання: верхову їзду, плавання, володіння списом, рап'рою, вміння полювати, грати в шахи, займатись рифмуванням, грати на музичних інструментах.

В епоху Відродження почався розвиток капіталістичних відносин, продовжився прогрес науки і культури, відбулось повернення до античної культури. Педагогіка цього періоду велике значення приділяла стимулюванню цікавості учнів до знань і намагалась зробити атмосферу навчання цікавою та радісною. Використовувалась наочність: ігри, екскурсії, уроки на лоні природи. Великий вклад в педагогіку цього періоду вніс Я.А. Коменський. Він сформулював цілу систему принципів дидактики, ввів класно-урочну систему навчання, а також нові предмети: рідну мову, історію, географію, природознавство.

В XIX ст. поряд з класичною середньою освітою, широкого

розвитку набувають професійні та реальні школи, які повинні були задовольняти потреби торгівлі та промисловості. Реальне виховання розвивалось паралельно з класичним.

У ХХ ст. у розвинутих країнах світу система освіти набула деяких загальних рис при зберіганні своєрідності, зумовленої національними традиціями:

- масові, загальнодоступні обов'язкові середні школи (велика кількість учнів, низька зарплата вчителів, погана матеріально-технічна забезпеченість);

- привілейовані школи - для дітей з багатих сімей (високий рівень матеріально-технічного забезпечення, конкурсний відбір педагогічних кадрів);

- державні школи для талановитих дітей.

Навчання в цих школах - з шести і до шістнадцяти років. Початкова школа - 6 - 8 років, середня молодша - 7 - 9 класи, середня старша - 10 - 12 класи, при цьому старша середня школа має два профілі: академічний (орієнтація на вищий навчальний заклад) і практичний (орієнтація на професію).

В історії радянської освіти ХХ ст. займає особливе місце. Навчання і освіта стають загальнодоступними, починається робота по ліквідації безграмотності. Із зміною потреб суспільства змінювалися вимоги до наук: одні ставились на перше місце, інші заборонялись. Велику увагу приділяли школяреві як особистості. Змінювалися особливості освіти, акцент робився то на вищий, то на середній рівні освіти.

Кожна епоха намагалась передати своєму поколінню досвід минулого, виховувались риси характеру, здібності, якості залежно від традицій, цінностей, культури цього історичного періоду.

II.2. Методи, прийоми, форми виховання

Виховувати - це означає побудувати систему взаємозалежностей між людьми, які породжують певні відносини даної особистості до інших людей, суспільства, самої себе.

Виховання - це процес свідомого розвитку особистості, різномірно досвідченої та гармонійно розвинутої людини.

Людину з точки зору виховання необхідно розглядати як живу істоту, форми існування якої не тільки природні, але й соціаль-

ні. Її потрібно сприймати як істоту, яка має можливості формувати свою поведінку та будувати життя в межах людського суспільства.

Цілі виховання забезпечують індивіду свободу та становлення його як особистості. Метою виховання є створення позитивних інтересів; необхідно формувати тих особистостей, які будуть творчо змінювати і перетворювати існуюче буття.

Основними шляхами формування людини як творчої особистості є становлення її як культурно-історичного суб'єкта, що сприймає історію як своє минуле і відчуває відповідальність за нього.

Методи виховання принципово відрізняються від методів навчання. Навчання – передача знань, яка потребує активності та свідомості індивіда, що навчається. Мета навчання: знання мають бути сприйнятими, зрозумілими, закріпленими та реалізованими в практиці, діяльності.

Виховання є формуванням суспільно ціннісних потреб. Кожен учень – унікальна, своєрідна особистість, а процес її формування подібний до створення єдиного в своєму роді "твору". Якщо навчання є формуванням свідомості, то виховання – підсвідомості.

Крім навчання та виховання є така особливість, як самовиховання. Самопізнання необхідно для формування себе згідно зі своїми намірами.

Самовиховання – це певний тип відносин, вчинків, дій відносно самого себе та власного майбутнього з точки зору відповідності визначеному ідеалу. Самовиховання є необхідною умовою для людини, яка поважає і любить себе, піклується про себе. Самовиховання – це процес, який протікає постійно, в кожному вчинку або ситуації має постійну спрямованість до самовдосконалення.

