

10. Kratkiy psihologicheskij slovar'-hrestomatiya / [cost. B.M. Petrov]. – M.: Vysshaya shkola, 1974. – 134 s. 5. Kulagina, I. YU. Vozrastnaya psihologiya: Razvitie rebenka ot rozhdeniya do 17 let : uch. posobie / I.YU. Kulagina. – M.: Izd-vo URAO, 1998. – 176 s.
11. Maksymenko K.S. Perezhyvannia nehatyvnykh psykhichnykh staniv osobystistiu: metod. posib. dlia stud. vyshch. navch. zakl. / K.S. Maksymenko. – K.: KMM, 2011. – 184 s.
12. Obuhova L.F. Vozrastnaya psihologiya : ucheb. posobie dlya stud. vuzov / L. F. Obuhova. – 3-e izd. – M.: Ped. obshchestvo Rossii, 2000. – 444 s.
13. Oficial'nyj sajt ekopsihologicheskoy fasilitacii [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ecofacilitation.ucoz.com/>.
14. Syvohrakova Z.A. Osoblyvosti povedinkovykh stratehii podolannia skladnykh zhyttievnykh sytuatsii studentamy vyshchoho navchalnoho zakladu (na prykladi studentiv tekhnichnoho VNZ) / Z.A. Syvohrakova // Problemy inzhenerno-pedahohichnoi osvity. – Kharkiv: UIPA, 2006. – # 14–15. – S. 390–399.
15. Sklen O.I. Kopinh-povedinka ta efektyvnist diialnosti pratsivnykiv avariino-riatuvalnykh pidrozdiliv MNS Ukrainy v umovakh nadzvychainoi sytuatsii / O.I. Sklen // Aktualni problemy psykhologii: Psykhologhiia navchannia. Henetychna psykhologhiia. Medychna psykhologhiia / za red. S.D. Maksymenka, M.V. Papuchi. – KyivNizhyn: Vydavnytstvo NDU; DS “Milanik”, 2007. – Tom 10. – Vyp. 1. – S. 111–114.
16. Sorokina O.A. Stratehii podolannia stresovykh sytuatsii khvorymy na epilepsiiu / O.A. Sorokina // Visnyk Kharkivskoho Universytetu. Seriya “Psykhologhiia”. – Kharkiv: KhNU, 2000. – # 498. – S. 130–133.
17. Surkova E.G. Preodolenie trudnykh zhiznennykh situacij mladshimi shkol'nikami: avtoref. diss. na soiskanie uchen. stepeni kand. psihol. nauk: spec. 19.00.01 “Obshchaya psihologiya, istoriya psihologii” / E.G. Surkova. – M., 2004. – 21 s.
18. Tytarenko T.M. Zhyttieva kryza ochyma psykhologha [Elektronnyi resurs] // Psykhologichnyi portal “U psykhologha”. – Rezhym dostupu: http://upsihologa.com.ua/tytarenko_crisis.html.
19. Frankl V.E. CHelovek v poiskah smysla / red. L. YA. Gozman, D. A. Leont'ev; per. s angl. i nem. – M.: Progress, 1990. – 368 s.
20. Seeger, M. W. Communication, organization and crisis / M. W. Seeger, T. L. Sellnow, R. R. Ulmer // Communication Yearbook. – 1998. – Vol. 21. – P. 231–275.
21. Venette, S. J. Risk communication in a High Reliability Organization: APHIS PPQ’s inclusion of risk in decision making [Elektronnyi resurs] // Wikipedia, the free encyclopedia. – Режим доступу: <http://en.wikipedia.org/wiki/Crisis>.
22. SHumakova I.E. Uspeshnost' preodoleniya zhiznennykh trudnostej / I.E. SHumakova // Vestn. SPbGU. Psihologiya. Sociologiya. Pedagogika. Vyp. 1.CH. II. Ser. 12. – Mart, 2009. – S. 42–49.
23. CHelovek v trudnoj zhiznennoj situacii: materialy I i II nauchnoprakticheskikh konferencij (Moskva, 24 dekabrya 2003 g. i 8 dekabrya 2004 g.) / pod red. E. A. Petrovoj. – M.: Izdatel'stvo RGSU, 2004. – 333 s.

