

**ВЗАЄМОДІЯ СТУДЕНТІВ ЯК УЗГОДЖЕНА ДІЯЛЬНІСТЬ  
ПО ДОСЯГНЕННЮ СПІЛЬНОЇ МЕТИ  
(АНАЛІЗ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ)**

Основу соціальної взаємодії складають протилежно орієнтовані за своїм значенням процеси. З одного боку, це процеси екстерналізації (прояв людиною себе у своїх діях) та об'єктивації (процес набуття результатами людської діяльності об'єктивного, незалежного від окремої людини характеру), з іншого – це процеси інтерналізації (суб'єктивного засвоєння соціального досвіду в процесі соціалізації особистості). Суперечлива єдність цих процесів лежить в основі всіх феноменів соціального життя. Соціальний світ є соціальним світом людини, людина реалізує себе завдяки існуванню соціального світу [3, с. 172].

Суспільство як об'єктивна реальність постає у вигляді впорядкованої системи правил, норм, звичаїв тощо. Однак, ця система виникає внаслідок людської взаємодії, а не сама по собі. У будь-якій людській діяльності має місце повторення певних стандартних дій, що ведуть до успіху. Люди здебільшого не тяжіють до новацій, а діють за звичкою, за готовими зразками. Соціальні інститути формуються як певні способи типологізації вже наявних «габітусів», зразків взаємодії, тобто коли люди не просто чинять, як звикли, а усвідомлюють, що їхні вчинки не лише звичні, а й розраховані на взаємність і в цьому значенні загальноприйнятті, оскільки так роблять й інші люди у даній ситуації, і від них слід очікувати саме цього, а не чогось іншого [1, с. 1].

Аналіз зарубіжного досвіду з вивчення феноменів афективно-когнітивної відповідності показав, що більшість послідовників цієї концепції (Р. Бейлс, Г. Гарфінкель, А. П. Фіске, В. Шутц) наголошують на універсальності ілюзій міжособистісного сприйняття і розглядають їх як головний фактор продукування помилок у внутрішньо груповому оцінюванні міжособистісних переваг.

Визначення послідовних фаз взаємодії здійснив Р. Бейлс, запропонувавши своєрідну схему реалізації цього процесу. Всі різновиди взаємодій (або можливих форм поведінки її учасників) американський дослідник поділяє на 12 груп, які також об'єднуються у дві головні категорії: зону постановки і розв'язання проблеми (власне дії) та зону емоцій (позитивних і негативних), тобто ставлення учасників до самого факту взаємодії (конкретної діяльності) [2, с. 164].

Діяльність учасників взаємодії під час вирішення спільного завдання постає у Р. Бейлса як послідовний перехід від однієї фази до іншої:

- 1) орієнтування щодо спільного завдання;
- 2) оцінювання ходу вирішення завдання кожною із взаємодіючих сторін;

- 3) контроль;
- 4) ухвалення рішення.

Цей процес супроводжується позитивними і негативними емоціями його учасників.

Зона постановки і розв'язання проблеми містить: прохання про інформацію, прохання висловити думку, прохання про вказівки; пропозицію, думку, орієнтацію на інших.

Зона емоцій: позитивних (солідарність, зняття агресивності, згода) і негативних (незгода, створення напруги, демонстрація антагонізму).

Наведена схема взаємодії, запропонована Р. Бейлсом, містить певні раціональні думки, проте в ній не враховується зміст цього процесу, основний акцент робиться на можливих способах реагування.

Цікаву теорію соціальної взаємодії запропонував А. П. Фіске. Відповідно до розробленої ним моделі, люди вибудовують свої взаємовідносини, виходячи з чотирьох елементарних й універсальних форм соціальності: комунального розподілу (*communal sharing*), оцінки рівня повноважень (*authority ranking*), прояву рівності (*equality matching*), визначення ринкової ціни (*market pricing*). За *комунального розподілу* люди розглядають одне одного як взаємозамінні елементи в наборі, при цьому відмінні особливості індивіда ігноруються. *Оцінка рівня повноважень* характеризує взаємовідносини, за яких індивіди ранжуються відповідно до лінійної ієрархії. *Прояв рівності* передбачає узгоджений обмін ресурсами між учасниками взаємодії. За *визначення ринкової ціни* обмін ресурсами здійснюється на ринку. Ці чотири типи взаємодії мають однакову формальну структуру як чотири типи вимірів. Комунальний розподіл виявляється номінальною шкалою, оцінка рівня повноважень – ординарною шкалою, прояв рівності – інтервальною шкалою, а визначення ринкової ціни – шкалою відносин [4].

