

РЕГУЛЯТИВНІ ЧИННИКИ СПІЛКУВАННЯ ОСОБИСТОСТІ

УДК 159.9:06.053.52

Джеджеря К.В.

У статті висвітлено результати аналізу чинників, які уможливають інтеріоризацію суспільного досвіду регуляції спілкування та створення особистісних регулятивних програм. Презентовано результати дослідження спрямованості мотивів спілкування та змісту цінностей спілкування студентів в континуумі “егоцентризм – гуманність”.

Ключові слова: регуляція, регулятив, установка, мотив, регулятивна програма.

ФАКТОРИ РЕГУЛЯЦІЇ ОБЩЕННЯ ЛИЧНОСТІ

К. Джеджеря

В статті освітлено результати аналізу факторів, которые делают возможной интериоризацию общественного опыта регуляции общения и создание личностных регулятивных программ. Презентовано результати дослідження направленности мотивов общения и содержания ценностей общения студентов в континиуме “эгоцентризм – гуманность”.

Ключевые слова: регуляция, регулятив, установка, мотив, регулятивная программа.

REGULATORY FACTORS COMMUNICATE PERSONALITY

K. Dgedgera

The article provides the analysis of the factors that make possible the sick social experience of regulation and the creation of personal communication regulatory programs. Results of research orientation and content of communication motives of communication values in the continuum of students self-centeredness-humanity.

Key words: regulation, regulative, setting, motif, regulatory program.

Сьогодні ми констатуємо збільшення числа негативних суспільних явищ, які зумовлюють зростання девіантних проявів у спілкуванні усіх верств населення, в тому числі і в комунікативній поведінці студентської молоді. До них належить підвищена конфліктність, нетерпимість, відсутність уваги та поваги до інших людей, знижена емпатійність та багато інших нормативних порушень. У цілому ми можемо охарактеризувати це явище як певне ігнорування суспільних регулятивів, що зумовлено недостатнім рівнем сформованості механізмів особистісної саморегуляції спілкування.

Означена проблема отримала зокрема відображення у низці наукових праць, присвячених питанням психології міжособистісних відносин (Є. Головаха, Є. Доценко, В. Знаков, В. Куніцина, М. Обзов, Л. Орбан-Лембрик, Н. Паніна, Б. Паригін, Є. Цуканова), регуляції спілкування і поведінки (М. Бобнева, В. Левкович, Є. Руденський) конфліктології (Л. Божович, Н. Гришина, Т. Дуткевич, А. Ішмуратов, Я. Коломинський, В. Шейнов),

побудови сімейних відносин (О. Баженова, К. Вітек, В. Левкович, О. Зуськова, Л. Шнайдер).

Аналіз цих праць і наші спостереження є підставою для висновку про те, що суспільством протягом його розвитку накопичений багатий досвід регуляції спілкування, зафіксований у системі різноманітних регулятивів (моральних, правових, етикетних норм, приписів моди тощо) та зразків поведінки щодо їх дотримання. Цей досвід стає особистісним надбанням, тобто зумовлює певну якість індивідуальної комунікативної поведінки за умови прийняття особистістю існуючих регулятивів.

Метою нашої статті є аналіз чинників, які уможливають інтеріоризацію суспільного досвіду регуляції спілкування та створення особистісних регулятивних програм.

Ми поділяємо думку тих учених, які вважають, що об'єктивний регулятивний досвід стає для людини керівництвом до дії внаслідок обробки інформації за когнітивними й емоційними програмами та вироблення ставлення до кожної комунікативної ситуації (Е. Донченко, Н. Казаринова, В. Куніцина, О. Лук, В. Мясищев, В. Погольша, Б. Паригін, В. Семиченко, Т. Титаренко) та мотивації майбутніх дій (Т. Іванова, О. Ковальов, О. Леонтьєв).

Так, у працях психолого-педагогічного змісту наголошується на тому, що засвоєння регулятивного досвіду відбувається завдяки виробленню певних установок у формі емоційно-раціонального ставлення до отриманих знань (визнання або заперечення), що виявляються в готовності діяти відповідно до нього [3, с. 90-91; 8, с. 331; 13, с. 125-126].

Цей процес визначається послідовними досягненнями студента. Він починається із засвоєння знань про явища дійсності, супроводжується виникненням почуттів (тимчасового емоційного ставлення, що робить ці явища бажаними або небажаними), формуванням переконань (стійкого емоційно-раціонального ставлення до будь-якого знання як до істинного або неістинного, що призводить до усвідомлених, цілеспрямованих дій) та завершується виробленням умінь (способів застосування знань на практиці) [3, с. 90 – 91; 9, с. 76-77].