УДК: 37:177.61

DOI 10.31652/2415-7872-2019-60-166-171

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ПЕДАГОГІЧНОЇ АТРАКЦІЇ

Л. О. Шанаєва-Цимбал

orcid.org/0000-0002-4571-3827

С. Г. Качмарчик

orcid.org/0000-0002-7757-1456

У статті розкрито сутність педагогічної атракції, проаналізовано умови її виникнення, механізми міжособистісного сприйняття (ідентифікація, рефлексія, емпатія, стереотипізація), фактори атракції. Сьогодні людям властива потреба входження з іншими людьми в тривалі та тісні взаємини, що гарантують позитивні переживання і результати. Від якості міжособистісних взаємин залежить психоемоційний стан людини. Адже гармонійне і спокійне життя неможливе, якщо між викладачем і студентом існують непорозуміння і сварки. Мистецтво спілкування, здатність вибудовувати відносини з людьми, знаходити правильний підхід до них необхідні будь-якій людині.

Ключові слова: ідентифікація, рефлексія, емпатія, стереотипізація, міжособистісні взаємини, відносини, спілкування.

THE FACTORS OF PEDAGOGICAL ATTRACTION DEVELOPMENT

L. Shanaieva-Tsymbal, S. Kachmarchyk

The author reveals the essence of pedagogical attraction, analyses the conditions of its appearance mechanisms of interpersonal perception (identification, reflexion, empathy, stereotypization), factors of attraction. Today, people need to get involved with others in a long and close relationship that guarantees positive experiences and results. The quality of interpersonal relationships depends on the emotional state of the person. After all, a harmonious and peaceful life is impossible if there are misunderstandings and quarrels between the teacher and the student. The art of communication, the ability to build relationships with students, find the right approach to them are necessary for any teacher. Communication is an integral part of life; without it, we would not survive. Verbal and non-verbal communication begins at birth and ends at death. We need communication not only to transmit information and knowledge to one another, but more importantly, to relate to one another as human beings around the world in the context of relationships, families, organizations, and nations. Empathy is important because it helps us understand how others are feeling so we can respond appropriately to the situation. As teachers' empathic abilities increase, it seems likely that they would be better able to understand to their students. So, empathy is a powerful tool that can help any teacher understand what is driving his or her students' behavior and find strategies to help. It can also help teacher connect and work through difficult moments together. Feeling understood and supported is especially important for students with learning and thinking differences. It helps them stay motivated, increases self-awareness, and encourages them to advocate for themselves. These self-advocacy and self-determination skills lead to better outcomes in employment and post-university life.

Keywords: *identification, reflection, empathy, stereotyping, interpersonal relationships, relationships, communication.*

Дослідження останніх років виявили протиріччя між ускладненим соціальним замовленням, пов'язаним із особистісно-професійними якостями педагога у професійній діяльності та усталеною практикою, що віддзеркалює орієнтацію педагога переважно на репродуктивний характер виконання професійних функцій.

Вивчення проблеми педагогічної атракції послугувала основою для розвитку широкої галузі соціально-психологічних досліджень (Zajonc R.B., Heider F., Winch R., Rosenfeld H.M., Deutch M., Schulz W.C., Гіптекс З.В., Гіппенрейтер Ю.Б., Карягіна Т.Д., Козлова Е.Н., Дубровіна К.О. та ін.), що досліджують механізми і шляхи формування позитивного враження, які отримали назву міжособистісної атракції.

Мета статті – розкрити сутність педагогічної атракції, детально розглянувши умови її виникнення.

Актуальність дослідження зумовлюється, насамперед, високими практичними запитами, пов'язаними з особливим інтересом до проблем міжособистісного сприйняття, між викладачем і студентом, у зв'язку з включенням у цей процес специфічних регуляторів. Так, у своїй професійній діяльності, викладач не тільки сприймає студента, але й формує відносно нього відповідне ставлення. На основі оцінок утворюється відповідна гама почуттів – від неприйняття до симпатії.

Психолого-педагогічні дослідження, пов'язані з виявленням механізмів утворення різних емоційних відношень до сприймаючої людини, отримала назву дослідження атракції.

Аттракція – це поняття, що позначає виникнення почуття привабливості, під час сприйняття людини людиною [11]. Педагогічна атракція – це процес формування привабливості вчителя до учня, і результат цього процесу, як якість ставлення. Вивчення механізмів міжособистісного сприйняття призвело сучасних учених [7; 11] до виділення основних, із них:

Ідентифікація – розуміння та інтерпретація іншого шляхом отождолення себе з ним. Під час ідентифікації себе з викладачем студент засвоює його норми, цінності, поведінку, смаки та звички (і навпаки). Ідентифікація має особливе особистісне значення на відповідному етапі особистісного і професійного розвитку.