Як відзначає сам А. Фіске, чотири названі форми соціальності є універсальними, можливо, закодованими на генетичному рівні структурами уявлень. Це базові, найпростіші в концептуальному плані елементи, які можуть поєднуватися в межах певних культурних норм, формуючи специфічну культурну практику. Культури можуть відрізнятися за своїм контекстом. Однак розуміння людьми своєї діяльності, мотивація і нормативні обов'язки, які спонукають їх до діяльності, здійснюються відповідно до наведених чотирьох типів взаємодії в усіх культурах.

Відомий представник американської феноменології Г. Гарфінкель стверджує, що людська взаємодія ґрунтується на певних нормах і правилах, частина яких артикульована й усвідомлена, а частина вважається самозрозумілою і не завжди чітко усвідомлюється. Саме ці не артикульовані правила і забезпечують взаємне розуміння людьми одне одного. Значення мовних виразів, які люди вживають у процесі спілкування, значно ширше за те, яке актуалізується в процесі спілкування. Однак завдяки збігові взаємних сподівань люди здатні вибрати те, що потрібно, і зрозуміти одне одного. На переконання Г. Гарфінкеля, ті норми,

---

якими регулюється взаємодія, не є унікальними і сталими, а значною мірою створюються у кожній ситуації заново. Норма «не детермінує взаємодію, а лише допомагає правильно її організувати» [3, с. 177].

У межах аутосоціометричного напрямку дослідники виокремлюють різні фактори, які впливають на адекватність оцінювання соціометричних переваг у групі: соціометричний статус суб'єкта, його належність до одного з угруповань у межах даної групи, його конформність стосовно групи, соціометричні характеристики та ефективність групи, яка оцінюється, співвідношення «Я-образу» суб'єкта та образу «іншого» – об'єкта сприйняття тощо.

Найбільш продуктивними в цьому плані є праці, присвячені аналізу впливів на сприймання міжособистісних переваг факторів афективно-когнітивної відповідності [5].

Більшість досліджень, проведених у цьому контексті, присвячено вивченню феномена «презумпції взаємності» (ілюзія взаємності). Як стверджують науковці, він набуває прояву у стійкій тенденції суб'єкта сприймати ставлення до себе з боку оточуючих людей як тотожне його ставленню до них. Емпіричний факт, який засвідчує наявність цього феномену, полягає в тому, що суб'єкт очікує отримати соціометричний вибір від тих індивідів, яких він обирає частіше, ніж вони його. Презумпція взаємності аналогічним чином проявляється й у негативних відносинах. Суб'єкт часто не виправдано очікує відторгнення з боку тих, кого він відторгує сам. Основні результати, які були отримані в різних дослідженнях зарубіжних науковців, які займалися вивченням ілюзії взаємності, дали змогу зробити такі висновки: кількість очікувань зустрічного вибору в групах зазвичай вдвічі перевищує їх реальне отримання; взаємність відторгнень переоцінюється значно більшою мірою, ніж взаємність виборів; більшість помилок взаємності виникає у ситуації, коли суб'єкт приписує ставлення до себе партнера (вибір або відторгнення), який насправді до нього байдужий; ілюзія переоцінки взаємності зустрічається відносно рідко за різкої відмінності, контрастності відносин між партнерами.

Іншим відомим у межах даного напрямку став феномен припущення про схожість (несхожість). Він полягає в тенденції суб'єкта сприймати настановлення, пріоритети, які має значущий для нього інший стосовно третіх об'єктів, подібними (або протилежними) до своїх власних (залежно від знаку ставлення до цього іншого). Отримані дані дали дослідникам змогу стверджувати, що суб'єкти мають схильність сприймати осіб, яких вони обирають: а) більше схожими на їхнє ідеальне «Я», ніж ті, кого вони відторгують; б) більш схожими між собою за їхніми міжособистісними пріоритетами, ніж це має місце у реальності.

