

მარინა ბაღიაშვილი

სოციალური ფსიქოლოგიის დაწყებითი კურსი



გამომცემლობა „მნიგნობარი“

თბილისი 2013

წიგნში მოცემულია სოციალური ფსიქოლოგიის საბაზისო ცნებები, ძირითადი პროცესები და საკვანძო პრობლემები, აგრეთვე სოციალური ფსიქოლოგიის ოქროს ფონდში შესული ექსპერიმენტული კვლევები. ნაჩვენებია სოციალური ფსიქოლოგიის პოტენციური არაერთი იმ პრობლემის მოგვარებაში, რაც თავს იჩენს ადამიანთა საზოგადოებრივ ცხოვრებაში.

სხვადასხვა დარგის სპეციალისტები: ფსიქოლოგები, სოციოლოგები, პედაგოგები, ჟურნალისტები, წიგნში საგულისხმო სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ფენომენებს გაეცნობიან.

სამეცნიერო რედაქტორი:

საქართველოს მეცნიერებათა
ეროვნული აკადემიის წევრ-კორესპ.
ირაკლი იმედაძე

კომპიუტერული
უზრუნველყოფა:

აკაკი ჭილიტაშვილი

© მარინა ბაღიაშვილი, 2013

© გამომცემლობა „მწიგნობარი“, 2013

ISBN 978-9941-450-13-6

თავი I სოციალური ფსიქოლოგია როგორც მეცნიერება

სოციალური ფსიქოლოგიის საგანი

კლასიკური განმარტების თანახმად, სოციალური ფსიქოლოგია მცდელობაა გავიგოთ და ავხსნათ როგორ მოქმედებს ინდივიდის აზრებზე, გრძნობებზე და ქცევაზე სხვა ადამიანის რეალური, წარმოსახული ან ნაუარაუდევი დასწრება. ამ დეფინიციის არსი იმაშია, რომ სოციალური ფსიქოლოგია შეისწავლის იმას, თუ როგორ ახდენენ ადამიანები გავლენას ერთმანეთზე და თვითონ ადამიანი პიროვნებად როგორ ყალიბდება ამ ურთიერთქმედების პროცესში. კონფორმულობა, დარწმუნება, ჯგუფში მიმდინარე პროცესები – ადამიანთაშორისო გავლენას ეხება. ამრიგად, ადამიანთა ურთიერთგავლენას ანუ ადამიანის ფსიქიკურ პროცესებზე, მიდრეკილებებზე და ქცევაზე სხვა ადამიანის ზემოქმედების კანონზომიერებებს სოციალური ფსიქოლოგია შეისწავლის. სოციალურმა ფსიქოლოგიამ საერთოდ ფსიქოლოგიის მეცნიერული კვლევის სფერო მნიშვნელოვნად გააფართოვა, რადგან ის ადამიანს იზოლირებულად, ვაკუუმში კი არა, არაქედ სხვა ადამიანებთან ურთიერთობის პროცესში იკვლევს. ამ დროს ფოკუსირება ადამიანის სოციალურ ქცევაზე ხდება.

სხვა მეცნიერთა მსგავსად, სოციალურ ფსიქოლოგთა მიზანია შეიქმნას ზოგადი თეორია, რითაც ემპირიული და ექსპერიმენტული მონაცემების ახსნა გახდება შესაძლებელი. მართლაც, სოციალურ ფსიქოლოგიაში ჩატარებული არაერთი გამოკვლევა ცალკეული თეორიებისა და პიპოთეზების შემოწმებას, მეცნიერული აზრის განვითარებას და არა კონკრეტული სოციალური პროლემების გადაჭრას მიეძღვნა. ამასთანავე, სო-

ციალური ფსიქოლოგები ზოგად-თეორიული პრობლემებით და ინტერესებულობას ცხოვრების საჭირობოროტო პრობლემების შესწავლას უთავსებენ. თაყისი შედარებით ხანმოკლე ისტორიის მანძილზე სოციალურმა ფსიქოლოგიამ მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა ისეთ საკითხთა კვლევაში, როგორცაა დარწმუნება და განწყობის შეცვლა, სოციალური სტერეოტიპები, აგრესია, ალტრუიზმი და სხე.