Означені явища забезпечують гнучкість і стійкість особистісної поведінки в різноманітних умовах, емоційно та когнітивно зумовлену готовність до певної її якості (систему соціальних установок).

При розгляді соціальної установки як модусу активності [14, с. 398], тобто детермінованої минулим досвідом готовності особистості до певної поведінки стосовно передбачуваних об'єктів [11, с. 128], її когнітивний аспект (когнітивна готовність до регуляції спілкування) виступає як результат пізнання та когнітивної оцінки суспільних регулятивів. Це забезпечує емоційно-раціональну основу для регуляції спілкування за ознакою усвідомлення її необхідності, тобто прийняття у формі переконань. Адаже, як підкреслює В. Кукушин, саме переконанням належить роль рушійних сил просоціальної поведінки – вони є “тим компасом, який сприяє орієнтації в різноманітних ситуаціях людських відносин і спонукає до самовизначення у складних соціальних умовах” [9, с. 76].

Кожний комунікативний акт супроводжується переживанням комунікативних подій та виробленням емоційного ставлення до них, що виявляється

в афективному аспекті регуляції. Слід підкреслити особливу значущість цієї сторони регулятивного процесу. За висновками О. Донченко, Т. Титаренко, вона є тим механізмом, який трансформує знання у спонукання, “наповнює систему змістово-сміслових зв’язків у структурі особистості спонукальним енергетичним потенціалом” [4, с. 44].

Основу цього механізму, як доводить О. Лук, становить бажання. У ньому опредметнюються почуття, що виникають унаслідок переживання життєдіяльності та в результаті обробки інформації за критеріями приємного-неприємного, корисного-шкідливого, тобто позитивного-негативного. Завдяки бажанню діяти певним чином відбувається усвідомлення мети в думці та її реалізація в дії [10, с. 34].

Таким чином, бажання забезпечують вибір найпривабливіших в емоційному відношенні регулятивів спілкування, надають комунікативним діям особистості векторної спрямованості і визначають цим емоційну готовність особистості діяти відповідно до них.

У випадках, коли бажання виявляється недостатньо впливовим чинником і виникає необхідність у застосуванні особливих зусиль заради здійснення певної якості спілкування, відбувається перехід до вищого рівня регуляції спілкування – вольової. Тоді спонуканням до конкретної поведінки стає воля – особливий афективний стан, що призводить до мобілізації внутрішніх ресурсів людини й виникнення усвідомлених цілеспрямованих намірів стосовно активізації або гальмування певних дій, подолання зовнішніх і внутрішніх перешкод.

Враховуючи позицію В. Іваннікова [5, с. 49], котрий розглядає вольову регуляцію у єдності емоційного ставлення, довільного вибору мотивів та усвідомлення мети й сенсу вольової дії, є підстави вважати цей феномен результатом когнітивного обґрунтування бажання щодо регуляції спілкування. Це уможливило розгляд вольового аспекту регуляції з точки зору сформованості вольової готовності і вважає останню сукупністю усвідомлених цілеспрямованих намірів до застосування вольових зусиль з метою досягнення відповідності комунікативної поведінки існуючим суспільним культурним регулятивним програмам.

Констатація готовності дає змогу зафіксувати певні тенденції стосовно підпорядкування людиною свого спілкування нормативним вимогам соціуму, отже, дослідити результативний бік саморегуляції. Тому доцільно розглянути цю проблему ширше і звернутись до аналізу всіх чинників регулятивної активності особистості, сконцентрованих у мотивах.

Наведемо основні аргументи доцільності звернення до мотиву.

По-перше, мотив як центральне результативне утворення мотиваційної сфери, втілює рішення стосовно задоволення або незадоволення наявної потреби і надає суб’єктивному смислу кожній комунікативній події. Адже спілкуючись, людина прагне до взаєморозуміння, до з’ясування причин поведінки своїх співрозмовників, до визначення їх ставлення до себе та свого ставлення до них, до отримання чи повідомлення інформації тощо.

По-друге, у свої стосунки кожна людина вкладає конкретний зміст, зумовлений її ставленням та спрямованістю на взаємодію з іншим або орієнтацією на себе. Цей аспект мотивації особливо підкреслює Т. Іванова. За її переконаннями, у відносинах людини з іншими та у процесі розв’язання зав-

дань, наявних у спілкуванні, завжди присутні прагнення особистості до задоволення спільних чи індивідуальних цілей, що позначається на її готовності до спілкування з іншими [6, с. 36].