Виділяють такі види самовиховання: інтелектуальне, вольове, трудове, естетичне та фізичне. Особливе місце у самовихованні належить початку, першим крокам. Без волі немає людської особистості. Емоційні, інтелектуальні, фізичні сили діють зібрано, цілеспрямовано, якщо вони дисципліновані волею. В наш час, коли підвищується важливість розумової праці, вироблення за допомогою волі дисципліни розуму є важливою метою самовиховання.

У структурній організації самовиховання можна виділити такі напрямки самовідношень: самопізнання, самооцінка, самоконт-

роль, самодисципліна, самокритика та самовизначення. Вони обов'язкові для кожної людини, але тільки в процесі самовиховання перетворюються в засоби вдосконалення особистості. Власне вдосконалення можливе лише через активну участь в основних сферах соціального життя з урахуванням внутрішньої, суб'єктивної діяльності.

Самовиховання – складна справа, ось чому перемогу над собою предки називали найскладнішою, але найвеличезнішою. Коли прагнення до самовдосконалення не підкріплюється бажанням подолати будь-які труднощі, що зустрічаються на шляху, це може призвести до розчарування в своїх здібностях; людина обмежується тим, що дається без особливих зусиль.

Самовиховання – програма довготривалої дії і починається із самопізнання. Самопізнання – це потреба людини знати про свої можливості. Безумовно, розвиток кожної людини пов'язаний із задатками, які наслідуються генетично, визначаються особливостями будови мозку. Тому людина та суспільство повинні з цим рахуватися для правильної побудови виховання та самовиховання.

Самовдосконалення – суперечний процес: з одного боку – бажання набути як можна більше хороших звичок, щоб вони покращали підсвідомість, а з іншого – намагання розширити сферу свідомості, зробивши усвідомленими функції, які здійснюються підсвідомо. Задача самовиховання полягає в тому, щоб у кожному випадку зуміти вирішити ці суперечності.

Важливо усвідомити закономірності формування тих чи інших особистісних властивостей. Крім цього, необхідно правильно організувати своє життя, щоб з найменшими зусиллями використати ці закономірності:

Постановка мети самовиховання. Доцільно усвідомити для себе, які риси мають бути вироблені спочатку. Ці риси повинні між собою органічно пов'язуватися. Програму самовиховання потрібно обговорити з близькими людьми, психологом, лікарем. Бажано ознайомитись з відповідною літературою з самовиховання, з описом життя людей, які приділяли цьому увагу.

Знаходження наставника. Людина – істота соціальна, суспільна. Особистість формується в процесі взаємодії з людьми. Спочатку мати, батько, інші члени сім'ї, дитячий садок, потім школа,

вчителя, друзі, однолітки, співробітники тимчасово чи постійно впливають на формування нашого "Я". Наставником стає досвідчена людина, яка може здійснити великий вплив. Наставник повністю розділяє програму самовиховання.

Змагання. Кожна людина єдина, її цінність полягає в індивідуальності. Приймайте іншу людину такою, яка вона є, з недоліками та перевагами, шукайте в ній тільки позитивне. Так потрібно ставитись і до себе. В цьому змаганні порівнюйте себе з самим собою: "Я сьогодні це зроблю краще, ніж учора, а завтра - краще, ніж сьогодні".

Самозобов'язання. Згідно з поставленими цілями самовдосконалення треба прийняти зобов'язання. Їх потрібно виконати та зафіксувати в програмі самовиховання з датою приблизного здійснення.

Самонаказ. У деяких випадках виникають різного роду спокуси, що заважають самовихованню. Необхідно наказувати самому собі зробити заплановане. Самонаказ має бути негрубим приниженням або способом ефективного насилування над собою.

Елементи самовиховання виділяються та рекомендуються сучасними педагогами, психологами. Реалізація цілей, поставлених перед людиною, відбувається не тільки за допомогою елементів самовиховання та самовдосконалення. Систему виховних і навчальних засобів, яка характеризує спільну діяльність педагога та вихованця, називають методом виховання або методом навчання. Розподіл на такі методи досить умовний, оскільки вони взаємозв'язані.

Для відповідного функціонування педагогічного процесу треба використовувати такі методи впливу на особистість: переконання, вправи (привчання), навчання, стимулювання, контроль та оцінку. Ці методи комплексно впливають на учня і використовуються у сукупності. Тому будь-яка класифікація методів умовна, а розгляд їх окремо один від одного потрібний для аналізу та виділення їх характерних особливостей.