სოციალური ფსიქოლოგია მჭიდრო კავშირშია ჩვენი პლანეტის პოლიტიკურ და კულტურულ ისტორიასთან. მაგალითად, მეორე მსოფლიო ომის სისასტიკემ სტიმული მისცა ადამიანთა ჯგუფების მიმართ აკეიატებული განწყობების – ცრურწმენების კვლევას; სახელმწიფოებრივმა ინტერესმა პროპაგანდისა და დარწმუნების პროცესებისადმი 1940-1950-იან წლებში სოციალურ ფსიქოლოგებს სოციალური განწყობების (ატიტუდების) ფორმირებისა და შეცვლის მექანიზმების ფართომასშტაბიანი კვლევა დააწყებინა; სამოქალაქო უფლებების მოსაპოვებლად მოძრაობის გააქტიურებამ 1950-1960-იან წლების ამერიკაში განაახლა ინტერესი ცრურწმენების, სტერეოტიპებისა და სოციალური კონფლიქტების მიმართ. სოციალურმა ძალადობამ და დანაშაულის მაღალმა მაჩვენებლებმა აქტუალური გახადა აგრესიისა და მისი მიზეზების კვლევა. 1980-იან წლებში ჯანდაცვის სფეროში ხარჯების ზღვარგადასულმა ზრდამ და ჯანმრთელობისთვის მათე ჩვეულების გაცნობიერებამ ფსიქოლოგიის წინაშე დააყენა ამოცანა ჯანმრთელობის სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორების ფართო კვლევა გაეშალა. კვლევები დღესაც გრძელდება – იწვევს თუ არა ტელევიზიით ნაჩვენები ძალადობა აგრესიის ზრდას მაყურებელში, როგორ უნდა მოგვარდეს კონფლიქტები არაძალადობრივი გზით და სხე.

მომდევნო თავებში ეცდებით თანაბრად წარმოვადგინოთ სოციალური ფსიქოლოგიის “წმინდა მეცნიერება” და მისი გამოყენებითი პოტენციალი.

სოციალური ფსიქოლოგიის გამოყენების ეს ორი ასპექტი – თეორიული კვლევის დაკავშირება ყოველდღიურობასთან და პასუხის ძიება რეალურ სოციალურ საკითხებზე – განუყოფელია, რადგანაც, სერიოზული სამეცნიერო კვლევა აუცილებლად მოიტანს პრაქტიკულ შედეგებს. მაგ., თუ დაუადგენთ აგრესიის გამომწვევ მიზეზებს, მისი შემცირების საშუალებებიც გამოიძენება; თუ გვეცოდინება ჯგუფური კონფლიქტის დინამიკა, მშვიდობიანი მოლაპარაკებებით მისი დარეგულირების გზებსაც უფრო იოლად დავსახავთ და ა.შ.

პროფესია – სოციალური ფსიქოლოგია

რას ნიშნავს იყო სოციალური ფსიქოლოგი? სად უნდა მუშაობდეს და რას უნდა აკეთებდეს იგი?

სამეცნიერო ხარისხის მქონე ფსიქოლოგები ასწავლიან კოლეჯებსა და უნივერსიტეტებში. მუშაობენ აგრეთვე ბიზნესში, განათლების სისტემაში, სახელისუფლებო სტრუქტურებში, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში, პრობაციის სისტემაში; ნაწილი დაკავებულია სხვადასხვა სახის სერვისში – ჯანდაცვის, სოციალური უზრუნველყოფის და სხვ. ანუ სოციალური ფსიქოლოგები შეისწავლიან საზოგადოებრივად მნიშვნელოვან პრობლემებს და მათ გადაწყვეტაში გარკვეული წვლილის შეტანას ცდილობენ.

აკადემიურ სფეროში მომუშავე ბევრი ფსიქოლოგი ცდილობს გაანაწილოს თავისი დრო და სწავლების პარალელურად გეგმავს და ატარებს კვლევას. ეს ორი რამ ერთმანეთს

ხელს არ უშლის, რადგან მოღვაწეობის სფეროდ კვლავაც სოციალური ქცევა რჩება.

ამრიგად, სოციალური ფსიქოლოგები თავის ცოდნას გამოყენებას უძებნიან სამი განსხვავებული მიმართულებით: ცდილობენ პასუხი გასცენ მნიშვნელოვან სოციალურ საკითხებს; თეორიული და ემპირიული კვლევის მონაცემებს იყენებენ იმისთვის, რომ შეიმუშაონ პროგრამები სოციალური პრობლემების დასარეგულირებლად; მათ, როგორც სოციალური კვლევების ჩატარების ექსპერტებს, ხშირად სთხოვენ სოციალური პრობლემების გადასატრელად შემუშავებული პროგრამების ეფექტურობის დადგენას.