Рефлексія (соціально-психологічна) – розуміння роздумів іншого за нього.

Соціально-психологічна рефлексія – це внутрішнє уявлення іншого у внутрішньому світі людини. Е.Мелібруда з цього приводу пише так : « ...Людина, яка є об'єктом мого сприйняття, не просто джерело сигналів, яке я отримую та обробляю. Я сприймаю його також як суб'єкта, що сприймає мене, оцінює, розуміє мене... Я не тільки приводжу його у свій внутрішній світ ... але й роблю цю особистість начебто присутньою в мені в якості якогось, хто у свою чергу вводить мене у свій внутрішній світ» [11, с.172].

Позиція «над» і «поза» допомагає педагогу і студенту під час взаємодії не тільки прогнозувати дії один одного, але й корегуючи свої дії, упливати, усе глибше проникаючи в глибини взаєморозуміння, або, навпаки, в оману.

Уявлення про те, що думають інші про об'єкт, що сприймається, є важливим моментом соціально-психологічної рефлексії. Це й пізнання іншого, через те що він думає про цього, і пізнання себе «очима іншого». Уключення суб'єкта у свій внутрішній світ – саме ефективне джерело самопізнання у процесі спілкування. Таким чином, розкриваючи іншим у процесі спілкування свій внутрішній світ, педагог сам отримує доступ до багатств своєї душі.

Емпатія – розуміння однієї людини шляхом емоційного переживання.

Термін емпатія почав використовуватись завдяки Е. Титченеру. Сьогодні це надзвичайно багатогранний термін, який позначає:

- психічний процес, що дозволяє людині розуміти переживання іншого, емпатія і як механізм пізнання;
- діяльність людини, яка дозволяє особливим чином будувати спілкування, – емпатія, як особливий вид уваги до інших;
- здібність, властивість особистості – емпатія як характеристика, точніше «емпатійність»;
- емпатійність заснована на вмінні уявляти, що відбувається в душі іншого, що він переживає, як оцінює оточуючий світ.

Р.Бернс визначає потенційні характеристики людини, здібної до емпатії: проявляє терпимість до вираження емоцій зі сторони іншого; спроможний глибоко вникати в суб'єктивний світ свого підлеглого, не розкриваючи при цьому свій власний світ; готовий адаптувати своє сприйняття до сприйняття іншої людини, щоб досягти ще більшого розуміння того, що відбувається з людиною.

Емпатія, емпатійність відносно до інших розглядається нами як одне з більш важливих якостей педагога. У більшості випадків, на наш погляд, це висока емпатійність, результат спеціального навчання навичкам самоаналізу, розвитку сенситивності, здібності до емпатійної уваги (слухання). Емпатійна увага (слухання) вперше описана К. Роджерсом. Її можна охарактеризувати як особливе відношення до іншого, засноване на поєднанні ідентифікації й емпатії. Для того, щоб допомога студенту викладачем була надана, існує інша сторона емпатійної уваги, яка забезпечує педагогу звільненість від актуального стану студента «позазнаходженість» (М.М. Бахтін). Разом з тим, дві сторони забезпечують створення ситуації дієвої допомоги.

Стереотипізація – сприйняття й оцінка одного шляхом розповсюдження на нього характеристик якої-небудь соціальної групи [8, с. 300]. Узагалі, стереотип – це стійкий образ або стійке уявлення про які-небудь явища, людей, подій, властиві представникам тієї чи іншої соціальної групи. Стереотипізація, з нашої точки зору – це процес формування враження про об'єкт, що сприймається, на основі вироблених стереотипів. Г. Теджфел [5] виділяє 4 функції стереотипів, дві з яких реалізуються на індивідуальному рівні, дві – на груповому. Значення стереотипів на індивідуальному рівні: селекція соціальної інформації; створення і підтримка позитивного «Я образу». На груповому рівні: формування й підтримка позитивного «Ми образу». Відтак, у кожній конкретній ситуації той чи інший образ педагога виконує вище перелічені функції, які закріплюються як стереотип. Однак педагогічна ситуація в житті групи студентів змінюється швидше, ніж породжені ними стереотипи. У результаті чого стереотип починає «жити власним життям», впливаючи на розвиток взаємовідносин цієї групи з іншими групами, даного педагога (студента) з тими, кого він навчає.