В теорії та практиці педагогічного процесу використовують поняття "прийом". Прийом - практичний акт реалізації того чи іншого методу в різних педагогічних ситуаціях. Метод впливу на особистість - це система педагогічних прийомів, які дозволяють

вирішити ті чи інші педагогічні задачі. Методи та прийоми застосовують в педагогічному процесі та діяльності. Педагоги виділяють такі форми організації педагогічного процесу (впливу): навчальний процес; позакласна робота; сімейне виховання; виховна діяльність дитячих і молодіжних організацій, закладів культури та мистецтва; засоби масової інформації.

Розглянемо методи впливу на особистість.

Переконання - різнобічний вплив на розум, почуття та волю людини з метою формування у неї бажаних рис. Залежно від спрямованості педагогічного впливу переконання може бути доказом або нав'язанням. Якщо необхідно запевнити учня в справжності наукового поняття, то треба звертатися до розуму та будувати логічний ланцюг аргументів.

Важливу роль у переконанні за допомогою слова відіграють такі прийоми: бесіда, лекція, диспут, власний приклад.

Бесіда. Головна її функція - привернути увагу учнів до оцінки подій, вчинків, явищ життя та на цій основі сформулювати у них бажане відношення до навколишньої дійсності.

Приводом і сюжетною основою бесіди можуть бути факти, які розкривають соціальний, моральний та естетичний зміст тих чи інших сторін життя. Прикладом таких фактів доцільно взяти діяльність окремої особистості, літературного героя. Форма бесіди може бути різноманітною, але повинна приводити до роздумів, результатами яких є діагностика і оцінка якостей особистості.

Лекції - розгорнуте, тривале й систематичне викладення суті тієї чи іншої навчальної наукової, виховної проблеми. Впевненість доказів та аргументів, обґрунтованість висновків, чітка особиста позиція педагога, а найголовніше - його психологічний контакт з аудиторією від початку і до завершення - це основне правило для успіху лекцій.

Диспут вчить вмінню захищати свої погляди, переконувати в них інших людей, потребує мужності відмовитися від етичних норм і вимог. Знання, досягнуті у диспуті, відрізняються високою мірою узагальнення, глибиною і усвідомленістю засвоєного. Диспут вимагає від педагога підготовки; важливо, щоб питання, які виносяться на обговорення, були значними для учнів і хвилювали їх.

Приклад як метод педагогічного впливу ґрунтується на нама-

ганні вихованців наслідувати, але його психолого-педагогічний ефект не обмежується стимулюванням їх діяльності. Прикладами наслідування можуть бути батьки, старші брати та сестри, товариші, видатні люди.

Педагогічні вимоги до методів переконання: високий авторитет педагога у вихованців; опір на їх життєвий досвід; конкретність, ширість, доступність переконань; співвідносність переконань і практичного навчання; врахування вікових та індивідуальних особливостей вихованців.

При виборі методів і прийомів переконання необхідно завжди враховувати особливості вихованців, психологічну структуру їх особистості, характер і темперамент.

Вправи – організоване виконання вихованцями різних дій, практичних справ з метою формування та розвитку їх особистості.

Привчання – організація регулярного виконання вихованцями певних дій з метою формування хороших звичок.

Вправи (привчання) як метод педагогічного впливу використовують для виконання різноманітних завдань фізичного, естетичного сприйняття та розвитку. Без систематичного застосування вправ виховна робота не може стати ефективною. В практиці виховної роботи застосовуються три типи вправ: в корисній діяльності, режимні, спеціальні.

Вправи в діяльності допомагають набуту звичок у праці та спілкуванні вихованців. Основне в тому, щоб вони визнавали користь цих вправ.

Режимні вправи – це вправи, педагогічний ефект від застосування яких зумовлює добре організований пропес-режим. Додержання оптимального режиму в сім'ї та навчальному закладі приводить до синхронності психофізіологічних реакцій організму із зовнішніми вимогами, що благотворно впливає на здоров'я, фізичні й інтелектуальні можливості вихованця, а також на результат його діяльності. Всі вправи в навчальному закладі мають бути режимними, кожен випадок порушення режиму потрібно розглядати окремо.