მოკლედ განვიხილოთ სოციალური ფსიქოლოგიის გამოყენების ეს სამი მიმართულება;

1. პასუხი საზოგადოებისთვის აქტუალურ საკითხებზე. სოციალური ფსიქოლოგია მნიშვნელოვან ინფორმაციას აწვდის საზოგადოებას და პოლიტიკოსებს. მომდევნო თავებში განვიხილავთ გამოკვლევას, რომელიც ეხებოდა მიმართებას ტელევიზიით გადმოცემულ ძალადობასა და მაცურებლის აგრესიულობას შორის. თუმცა სოციალური ფსიქოლოგია ვერ გადაწყვეტს ღირებულებებთან დაკავშირებულ საკითხებს – მაგ., როგორ უნდა დამყარდეს ბალანსი ტელევიზიით ძალადობის ჩვენებასა და ინფორმაციის გაერკვლების თავისუფლებას შორის – მას შეუძლია მიაწოდოს საზოგადოებას ემპირიული მონაცემები, რათა დებატები გააზრებულად წარიმართოს. სოციალურ ფსიქოლოგებს შეუძლიათ გაარკვიონ მიმართება ტელევიზიით ძალადობრივი გადაცემების ყურებასა და მომდევნო აგრესიულობას შორის და ამ მიმართების გამაშუალებელი ფაქტორები დაადგინონ.

2. სოციალურ ინტერვენციათა გამოგონება. სოციალურ-ფსიქოლოგიური თეორია და კვლევა შეიძლება გამოყენებულ იქნას ეფექტური პროგრამების შესამუშავებლად, რომლებიც დაარეგულირებს სოციალურ პრობლემებს, როგორცაა ახალგაზრდების დევიაციური ქცევა, ძალადობა და სხვ.

3. სოციალური პროგრამების შეფასება. სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევა ეხმარება საზოგადოებას შეაფასოს ამა თუ იმ სოციალური პოლიტიკის შედეგები. მაგ., განათლების სისტემაში განხორციელებული რეფორმა და სხვ.

საესებით შესაძლებელია, რომ სახელმწიფო მშენებლობისა და დემოკრატიზაციის პროცესების კვლადაკვალ უახლოეს მომავალში ჩასატარებელი გამოყენებითი კვლევები სოციალურ ფსიქოლოგებს ახალ სამუშაო ადგილებს შეუქმნის. მანამდე კი კარგი პროფესიული უნარ-ჩვევები სოციალურ ფსიქოლოგს გამოადგება სხვადასხვა სახის მუშაობაში, როგორცაა მარკეტინგული კვლევა, საზოგადოებრივი აზრის გამოკითხვა და, აგრეთვე, საზოგადოებრივი და სახელისუფლო სფეროს მოღვაწეობის და, ზოგადად, ახალი სოციალური პროექტის ეფექტურობის შეფასება.

ეპიკრიული კლავის მეთოდები

სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე მკვლევარები სოციალური ქცევის აღწერას, პროგნოზირებას, ახსნას და, საბოლოო ჯამში, მის მართვას ცდილობენ. შესაბამისად, კვლევები შემდეგი სახისაა: აღწერითი, რომლის მიზანი მოვლენის მრავალმხრივი დახასიათებაა; კორელაციური, რომლის მიზანია მოვლენის განჭვრეტა და ექსპერიმენტული, რომლის მიზანი ამ მოვლენის მიზეზების დადგენა და ახსნაა.

აღწერილობითი კვლევა

ამ დროს მკვლევარი შესასწავლი ობიექტის სისტემატურ დაკვირვებას აწარმოებს. აღწერილობითი კვლევის კერძო ფორმაა *საველე გამოკვლევა*. საველე გამოკვლევა ინდივიდის ან ჯგუფის დეტალურ და სიღრმისეულ დახასიათებას გულისხმობს. თავისი არსით, ამგვარი კვლევა ე.წ. ცალკეული შემთხვევის შესწავლაა. მას მიმართავენ მაშინ, როდესაც თვითონ ეს შემთხვევა განსაკუთრებულია და მასში ღრმად ჩახედვას მოიხოვს. თუმცა ამგვარი კვლევით მიღებული შედეგების განზოგადება არ შეიძლება.