Сучасні науковці розділяють дві точки зору, пов'язані з вивченням феномену стереотипів:

1. Стереотип розглядається як система уявлень про інших, що містить у собі негативні характеристики й відношення. Стереотип виникає як відповідь на реальні взаємовідносини. В одному випадку тенденція суб'єктивно збільшувати розбіжності може бути зведена «до нуля» – тоді виникають позитивні образи сприймаючих (Deutch M., Schulz W.C., та ін.).

2. Сприйняття стереотипу як видозміненого, догматичного прийому соціального пізнання. Оцінювання до стереотипу перечить його природі. Стереотипізація – це механізм, він завжди є там, де відбувається взаємодія. Він не може бути позитивним чи негативним. Понесення стереотипів у ситуації міжособистісного розуміння видозмінює сприйняття, руйнує спілкування і взаємодію (Heider F., Winch R., Rosenfeld H.M. та ін.).

Ми дотримуємось другої точки зору, оскільки у стереотипі є своя «екологічна ніша», своя руйнівна здібність. Галузі людських стосунків не можна пояснити впливом стереотипів – це поза його компетенцією.

Частковими випадками стереотипізація є наступні: фізіономічна редукція, внутрішньо груповий фаворитизм, стереотип очікування.

Фізіономічна редукція – це спроба до осуду внутрішніх психологічних особливостей людини, його вчинків і прогнозування його поведінку на основі типових характеристик (наприклад, для його групи рис зовнішності та ін.).

Внутрішньо груповий фаворитизм – тенденція або сприяння в оцінці приваблюючого кола осіб.

Стереотип очікування. На думку М. Снайдера, стереотипи можуть створювати власну реальність. Вони спрямовують взаємодію в такому напрямку, що стереотипно сприймаючий індивід починає своєю поведінкою підтверджувати стереотипні враження про себе і іншої людини. Отож, стереотип, що спроможний породжувати нову реальність, отримав загальну назву «стереотип очікування».

У педагогічній психології можна зустріти інші визначення стереотипу очікування : «самоактуалізуюче пророцтво» (Р. Бернс), «ефект Пігмаліона» та ін. Стереотип очікування є реально діючим фактором педагогічного процесу. Це пов'язано з тим, що він проявляється не тільки в установках і очікуваннях педагога, але й дуже активно в його поведінці.

У цілому стереотип очікування проявляється в педагогічній практиці наступним чином:

- стереотип проявляється у ставленні до відповідей студентів. («Хороших» студентів викликають частіше і активно підтримують «Поганому» студенту педагог через свої репліки, міміку дає зрозуміти, що нічого гарного від нього не очікує);
- стереотип відображається й на характері допомоги під час відповідей. (Непомітно для себе педагог підказує й допомагає «гарним студентам», щоб підтвердити своє очікування. Однак він переконаний, що витягає саме «поганого» студента);
- стереотип породжує характерні виказування на адресу успішних і неуспішних учнів («Знову не виявив», «Ти як завжди ... » та ін.).

Наші дослідження показали, що в цілому три фактори визначають вплив на студента стереотипу очікування: уявлення викладача про здібності студента; уявлення самого студента про свої можливості; значимість думки викладача для студента. Відповідно можна очікувати позитивні результати, коли викладач є авторитетом для студента, а також негативних результатів, коли педагог нозької думки про здібності дитини. Важливо підкреслити, що особливо пагубним може бути стереотип очікування на початкових курсах навчання. На це потрібно звернути неабияку увагу викладачеві.

Розглянемо, як виникає і розвивається аттракція у професійній діяльності викладача під час взаємодії зі студентом (тобто простежимо процес формування міжособистісної привабливості).

Складовими частинами аттракції є симпатія та притягання. Симпатія – це емоційна позитивна установка на об'єкт. При взаємній симпатії між викладачем і студентом емоційні установки створюють стан задоволеності взаємодією. Притягання, як одна зі складових аттракції, пов'язана з потребою людини бути разом з іншою людиною.