Спеціальні вправи – це вправи тренувального характеру, що дозволяють набувати вміння та навичок і закріплювати їх. У навчальному процесі всі вправи – спеціальні, а у виховній роботі – це привчання до виконання елементарних правил поведінки, пов'яз-

заних з культурою. Спеціальні вправи використовуються з метою подолання недоліків. Так, порушника дисципліни роблять відповідальним за порядок, неохайному доручають обов'язки санітара.

Отже, вправи спрямовані на організацію і керівництво діяльністю та поведінкою вихованців.

Класифікація методів навчання характеризується великою різноманітністю залежно від того, якою основою користуються для їх розробки.

За домінуючим засобом методи поділяють на словесні, наочні, практичні. Залежно від дидактичних задач - на методи набуття нових знань; методи формування вмінь, навичок і використання знань на практиці; методи перевірки і оцінки знань, вмінь, навичок.

Різноманітність методів поділяють на три основні групи: 1) методи організації та здійснення учбово-пізнавальної діяльності; 2) методи стимулювання та мотивації учбово-пізнавальної діяльності; 3) методи контролю та самоконтролю за ефективністю учбово-пізнавальної діяльності.

Методи викладання у поєднанні з методами навчання можуть бути інформаційно-узагальнюючими та виконавчими, пояснювальними і репродуктивними, інструктивно-практичними та продуктивно-практичними, пояснювально-спонукальними і частково-пошуковими, спонукальними та пошуковими.

Методи використовують у взаємозв'язку.

Стимулювати означає спонукати, дати імпульс почуттю та дії. Певна стимулююча дія закладена всередині кожного методу. Розглянемо методи стимулювання - змагання, заохочення, покарання.

Змагання має бути проникнуто духом товариської взаємодопомоги. Добре організоване змагання стимулює досягнення високих результатів, розвиток ініціативи та відповідальності.

Головний ефект від заохочення - виникнення бажання вести себе так і діяти таким чином, щоб відчувати стан психічного комфорту. Педагогічна доцільність заохочення зростає при роботі з несміливими, не впевненими у собі вихованцями. Умови педагогічної ефективності заохочення - принципівість, об'єктивність, зрозумілість для всіх, підтримка суспільною думкою, врахування вікових та індивідуальних особливостей вихованців.

Покарання – один з найдавніших методів виховання. Воно керує поведінкою вихованців, примушує їх замислюватися, де ї в чому вчинив неправильно, викликає почуття невпевненості. Покарання не повинно причиняти вихованцю морального приниження та фізичного страждання. Педагогічні вимоги до використання покарань:

1. Не можна карати за ненавмисні вчинки.
2. Не можна карати без достатніх причин, по підозрі.
3. Слід поєднувати покарання з переконанням та іншими методами виховання.
4. Необхідно дотримуватися педагогічного такту.
5. Потрібно спиратися на розуміння та підтримку суспільної думки.
6. Необхідно враховувати вікові й індивідуальні особливості вихованців.

Методи потрібно використовувати залежно від соціальних умов та згідно з вимогами викладання матеріалу, а також навчання та виховання.

Т е м а 12. ВИДИ ЕМОЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ І СТАНІВ

Емоції – особливий клас суб"єктивних психологічних ставлень, що відображаються у формі переживань приємного чи неприємного, процес і результати практичної діяльності, спрямованої на задоволення актуальних потреб. Все, що робить людина, служить задоволенню її різноманітних потреб, оскільки будь-які прояви активності людини супроводжуються емоційними переживаннями.

"Емоции, – писав О.Н. Леонтьев, – выполняют роль внутренних сигналов. Они являются внутренними в том смысле, что сами... не несут информацию о внешних объектах, об их связях и отношениях, о тех объективных ситуациях, в которых протекает деятельность субъекта. Особенность эмоций состоит в том, что они непосредственно отражают отношение между мотивами и реализацией, отвечающей этим мотивам деятельности".

Емоції – одні з найдавніших за походженням психічних станів і процесів. Життя без емоцій не має змісту так само, як і без відчуттів. Емоції, як стверджував Чарльз Дарвін, виникли в

процесі еволюції як засіб, за допомогою якого живі істоти встановлюють значущість тих чи інших умов для задоволень актуальних потреб.