კორელაციური კვლევა

თუ რაიმე მოვლენის არა მხოლოდ აღწერა, არამედ ერთი მოვლენის საფუძველზე მეორე მოვლენის პროგნოზირება გეინტერესებს, მაშინ კორელაციური გამოკვლევაა ჩასატარებელი.

კორელაციურ გამოკვლევაში მოვლენებს შორის ბუნებრივად არსებულ კავშირთა შესწავლა იგულისხმება. ამის მაგალითია კავშირი ოპტიმიზმსა და ჯანმრთელობას შორის (დადებითი კორელაცია) ან ნევროტულობასა და ჯანმრთელობას შორის (უარყოფითი კორელაცია). მიზეზ-შედეგობრივ კავშირზე ლაპარაკი აქ გაუმართლებელია: კორელაციამ შეიძლება ასახოს სავარაუდო მიზეზ-შედეგობრივი უწყვეტიდან ნებისმიერი ან არც ერთი. მაგალითად, კარგი ჯანმრთელობა აქვს ადამიანს არა იმიტომ, რომ ოპტიმისტიკია, არამედ პირიქით, კარგი ჯანმრთელობის გამო ცხოვრებას ოპტიმისტურად უყურებს ან კიდევ, კორელაციის ორივე წევრი – ოპტიმიზმიც და ჯანმრთელობაც მესამე ფაქტორით – ცხოვრების კარგი პირობებით იყოს გამოწვეული.

პასუხი

ნებისმიერი თეორიული ვარაუდის დასაბუთების საუკეთესო საშუალებაა ექსპერიმენტი. ეს იმიტომ, რომ სხვა მეთოდებისაგან განსხვავებით, ექსპერიმენტი მოვლენათა შორის მიზეზ-შედეგობრივი მიმართებების შესწავლის საშუალებას იძლევა. ადამიანის ფსიქიკურ პროცესებზე და მის ღია ქცევაზე ზემოქმედების მიზნით ზოგიერთი ფაქტორით მანიპულირება, ხოლო ზოგიერთის გაკონტროლება – ექსპერიმენტული გამოკვლევის პროცედურის ჩატარებას ნიშნავს.

ყველაზე მარტივი ექსპერიმენტი ცდისპირთა ორი ერთგვაროვანი ჯგუფის გამოყენებას გულისხმობს. ერთ ჯგუფს გარკვეულ ვითარებას უქმნიან (აძლევენ გარკვეულ დავალებას), ხოლო მეორე ჯგუფს – იმავე სიტუაციას არ უქმნიან. პირველი ჯგუფი ექსპერიმენტულია, ხოლო მეორე – საკონტროლო. ამ ჯგუფებში მიღებულ მონაცემებს მოგვიანებით ერთმანეთს ადარებენ.

ექსპერიმენტში შემავალი დაკვირვებადი ან მანიპულირებადი მოვლენები (ფსიქიკური პროცესები, ქცევის ფორმები, სოციალური სიტუაციები, ადამიანის ურთიერთობის სახეები, სოციალური გავლენა და სხვ.) ცვლადებია. ცვლადები ორგვარია: დამოუკიდებელი და დამოკიდებული. ფაქტორი, რომელსაც ექსპერიმენტატორი მართავს და აკონტროლებს დამოუკიდებელი ცვლადია, ხოლო ფაქტორი, რომელიც დამოუკიდებელი ცვლადის გავლენით იცვლება – დამოკიდებული ცვლადია.

ცვლადების კონტროლი. ექსპერიმენტატორმა არა მხოლოდ დამოუკიდებელ ცვლადზე მანიპულირება უნდა მოახდინოს და დამოკიდებულ ცვლადზე მომხდარი ცვლილება აღნუსხოს, არამედ მკაცრი კონტროლი ხელშემშლელ ცვლადებზეც უნდა

დააწესოს, რათა დამოუკიდებელ ცვლადზე მათი გაუთვალისწინებელი ზემოქმედება გამორიცხოს.