Сучасні вчені виділяють два напрямки в дослідженні міжособистісної аттракції [4;5;6;7]: перша визначає первинну значущість між людьми та виникнення симпатії; інша вважає, що взаємне притягання є вирішальним у визначенні міжособистісного сприйняття. Так педагогічна аттракція визначає первинну значимість між викладачем і студентом та виникнення симпатії з одного боку, а з іншого, – притягання є важливим у міжособистісній взаємодії між викладачем і студентом.

Емпіричні засади міжособистісної аттракції є також об'єктом чисельних соціальних досліджень, що отримали назву факторів аттракції. У широкому спектрі досліджень з порушеної проблеми нами було вивчено досить велику кількість факторів, щр впливають на процес педагогічної аттракції. На аналізі найбільш важливих слід зупинитися.

Знайомство. Знайомство з людиною може виступати в якості фактора аттракції [4]. Так, дослідження R.V.Zajonc [4] довели, що повторне пред'явлення ряду стимулів призводить до її більш позитивного відношення до них.

Доступність. Особи, з якими легко спілкуватись не потребують зусиль у взаємовідносинах й сприймаються більш позитивно. Однак [4] постійна доступність з часом знижує привабливість об'єкту.

Очікування продовження взаємодії. У логіці теорії F. Heider [5] антиципація майбутнього розвитку позитивних взаємовідношень збільшує привабливість людини з-за умови, що такі відношення носять позитивний характер.

Взаємність. Симпатія або антипатія до людини в багатьох випадках підвладна принципу взаємності, відповідно з якими суб'єкти поділяють людей на такі, що подобаються чи ні.

Схожість. Фактор схожості проявляється в тенденції позитивного відношення до людей близьких за думками, вчинками, переконаннями і т.п. Цей фактор є домінуючим на ранніх стадіях розвитку взаємовідношень.

Взаємодоповнення. На думку R. Winch [6], особистість прагне до пошуку людей здібних сприяти задоволенню наших потреб.

Емпатія. Особлива роль у формуванні аттракції відіграє емпатія, що являє собою співчуття іншим. Наявність подібного роду відношень (Rosenfeld H.M. [7]) дозволяє людині зменшити негативну емоційну напругу, що й призводить до почуття подяки до іншого. Однак, на думку вченого, емпатія не завжди виступає універсальним фактором аттракції. Важливою передумовою виникнення є її очікування.

Сприяння досягненню особистісно значимих цілей. Особа, що сприяє досягненню актуальної мети, володіє високим потенціалом аттрактивності, і навпаки, люди, що фруструють її досягнення – менш аттрактивні. Таку думку поділяє M. Detch [8]. Для вченого взаємодія призводить до зростання міжособистісної аттракції. Однак, достатньо очевидно, що якщо хто-небудь з тих, хто володіє необхідним

потенціалом, сприяє іншому в досягненні значимої мети (наприклад, викладач сприяє студенту в отриманні необхідних професійних знань), то аттрактивність буде високою.

Особиста гармонія. Виділяючи якості ведучої засади у гармонічних взаємовідносинах «потреби включення», контролю і прив'язаності W.C. Schulz [10] запропонував, що саме їх гармонічне поєднання й призводить до високої аттракції. Під потребою включення вчений розуміє почуття власної необхідності для інших; під потребою контролю – необхідність участі у виробленні й прийнятті значимих рішень.

Просторова близькість або дистанція спілкування. Міжособистісна аттракція визначається також і просторовою дистанцією між особами. Дослідження показують, що означений фактор пов'язаний з полем контролю з тим, з ким спілкуються – що більше знайомий педагог, тим менше джерел інформації про нього утримується в полі контролю студента, і навпаки, що менш позитивні відношення, тим більше джерел інформації необхідно контролювати на випадок негативного розвитку взаємовідношень.

Експериментальне дослідження ми почали з вивчення одного з механізмів педагогічної аттракції.

Для того, щоб виявити стереотипність у сприйнятті успішного студента в дослідно-експериментальному режимі ми спиралися на результат анкетування викладачів.

Викладачі запропонували студентам відповісти на питання: «Якими якостями повинен, з їхньої точки зору, володіти студент, щоб досягти гарних і відмінних результатів у навчанні?»