Емоційні відчуття в процесі еволюції біологічно закріпилися як своєрідний спосіб підтримання життєвого процесу в його оптимальних межах, вони попереджають про руйнівний характер надоліку чи надлишку будь-яких факторів.

Основні особливості емоцій: 1) зв'язок з внутрішньо органічними процесами, 2) полярність (радість - смуток), 3) різний вплив на діяльність, 4) непостійність усвідомлення, 5) суб'єктивність, 6) протікання в різних формах, 7) соціальна природа.

Чим складніше організована жива істота, тим вищий ступінь на еволюційній сходинці вона займає, тим багатше гама можливих емоційних станів, які вона може пережити. Кількість та якість потреб людини загалом і в цілому відповідає різноманітності характерних для неї емоційних переживань і почуттів. Велика потреба високої соціальної та моральної значущості приводить до підвищеного зв'язку з її почуттями.

Емоційні стани регулюють протікання психічних та органічних процесів. Зовнішня емоційна експресія розвивалась і закріплювалась в еволюції як засіб інформації про емоційний стан індивіда в міжособистісних спілкуваннях. У людини виразні рухи стають тонкодиференційованою мовою, за допомогою якої вона обмінюється інформацією про навколишню дійсність.

Практично всі елементарні органічні відчуття мають свій емоційний тон. Про тісний зв'язок, який існує між емоціями та діяльністю організму, свідчить те, що будь-який емоційний стан супроводжується багатьма фізіологічними змінами організму. Спроби пов'язати ці зміни із специфічними емоціями було виконано неодноразово та спрямовано на те, щоб довести, що комплекси органічних змін супроводжують різноманітні емоційні стани.

Існує зв'язок між специфікою емоційних відчуттів та органічними реакціями: чим ближче розташовано до центральної нервової системи початок органічних змін, пов'язаних з емоціями, тим менше в ньому чуттєвих нервових закінчень і тому слабше суб'єктивне переживання. Крім того, штучне зниження органічної чутливості призводить до ослаблення сили емоційних переживань.

Основні емоційні стани, які відчуває людина, поділяються на емоції, почуття, афекти. Емоції та почуття передують процесу, спрямованому на задоволення потреб.

Емоції та почуття виражають зміст ситуації для людини з точки зору актуальної на даний момент потреби, значення для її задоволення наступної дії та діяльності. Емоції можуть спричинятися як реальними, так і уявними ситуаціями. Вони, як і почуття, сприймаються людиною як власні внутрішні переживання та передаються іншим людям.

Емоції відносно слабо проявляються у зовнішній поведінці, інколи зовні зовсім не помітні для оточення, якщо людина вміє досконало приховувати свої почуття. Вони навіть не завжди усвідомлюються, але будь-яка поведінка пов'язана з емоціями, оскільки їх спрямовано на задоволення потреб. Емоційний досвід людини має більші межі, ніж досвід його індивідуальних тривог. Почуття людини зовні помітні.

Емоції та почуття - особистісні утворення. Вони характеризують людину соціально-психологічно.

Вищі емоційні переживання - почуття - носять історичний характер. Вони різні у різних народів і можуть по-різному виражатись в різних історичних епохах у людей, що належать до одних і тих же націй та народів. В індивідуальному розвитку людини емоції та почуття відіграють важливу соціальну роль. Вони виступають як значущий фактор у формуванні особистості, в особливостях її мотиваційної сфери. На основі позитивних емоційних переживань виявляються й закріплюються інтереси та потреби.

Почуття - продукт культурно-емоційного розвитку людини. Вони пов'язані з певними видами діяльності та людьми. Предметом чуттєвого відношення людини можуть стати історичні та соціальні події. На відміну від емоцій, які виникають у відповідь на вплив окремих властивостей навколишнього середовища, почуття співвідносяться зі сприйняттям та оцінкою складних предметів, подій, людей, ситуацій.

Почуття виконують в житті та діяльності людини, в її спілкуванні з оточенням мотивуючу роль. У навколишньому світі людина намагається діяти так, щоб підкрипити та посилити свої позитивні почуття. Вони завжди пов'язані з роботою свідомості, їх

можна регулювати. Прояв сильного та стійкого позитивного почуття до будь-кого чи будь-чого називається пристрастю. Стійкі почуття помірної чи слабкої сили, які діють протягом тривалого часу, називають настроєм. Пристрасть являє собою сплав емоцій, мотивів і почуттів, сконцентрованих навколо певного виду діяльності чи предмета.