По-третє, мотиваційна сфера виконує роль з'єднувальної ланки між об'єктивними вимогами суспільства (зокрема нормативними) та суб'єктивними відповідями особистості на них. Зумовлюючи культурний розвиток особистості, вона сама є результатом особистісних культурних надбань. Завдяки такій взаємодії, як зауважує О. Ковальов, “суспільні вимоги до людини, якщо вони засвоюються й приймаються особистістю, поступово перетворюються у вимоги до себе, свого способу життя, тобто стають потребами” [7, с. 82].

По-четверте, у мотиві відбувається поєднання емоційного (потяги, бажання, прагнення) та розумового (ідеї, ідеали, переконання) образів потреби. Момент переживання потреби є підґрунтям для виникнення емоції чи почуття, момент її усвідомлення – найважливішою стороною волі, найбільш суттєвою для виникнення вольового зусилля і вольової дії [12, с. 236].

Таким чином, забезпечуючи когнітивно-афективне підґрунтя для формування установки, ці феномени утворюють водночас основу для опрідметнення комунікативних потреб учасників спілкування, спонукають до дій, відповідних їх внутрішнім позиціям, поглядам, принципам, прагненням, переживанням тощо.

Мотив, як “усвідомлена індивідом спонукка його дій та поведінки, досягнута через зіставлення предмета потреби (потягу, прагнення, бажання), емоційного змісту переживання цієї потреби та очікуваного результату її задоволення” [12, с. 246], найповніше виявляє співвідношення між дією та причинами, що її зумовлюють. Акумуляуючи в собі емоційний та розумовий образи комунікативних потреб (отримання чи повідомлення інформації, досягнення взаєморозуміння з оточенням, здійснення впливу на них тощо), втілюючи в собі рішення стосовно їх задоволення чи незадоволення, він надає суб'єктивного сенсу комунікативним діям.

Отже, саме мотиви зумовлюють ті глибинні причинно-наслідкові зв'язки, що встановлюються між ними та зовнішньо вираженою готовністю діяти в тій чи іншій комунікативній ситуації.

Наведені положення засвідчують, що основу регуляції спілкування утворюють внутрішні регулятивні потенції особистості, спродуковані когнітивною, афективною і мотиваційною сферами, кожна з яких забезпечує свій внесок у формування ставлення до комунікативних подій. Це робить можливим вивчення регулятивного аспекту спілкування в контексті сформованості системи мотивів, що є внутрішніми спонукальними чинниками регуляції і зокрема установок, котрі визначають певну якість готовності до регуляції: від емоційної готовності (бажання) до когнітивної готовності (переконання), а через неї – до вольової готовності (наміру виявити певні вольові зусилля).

Водночас зазначимо, що регуляція спілкування пов'язана з усвідомленням значущості того, що в ньому відбувається. У такому контексті йдеться про його ціннісний вимір.

Виходячи з розуміння особистісної цінності як еталона для досягнення потреб [2; с. 39], або усвідомленого смислу, який зумовлює відносно незмінне ставлення до головних сфер життя [1, с. 40], отримуємо підстави

для розгляду згаданого явища з позиції його системоутворювального значення у структурі саморегуляції спілкування.

Приймаючи й утверджуючи цінності, кожна людина формує своє усвідомлене ставлення до визнаних нею норм і принципів, цілей і мотивів, визначає смислову перспективу своїх комунікативних дій, утворює їх відповідну якість. Усвідомлення цінностей дає змогу для найвищого рівня саморегуляції спілкування, оскільки передбачає «такий рівень розвитку соціально-психологічної структури особистості..., який надає їй можливості бути самокерованою, саморегульованою системою...» [4, с. 35].

В цьому контексті ми здійснили дослідження мотивів спілкування студентів стосовно спрямованості на себе (що означало перевагу егоцентричних цінностей) чи спрямованості на ділову взаємодію з співрозмовниками (що розглядалося як ознака сформованості гуманістичних цінностей спілкування).

З метою вивчення означеного аспекту саморегуляції студентам було запропоновано здійснити вибір важливих для них мотивів спілкування шляхом аналізу парних порівнянь. Кожна пара становила два протилежні за змістом варіанти відповідей на запитання: “Що для мене є важливішим у спілкуванні?”. Один із варіантів характеризував спрямованість на ділову взаємодію або перевагу мотивів досягнення групових цілей та співпраці з оточенням, інший – спрямованість на себе або домінування мотивів власного благополуччя, престижу та особистих переваг.

Як бачимо з таблиці 1, в якій наведено результати анкетування, відповіді студентів на ці запитання засвідчили спрямованість на себе у більшій частині з них (67,03%).