Аналізуючи склад виділених педагогічних якостей, з урахуванням переважних якостей, можна виділити наступні інструментальні типи успішного студента: суб'єктивно-творчий (20%); загально-трудова (18,5%); володіючи навчальними вміннями (14,5%); володіючи гарними пізнавальними здібностями (13,5%); мотиваційно-вольовий (13%); комбінований, такий, що вбирає в собі різнотипні якості (11,3%); «приспосувальницький» (9,7%).

Обробка й інтерпретація результатів показала, що виявлений стереотип дозволяє педагогу проникнути в індивідуальне уявлення студента про сутність навчальної діяльності, про технологію успіху; його ціннісне відношення до творчого стилю діяльності, розуміння базових навчальних умінь тощо.

Очевидно, що виділені фактори відображають важливі аспекти розвитку педагогічної аттракції і під час відповідного поєднання умов можуть відігравати істотну роль в навчально-виховному процесі.

Отже, можна сформулювати наступні **висновки**:

- Аттракція – це процес формування привабливості однієї людини для того, хто спостерігає, і продукт цього процесу, тобто деяка якість ставлення.
- Педагогічна аттракція – це процес формування привабливості викладача для студента, і результат цього процесу, як якість ставлення.
- Складовими частинами аттракції є симпатія та притягання.
- Факторами педагогічної аттракції є такі: знайомство, доступність, очікування продовження взаємодії, взаємність, схожість, взаємодоповнення, емпатія, сприяння досягнення особистісного значимих цілей, особиста гармонія, просторова близькість або дистанція спілкування.
- Механізмами педагогічної аттракції є: ідентифікація, рефлексія, емпатія, стереотипізація.

Література

1. Гіптерс З.В. Культурологія. Словник довідник: навч. Посібник для студ.вищих навч. закл. / Гіптерс З.В. – К.: УСБ НБУ, 2008. – С.147.
2. Гіппенрейтер Ю.Б. Феномен Конгруентної емпатії / Ю.Б.Гіппенрейтер, Т.Д. Карягіна, Є.Н. Козлова // Психологічне консультування і психотерапія. – 2004. – С. 37-51.
3. Дубровіна К.О. «Філософія серця» в українській культурній традиції / К.о. Дубровіна // Філософський альманах. – К. : Центр духовної культури. – 2006.- № 52. – С. 12-14.
4. Zajonc R.B. Attitudinal effect of mere exposure // Journal of Personality and Social Psychology. 2007/9. – 9 – P. 1 – 27
5. Heider F. The psychology of interpersonal relations. /– N.Y.: John Wiley, 1996/8/ -322 p.
6. Winch R. Mate selection: A Study of complementary needs. – N.Y. : Harper & Row. – 1998. – P. 39-54.
7. Rosenfeld H.M. Approval-seeking and approval inducing functions of verbal and non-verbal responses in a dyad // Journal of personality and Social Psychology. – 2006. – №4. – P.597 – 605.
8. Deutch M. Cooperation and trust: some theoretical notes / Eds M. R. Jones. Nebraska symposium on motivation. Lincoln: University of Nebraska Press, 1992. – P. 275-320.
9. Posner, I. M., Rothbart, M. K. (2006). Educating the Human Brain. Maryland: American Psychological Association
10. Schulz W. C. The FIRO scale, test, and manual Palo Alto, Calif.:Consulting psychological Press 2007. – 80 p.
11. Lott A. J & Lott B. E. The role of reward in the formation of positive inters personal attitudes / Eds T. L. Huston. Foundations of Interpersonal Attraction. – N. Y.: Academic Press, 2004. – P. 171-189.

References

1. Hipters Z.V. Kulturolohiia. Slovnyk dovidnyk: navch. Posibnyk dlia stud.vyshchykh navch. zakl. / Hipters Z.V. – K.: USB NBU, 2008. – S.147.