Кожна емоція має свої види, а їх, у свою чергу, можна оцінювати за різними параметрами, наприклад, інтенсивністю, тривалістю, глибиною усвідомлення, генетичним походженням, умовами виникнення, впливом на організм, динамікою розвитку спрямованості (на себе, на інших, на світ, на минуле, майбутнє, теперішнє), способом вираження їх зовнішньої поведінки.

С.Л. Рубінштейн вважав, що в емоційних проявах особистості можна виділити три сфери: органічне життя, інтереси (матеріальні та духовні), моральні потреби. Він визначив їх як органічну чутливість, предметні та загальні світоглядні почуття.

Все, з чим стикається людина в своєму житті, викликає те чи інше ставлення: одне подобається, інше – ні. Певні відношення людини проявляються в окремих якостях і властивостях навколишніх предметів.

Почуття – це переживання різної форми, які виражаються у відношенні людини до предметів та явищ дійсності. Людські почуття є позитивною цінністю. Фізіологічний процес, який виникає в корі головного мозку, є основою почуттів. Електронно-фізіологічні дослідження показали, що для емоційних станів велике значення має особливе утворення нервової системи. При подразненні одних шарів кори головного мозку виникають приємні, емоційно позитивні відчуття, відновлення яких людина прагне; подразнення інших викликає негативні емоції та прагнення позбутися цих впливів.

Про емоційний стан інших людей особистість може свідчити, спостерігаючи їх рухи, міміку, зміну голосу. Певним почуттям відповідають специфічні форми вираження. Наприклад, радість виражається у прискоренні рухів, почервоңилому обличчі.

Особливо повно відображаються почуття в мові, коли висловлюються не тільки певні думки, але й відношення до людини, з якою спілкуються. Велику роль в такому випадку відіграє інтона-

ція. Почуття бувають позитивні та негативні, психологи по-різному класифікують почуття (емоції): одні відносять до негативних, інші - до позитивних.

Отже, потрібно звертати увагу на різне відношення людини до навколишньої дійсності, особливо педагогам і вчителям, тому що діти більш виразно показують своє ставлення до предметів дійсності. Педагогічна робота з емоціями (почуттями) повинна проводитись за двома напрямками. По-перше, у формуванні високих позитивних моральних, пізнавальних, естетичних почуттів і витісненні ними негативних (для особистості та колективу). По-друге, у формуванні вміння володіти своїми емоціями. Ця властивість професійно важлива для керівника, педагога та для будь-якого працівника при виконанні всякої роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андреева Т.М. Социальная психология. - М., 1980.
2. Бородкин Ф.М., Коряк Н.М. Внимание: конфликт. - Новосибирск, 1989.
3. Гноблин Ф.Н. Психология. - М., 1973.
4. Добрович А.И. Общение: наука и искусство. - М., 1978.
5. Донченко Е.А., Титаренко Т.И. Личность: конфликт, гармония. - К., 1989.
6. Донцов А.И. Психология коллектива. - М., 1984.
7. Куравлев А.Л. Социально-психологические проблемы управления // Прикладные проблемы социальной психологии. - М., 1983. С. 173 - 189.
8. Костюк К.С. Избранные психологические труды: В 2 т. - М., Педагогика, 1988.
9. Кричевский Р.Л. Если вы - руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. - М., 1993.
10. Лисин А.В. Дифференциальная психология: на пересечении европейских, российских и американских традиций. - М., 1999.
11. Мерлин В.С. Взаимосвязь развития индивидуальности и развития коллектива как фактор стабильности // Прикладные проблемы социальной психологии. - М., 1983. С. 24 - 40.