Таблиця 1
Дані щодо спрямованості мотивів спілкування студентів за результатами тестування за методикою парних порівнянь

Мотиви спрямованості на себе		Мотиви спрямованості на ділову взаємодію	
Зміст мотивів	Кількість виборів %	Зміст мотивів	Кількість виборів %
Висловлюватись	91,9	Слухати	8,1
Керувати	47,0	Взаємодіяти	53,0
Досягти власних переваг	68,0	Досягти спільної мети	32,0
Захищати свої інтереси	56,9	Зважати на інтереси співрозмовника	43,1
Доводити свою правоту за будь-яку ціну	69,0	Досягти взаєморозуміння	31,0
Наполягати	54,9	Переконувати	45,1
Бути непримиримим	58,9	Бути толерантним	41,1
Домінувати	55,9	Співпрацювати	44,1
Обговорювати власні проблеми	88,9	Цікавитись проблемами співрозмовника	11,1

Бути в центрі уваги	78,9	Дати можливість виявити свої сильні сторони співрозмовникам	21,1
Середня кількість виборів	67,03	Середня кількість виборів	32,97

Так, обираючи прийнятний для себе варіант, студенти надали перевагу: можливості висловитись (91,9%); обговорити власні проблеми (88,9%); бути в центрі уваги (78,9%); довести свою правоту за будь-яку ціну (69,0%); досягти власних переваг (68%); бути непримиримим (58,9%); захищати свої інтереси (56,9%); домінувати (55,9%); наполягати, а не переконувати (54,9%). Лише в одному випадку переважали мотиви спрямованості на ділову взаємодію – 53,0% студентів обрали можливість взаємодіяти з іншими, а не керувати ними. Хоча в середньому 32,97% опитуваних були спрямовані на співпрацю з іншими, готовність до прояву таких форм поведінки у спілкуванні, як увага до партнера, зацікавлення в його проблемах та виявленні сильних сторін задекларували лише деякі з них (відповідно 11,1%; 21,1%). Це свідчило про певний егоцентризм особистісних позицій у решті респондентів.

Ми отримали підтвердження слушності такого висновку за допомогою опитувальника, сформованого в параметрах семантичного диференціалу. Він складався з 12 парних антонімічних тверджень з позитивним або негативним знаком, співвіднесених між собою семантичними параметрами (див. табл. 2). Студентами було запропоновано оцінити значущість кожного твердження за запропонованою шкалою й зробити відмітку у клітинці з визначеною вами оцінкою. Оцінка кожного твердження здійснюється відповідно до формули: “У спілкуванні я ціную...”

Дані щодо визначення ціннісних пріоритетів у спілкуванні студентів

Таблиця 2

Зміст тверджень	Шкала оцінок							Зміст тверджень
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
1. Пізнання інших – це зайва трата часу і зусиль			-1.8					1. Спілкування дає можливість краще пізнати інших людей
2. Якщо мій співрозмовник не розуміє мене - це його проблеми				-0.2				2. У спілкування слід зважати на пізнавальні можливості співрозмовників
3. Для чого “копатись” у собі. У цьому немає ні сенсу, ні користі для мене			-1.1					3. Спілкування дає можливість краще пізнати себе
4. Успішну взаємодію з людьми можна побудувати і не маючи спеціальних знань про спілкування			-1.5					4. Для успішної взаємодії з людьми важливо дізнатися якомога більше про спілкування, його закономірності та особливості

5. На повагу заслуговують тільки ті люди, які досягли чогось у житті і можуть бути корисними						2.3	5. Всі люди заслуговують на повагу
6. Не варто витрачати час на вислуховування задалегідь невірних думок				+02			6. Кожна людина має право висловити свою думку, навіть невірну з моєї точки зору
7. Моральні норми і принципи заважають досягненню мети				+09			7. У спілкуванні з кожним треба дотримуватись моральних норм і принципів
8. Співчуття робить слабким того, хто співчуває і принижує		-2.3					8. Кожна людина заслуговує на співчуття

Як бачимо, більшість студентів цінують у спілкуванні повагу до людини, ввічливість, почуття гумору, привабливу зовнішність. Натомість багато з них вважають зайвим пізнавати себе (що є неодмінною умовою ефективної саморегуляції) та співрозмовника, поглиблювати свої знання щодо спілкування. Окремі респонденти дотримуються думки, що співчутливість робить людину слабкою, виявляють байдужість до проблем досягнення взаєморозуміння, відкритості, чесності стосунків з людьми. Досить неоднозначним виявилося ставлення студентів до моральних норм і принципів. Хоча з таблиці видно, що ці регулятиви отримали порівняно низьку оцінку (0.9), ми додатково уточнили її зміст. Як з'ясувалося, практично всі студенти визнають цінність моралі і моральності, однак вважають, що у ситуаціях, коли ставлення до них є аморальним, вони також мають право на аморальні вчинки.