Теорія міжособистісних відносин розроблялася В. Шутцем. За своєю сутністю вона становить сукупність гіпотез, спрямованих на пояснення міжособистісної поведінки на основі трьох потреб: включення, контролю та афекту.

В основу своєї теорії В. Шутц покладає такі постулати:

I. Постулат міжособистісних потреб.

1. Кожний індивід має три міжособистісні потреби: включення, контроль та афект.

2. Включення, контроль та афект дають змогу передбачити і пояснити міжособистісну поведінку індивіда.

II. Постулат безперервності відносин.

Міжособистісна поведінка дорослих індивідів – це поведінка, яка є подібною до тієї, з якою кожний з них зустрічався у своїх дитячих взаємовідносинах, і виникає на основі таких принципів:

1. Принцип постійності: якщо дорослий сприймає свою позицію у міжособистісній ситуації аналогічно до тієї, що мала місце в його відносинах з батьками, він буде дотримуватися поведінки, якої дотримувався в цих відносинах.

2. Принцип ідентифікації: якщо дорослий сприймає свою позицію у міжособистісній ситуації аналогічно до позиції когось зі своїх батьків у його дитячі роки, доросла його поведінка буде аналогічною поведінці батьків стосовно нього.

III. Постулат сумісності.

Якщо сумісність групи А є більшою за сумісність групи В, то група А більш наближена, ніж група В до рівня свого оптимального функціонування.

IV. Постулат розвитку групи.

Формування і розвиток міжособистісних відносин двох і більше індивідів відбувається в певному порядку за такими принципами:

1. Принципом групової інтеграції – від моменту, коли група починає своє «життя» і до початку розпаду, домінуючою сферою взаємодії спочатку є включення, потім контроль і нарешті афект. Цей цикл може повторюватися.

2. Принципом розпаду групи – на останніх етапах перед передбачуваним розпадом групи домінуючі сфери міжособистісної поведінки змінюють одна одну у зворотному напрямі: афект, контроль, включення.

Під потребою включення В. Шутц має на увазі потребу встановлення і підтримки задовільних відносин з іншими людьми, на основі яких виникають взаємодія і співробітництво. З погляду самооцінки ця потреба проявляється у прагненні почуватися цінною і значущою особистістю, подобатися, привертати увагу та інтерес, у бажанні досягти визнання, схвалення. Бути людиною, яка не схожа на інших, – інший аспект потреби включення.

У дорослому віці, на думку В. Шутца, у контексті задоволення потреби включення виникають такі типи міжособистісної поведінки:

1) Соціально дефіцієнтний тип. Це людина, яка характеризується невисоким рівнем включення. Їй притаманна низька комунікабельність, орієнтації на уникнення контактів з іншими людьми. Така людина прагне дотримуватися дистанції між собою та оточуючими, мотивуючи це

---

намаганням зберегти свою індивідуальність. На несвідомому рівні має місце побоювання бути відкинутим, страх ізоляції.

2) Соціально надмірний тип. Екстраверт, який перебуває в постійному пошуку контактів, активно намагається отримати увагу і прийняття. Несвідомо така людина також побоюється бути відкинутою, проте на рівні поведінки робить усе можливе, щоб привернути до себе увагу.

3) Соціально вирівнений тип. Індивід, в якого взаємовідносини у сфері включення завжди є успішними, встановлення контакту з іншими не становить для нього труднощів. Він упевнено почувається і наодинці із собою, і разом з іншими людьми, здатний до ризику і входження в різні групи, але може й утримуватися від ризику і взаємодії, якщо вважає це зайвим. Відчуває свою цінність і значущість, здатний щиро цікавитися іншими людьми.

4) Патологія. Неефективне встановлення відносин у сфері включення призводить до відчуження і замкненості, до спроби створити свій власний штучний світ.

Потреба контролю може бути визначена як потреба створювати і зберігати задовільні відносини з людьми, спираючись на контроль і силу, як необхідність почуватися компетентним і відповідальним. Поведінка, що викликана цією потребою, стосується процесу ухвалення рішень, а також торкається сфери сили, впливу, авторитету. Вона може варіюватися від прагнення до влади, авторитету і контролю над іншими до бажання бути контрольованим, позбавленим будь-якої відповідальності.