12. Немов Р.С. Психология: Учеб. пособие. - М.: Просвещение, 1990.
13. Обозов Н.Н. Психология межличностных отношений. - К., 1990.
14. Обозов Н.Н., Шекин Г.В. Психология работы с людьми. - К., 1990.
15. Общая психология: Учеб. пособие / Под ред. А.В. Петровского. - М.: Просвещение, 1986.
16. Орлов Ю.М. Самопознание и самовоспитание характера. - М., 1987.
17. Педагогика / Под ред. С.П. Баранова, В.А. Сластенина. - М., 1986.
18. Педагогика / Под ред. Ю.К. Бабанского. - М., 1968.
19. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология и коллектив. - М., 1978.
20. Психология / Под ред. В.А. Крутецкого. - М., 1974.
21. Психология. Словарь. - М., 1990.
22. Психология / За ред. Г.С. Костюка. - К., 1968.
23. Рубинштейн С.Л. Проблемы общей психологии. - М., 1973.
24. Основы общей психологии. - М., 1989.
25. Сабуров А.С. Психология. Курс лекций. - К., 1996.
26. Симонов П.В., Ершов П.М. Темперамент, характер, личность. - М., 1984.
27. Социальная психология / Под ред. А.В. Петровского. - М., 1987.
28. Столяренко Л.Д. Основы психологии. - Ростов-на-Дону, 1997.

З М І С Т

Тема 1. Психологія як наука.....	3
1.1. Розвиток психології.....	3
1.2. Взаємозв'язок психології з іншими суспільними науками.....	5
1.3. Методи психології.....	7
Тема 2. Особливості структури особистості.....	9
2.1. Історія психології особистості.....	9
2.2. Категорії, структура особистості.....	II
Тема 3. Темперамент.....	15
3.1. Особливості вивчення темпераменту.....	15
3.2. Характеристика темпераменту та його типів.....	18
3.3. Властивості темпераменту.....	20
Тема 4. Характер.....	21
4.1. Поняття "характер".....	21
4.2. Особливості рис характеру та їх класифікація.....	23
4.3. Прояв характеру.....	25
Тема 5. Здібності.....	27
5.1. Поняття "здібності", "задатки".....	27
5.2. Класифікація здібностей.....	29
5.3. Самооцінка.....	31
Тема 6. Соціально-психологічні особливості групи.....	32
6.1. Поняття "група".....	32
6.2. Види груп.....	34
6.3. Розвиток групи.....	35
6.4. Соціально-психологічні процеси.....	36
6.5. Поняття референтної групи.....	41
Тема 7. Організація групи.....	42
7.1. Теорії лідерства.....	42
7.2. Стилї лідерства.....	43
7.3. Інтегративні характеристики групи.....	44
7.4. Соціально-психологічний клімат групи.....	46
Тема 8. Взаємовплив людей в процесі спілкування в групі... ..	47
8.1. Навіювання.....	47
8.2. Наслідкування.....	49
8.3. Переконавання.....	50
8.4. Зараження.....	50

Тема 9. Конфлікти в групі та способи їх вирішення.....	52
9.1. Поняття "конфлікт". Умови виникнення.....	52
9.2. Профілактика конфліктів.....	55
9.3. Рівень освіти.....	56
9.4. Поведінка в конфлікті.....	57
9.5. Виходи з конфліктних ситуацій.....	60
9.5.1. Відхід від конфлікту.....	60
9.5.2. "Згладжений" конфлікт.....	61
9.5.3. Компромісне розв'язання проблеми.....	62
9.5.4. Конфронтація як вихід з конфлікту.....	63
9.5.5. Примушення в конфлікті.....	64
9.6. Основні правила поведінки в конфлікті.....	65
9.7. Рекомендації, що попереджають ускладнення у відносинах.....	70
Тема 10. Психологія спілкування.....	72
10.1. Історія вивчення проблеми спілкування.....	72
10.2. Структура та функції спілкування.....	74
10.3. Види спілкування.....	77
Тема 11. Педагогіка.....	81
11.1. Предмет та етапи розвитку педагогіки.....	81
11.2. Методи, прийоми, форми виховання.....	84
Тема 12. Види емоційних процесів і станів.....	91
Список використаної та рекомендованої літератури.....	95

Людмила Іванівна Свляхова,
Інна Аркадіївна Біджок

ОСНОВИ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ

Редактори: В.М. Коваль, Л.О. Кузьменко
Коректор Т.В. Савченко

Зв.план, 2000

Підписано до друку 24.II.2000

Формат 60x84 1/16. Папір офс. № 2. Офс.друк.

Умовн.-друк.арк. 5,5. Облік.-вид.арк. 6,19. Т.150 прим.

Замовлення 205. Ціна вільна

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
"Харківський авіаційний інститут"
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17
Ротапринт друкарні "ХАІ"
61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17