2. Hippenreiter Yu.B. Fenomen Konhruentnoi empatii / Yu.B.Hippenreiter, T.D. Kariahina, Ye.N. Kozlova // Psykholohichne konsultuvannia i psykhoterapiia. – 2004. – S. 37-51.
3. Dubrovina K.O. «Filosofia sertsia» v ukrainskii kulturnii tradytsii / K.o. Dubrovina // Filosofskiy almanakh. – K. : Tsentr dukhovnoi kultury. – 2006.- # 52. – S. 12-14.
4. Zajonc R.B. Attitudinal effect of mere exposure // Journal of Personality and Social Psychology. 2007/9. – 9 – P. 1 – 27
5. Heider F. The psychology of interpersonal relations. /– N.Y.: John Wiley, 1996/8/ -322 p.
6. Winch R. Mate selection: A Study of complementary needs. – N.Y. : Harper & Row. – 1998. – P. 39-54.
7. Rosenfeld H.M. Approval-seeking and approval inducing functions of verbal and non-verbal responses in a dyad // Journal of personality and Social Psychology. – 2006. – №4. – P.597 – 605.
8. Deutch M. Cooperation and trust: some theoretical notes / Eds M. R. Jones. Nebraska symposium on motivation. Lincoln: University of Nebraska Press, 1992. – P. 275-320.
9. Posner, I. M., Rothbart, M. K. (2006). Educating the Human Brain. Maryland: American Psychological Association
10. Schulz W. C. The FIRO scale, test, and manual Palo Alto, Calif.:Consulting psychological Press 2007. – 80 p.
11. Lott A. J & Lott B. E. The role of reward in the formation of positive inters personal attitudes / Eds T. L. Huston. Foundations of Interpersonal Attraction. – N. Y.: Academic Press, 2004. – P. 171-189.

УДК 159.911.71:318.610.232

DOI 10.31652/2415-7872-2019-60-171-177

АГРЕСІЯ ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ФЕНОМЕН

В. І. Шахов

orcid.org/0000-0003-1535-2802

А. М. Килівник

orcid.org/0000-0002-8604-8026

Т. М. Клибанівська

orcid.org/0000-0002-0746-5869

В. В. Шахов

orcid.org/0000-0002-1069-9295

У статті з'ясовується сутність феномену агресії як універсального соціально-психологічного явища. Проаналізовано передумови агресії, соціальний контекст агресії, особливості вибору стратегій реагування. Визначено агресію в людському досвіді як соціальний феномен і невід'ємний компонент буття людини та суспільства. Доведено, що виток та механізм деструктивності на мікро- та макрорівні зумовлені біологічними та соціальними чинниками. Розглядаються теоретичні засади розуміння та вивчення проблем поведінкової та вербальної агресії в сучасній психології, визначено найбільш актуальні аспекти дослідження агресивної поведінки людей. Сучасне суспільство наполегливо демонструє назвні гуманістичні тенденції свого розвитку у всіх галузях науки, культури, економіки. Однак глибокими причинами багатьох цивілізаційних процесів часто називають тенденції агресивності людства: від завоювання життєвого або економічного простору, до експансії культури, моди, або більш локально – лідерства в групі, сім'ї, особистісних відносинах. Саме тому проблема агресивної поведінки набула популярності у світовій психології (А.Басс, А.Бандура, Л.Берковітс, К.Лоренс, О.Кернберг, Е.Фромм, З.Фрейд, К.Юнг та ін.). Вона стала предметом дослідження у військовій та політичній психології, психології менеджменту й економіки, психології міжособистісних відносин. Останнє зумовило підвищений інтерес до даної проблеми і серед психолінгвістів, оскільки міжособистісні відносини – це, в першу чергу, мова і спілкування.

Остання чверть століття дослідження проблем агресивної поведінки та спілкування отримали новий імпульс. Це обумовлено низкою важливих змін у житті сучасного суспільства. Найчастіше активне підвищення рівня агресивності суспільства науковці пов'язують із бурхливим розвитком інформаційно-технічного простору. Маючи безліч привабливих і безумовно позитивних факторів, «медіа революція» 90-х років ХХ століття і створення комп'ютерної мережі Інтернет, принесли з собою масу проблем, які з кожним роком еволюціонують із «негативних» у категорію «небезпечних». Розрекламований і цілком доступний ринок «гаджетів» (від англ.gadget-прилад), залучає до комунікації і розвитку в мережі величезне коло людей практично без обмежень. Вільний від будь-яких часових, вікових, ціннісних, змістових (та багато ін.) «фільтрів», контролю або цензури, разом із цілковитою безвідповідальністю суб'єктів та об'єктів спілкування, інформаційно-комунікативний потік стає все більш загрозливим для психічного світу людини. Вагомою часткою цього потоку є очевидні, потужні агресивні тенденції, вплив яких викликає занепокоєння лікарів, психологів, педагогів, батьків, самих комунікантів.

Ключові слова: агресія, агресивність, людська деструктивність, поведінкова та вербальна агресія, типи агресії.