У сфері контролю В. Шутц вирізняє такі типи поведінки:

1) Абдикрат. Особистість з тенденцією до підкорення, відмови від влади і впливу у міжособистісній поведінці. Для таких людей характерним є прагнення до підкореного становища, нерішучість в ухваленні рішень, прагнення перекласти відповідальність на інших.

2) Автократ. Особистість, що має схильність до домінуючої міжособистісної поведінки. Вона шукає влади, прагне володарювати над іншими людьми. Зазвичай її потреба у контролі поширюється на різні сфери (інтелектуальну, соціальну тощо). Водночас приховані, несвідомі почуття в автократа є дуже схожими на абдикрата: відчуття власної нездатності ухвалювати відповідальні рішення, побоювання підпасти під чужий контроль. Поведінка спрямована на те, щоб заперечити такі почуття.

3) Демократ. Це людина, яка успішно визначає свої відносини у сфері контролю, влада і контроль для неї не становлять проблеми. Вона завжди почувається впевнено, має почуття відповідальності.

4) Патологія. Нездатність до контролю або впливу призводить до розвитку психопатичної особистості.

Потреба в афекті – це потреба у створенні й підтримці задовільних відносин з іншими людьми, спираючись на теплі емоційні контакти.

Основними типами поведінки, за В. Шутцем, тут є:

1) Почуттєво дефіцитний тип. Індивід, який слабо відчуває

---

емоційну прив'язаність, прагне уникати близьких особистісних відносин з оточуючими.

2) Почуттєво надмірний тип. Намагається зблизитися з усіма, прагне, щоб оточуючі виявляли до нього довіру й увагу. Такі люди зазвичай володіють гострою реакцією, їхні вчинки мотивовані потужною потребою у прив'язаності, вони володіють (більшою чи меншою мірою) вираженням почуттям ворожості, що базується на підсвідомому передчутті відмови, відторгнення з боку оточуючих.

3) Почуттєво врівноважений тип. Індивід з позитивним досвідом у сфері емоційних відносин. Він однаково комфортно почувається як у ситуації, що вимагає тісних емоційних зв'язків, і в ситуації, що вимагає емоційного віддалення.

4) Патологія. Труднощі у цій сфері зазвичай призводять до неврозів.

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що за своєю сутністю взаємодія – це узгоджена діяльність, спрямована на досягнення її учасниками спільної мети у розв'язанні значущої для них проблеми. Позитивна, соціально орієнтована взаємодія ґрунтується на суб'єкт-суб'єктних відносинах і реалізується у формі гуманістичного діалогу, забезпечуючи обмін сенсами і цінностями. Комунікативна взаємодія передбачає володіння людиною сукупністю здатностей, що становлять основу її гуманістичної диспозиції як регулятора соціальної поведінки, внутрішньої спонуки дотримання соціальних норм.

Вагомим засобом формування соціальної поведінки студента є взаємодія в академічній групі як своєрідній моделі більш широкого соціуму, організація якої має забезпечувати становлення студента як суб'єкта, а не об'єкта цього процесу, тобто індивіда, для якого означена взаємодія набуває особистісної цінності.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Бергер П. Социальное конструирование реальности: трактат по социологии знания / Питер Бергер, Томас Лукман ; [пер. К. Рудкевич]. – М. : МЕДИУМ, 1995. – 322.
2. Корнев М. Н. Соціальна психологія : підручник / М. Н. Корнев, А. Б. Коваленко. – К. : АТ «Київська книжкова фабрика», 1995. – 304 с.
3. Погорілий О. І. Соціологічна думка ХХ століття : навч. посібник / О. І. Погорілий. – К. : Либідь, 1996. – 224 с.
4. Fiske A. P. Structures of social life: The four elementary forms of human relations. – New York : Free Press, 1991. – 247 p.; Fiske A/P/ The four elementary forms of sociality: Framework for a unified theory of social relations // Psychological Review. – 1993. – № 99. – P. 689–723.
5. Maisonneuve J. Psycho-sociologie des affinités. – Paris, 1966; Tagiuri R. Perceptual sociometry: Introduction // The Sociometry Reader / ed. by J. L. Moreno et al. – Glencoe, 1960; Tagiuri R. The transparency of interpersonal choice / Tagiuri R., Kogan N., Bruner J. S. // The Sociometry Reader / ed. by J. L. Moreno et al. – Glencoe, 1960.