Таким чином, проведене дослідження дало змогу констатувати, що ціннісно-мотиваційна основа регуляції спілкування студентів є неоднорідною. Хоча більшість респондентів виявилися зорієнтованими на егоцентричні цінності, вони шанують такі глибоко гуманістичні цінності, як повага до людини, ввічливість.

На наш погляд, основну проблему становить недостатня обізнаність студентів з явищем спілкування та низька мотивація щодо пізнання себе та інших людей. Недостатня сформованість їхньої моральної сфери пов'язана з неоднозначністю суспільної моралі на сучасному етапі переходу до ринкових відносин та зміною моральних орієнтирів. Розв'язання виявлених проблем бачиться можливим шляхом збагачення змісту навчання у вищих навчальних закладах психологічними дисциплінами, створення в них висококультурного середовища, в якому спілкування викладачів буде взірцем для наслідування, отже, додатковим мотиваційним чинником для вдосконалення особистісних регулятивних механізмів і програм студентів.

Література:

1. Братусь В.С. Аномалии личности / В.С. Братусь. — М.: Мысль, 1988. — 301 с.

2. Вировий В.І. Особливості духовних цінностей студентської молоді / В. І. Вировий, П.П. Притуляк // Гуманітарні науки і сучасність: Зб. наук. пр. – К.: Київський нац. торгово-екон. ун-т, 2001. – С. 38-45.
3. Волкова Н.П. Педагогіка: Навч. посіб. / Н.П. Волкова. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2003. – С. 89-343.
4. Донченко Е.А. Личность: конфликт, гармония / Е.А. Донченко, Т.М. Титаренко. – 2-е изд., доп. – К.: Политиздат Украины, 1989. – 175 с.
5. Иванников В.А. К сущности волевого поведения / В.А. Иванников // Психологический журнал. – 1988. - № 3. – С. 113-123.
6. Иванова Т. Культура педагогического общения: Монография / Т. Иванова / Под ред. И.А. Зязюна. – К.: ЦВП, 1999. – 357 с.
7. Ковалев А.Г. Психология личности / А.Г. Ковалев. – М.: Просвещение, 1965. – 286 с.
8. Крысько В.Г. Психология и педагогика в схемах и таблицах: Учеб-метод. пособие / В.Г. Крысько. – Мн.: Харвест; М.: АСТ, 2000. – 384 с.
9. Кукушин В.С. Теория и методика воспитательной работы: Учеб. пособие / В.С. Кукушин. – Ростов н/Д.: Изд. Цент “Март”, 2002. – 320 с.
10. Лук А.Н. Эмоции и личность / А.Н. Лук. – М.: Знание, 1982. – 176 с.
11. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Посіб. / Л.Е. Орбан-Лембрик. – К.: Академвидав, 2003. – 446 с.
12. Основы психології: Підручник / За заг. ред. О.В. Киричука, В.А. Роменця. – 4-е вид., стереотип. – К.: Либідь, 1999. – 632 с.
13. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории / Б.Д. Парыгин. – М.: Мысль, 1971. – 348 с.
14. Психологія: Підручник / Ю.Л. Трофімов, В.В. Рибалка, П.А. Гончарук та ін.; за ред. Ю.Л. Трофімова. – 3-те вид., стереотип. – К.: Либідь, 2001. – С. 100-122; 337-445.

ОСОБЛИВОСТІ ЕМПАТІЙНИХ ЗДІБНОСТЕЙ У ОСІБ З РОЗВИНЕНИМ ФАСИЛЯТИВНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

УДК: 159.923+159.942.5+159.955

Казанжи М.Й.

У статті наведено особливості емпатійних здібностей у осіб з розвиненими показниками фасиліативного потенціалу. Особлива увага приділяється виявленню своєрідності емпатійних здібностей у досліджуваних – типових представників груп з певною специфічною фасиліативністю.

Ключові слова: фасиліативний потенціал, емпатійні здібності, типи осіб з розвиненим фасиліативним потенціалом.

ОСОБЕННОСТИ ЭМПАТИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ У ЛИЦ С РАЗВИТЫМ ФАСИЛЯТИВНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

Казанжи М.И.

В статье освещены особенности эмпатических способностей у лиц с развитыми показателями фасиліативного потенциала. Особое внимание уделяется выявлению своеобразия эмпатических способностей у исследуемых – типических представителей групп с определенной спецификой фасиліативности.