შედგების განზოგადება. მკელეუარს უნდა შეეძლოს ექსპერიმენტული კვლევით მიღებული შედეგების განზოგადება ანუ სხვა ადამიანებსა და ვითარებებზე მათი განერცობა. მიღებული შედეგების განზოგადების მიმართ სიფრთხილეა საჭირო, რადგან ჯერ ერთი, საკითხავია რამდენად კორექტულია ცდისპირთა რიცხობრივად შეზღუდული ამონაკრების შესწავლით მოპოვებული მონაცემების მთლიან პოპულაციაზე გაერცვლება და მეორე, თვით ექსპერიმენტული პირობები ხშირად ძალზე ხელოვნურია, რაც მონაცემთა რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებებზე განზოგადების შესაძლებლობას ზღუდავს.

მიღებული შედეგების განზოგადების სანდო საშუალებად ლაბორატორიულ და ცხოვრებისეულ ვითარებებში გამოკვლევის ჩატარებაა მიჩნეული, როდესაც ლაბორატორიული ექსპერიმენტის მონაცემები საველე ექსპერიმენტით (ანუ რეალურ ცხოვრებისეულ პირობებში მიმდინარე გამოკვლევით) მოწმდება. საველე ექსპერიმენტი ლაბორატორიული კვლევის მეთოდთან შედარებით იმით არის ღირებული, რომ მასში მოვლენათა შორის არსებული ურთიერთკავშირების კვლევა რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებებში ტარდება. თუმცა ისიც უნდა ითქვას, რომ საველე ექსპერიმენტში ცვლადებზე კონტროლი გაცილებით ძნელია, ვიდრე ლაბორატორიულ ექსპერიმენტში.

მასპარეზობის კვლევის ზნეობრივი მხარე

ექსპერიმენტული ვითარების მეტი რეალისტურობისთვის, ხშირად, ცდისპირის მოტყუება ხდება საჭირო. ეს კი მკვლევარს არაერთ ზნეობრივ პრობლემას უქმნის: პირველი, ადამიანის მოტყუება, საზოგადოდ, ეთიკურად მიუღებელია; მეორე,

ტყუილის მეშვეობით ცდისპირით მანიპულირება, ხშირად, სხვის პირად ცხოვრებაში დაუკითხავად შეჭრას ნიშნავს; მესამე, ტყუილს ისეთი პროცესები მოჰყვება, რაც ცდისპირს ტკივილს აყენებს, მას უფოთვას, შიშს, რისხვას, სირცხვილს განაცდევინებს. ამასთანავე, მკვლევართა უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ ექსპერიმენტული გამოკვლევის ზნეობრივი მხარე ნაკლებ ეჭვს იმ შემთხვევაში აღიქვამს, თუ გამოკვლევას მნიშვნელოვანი თეორიული და პრაქტიკული ღირებულება ექნება.

კონკრეტული ექსპერიმენტული გამოკვლევის ჩატარებისას, ამჟამად მიღებულია შემდეგი წესები:

1. დაუშვებელია ისეთი პროცედურები, რომლებშიც შეიძლება ძლიერი ტკივილი ან ფსიქიკური ტრავმა გამოიწვიოს;

2. ექსპერიმენტატორმა მოტყუების ხერხს მხოლოდ იმ შემთხვევაში უნდა მიმართოს, თუ გამოკვლევის თავისებურებიდან გამომდინარე, სხვა საშუალება არ არსებობს;

3. გამოკვლევის დამთავრების შემდეგ ექსპერიმენტატორი ვალდებულია ცდისპირს ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი და დანიშნულება ნათლად და ამომწურავად აუხსნას და მოტყუების ხერხის გამოყენების აუცილებლობა დაუსაბუთოს;

4. მკვლევარმა თავის თანაშემწეს ანუ ე.წ. ცრუმაგიერ ცდისპირს ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი უნდა გააცნოს და მასში მონაწილეობაზე თანხმობა მიიღოს;

5. ყოველი ცდისპირის შესახებ მიღებული ინფორმაცია კონფიდენციური უნდა იყოს.

ამ წესების დაცვა ექსპერიმენტატორის და ცდისპირების ნაყოფიერი თანამშრომლობის გარანტიია.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური თეორიები

თანამედროვე რთული, მრავალფეროვანი, დინამიური და, ამასთანავე, წინააღმდეგობებით აღსავსე სოციალური სამყაროს და მასში მიმდინარე პროცესების ასახსნელად სოციალურ მეცნიერებაში თეორიები გამოიყენება. სოციალურ-ფსიქოლოგიური თეორია არის ურთიერთდაკავშირებულ ცნებათა ერთობლიობა, რომელიც სოციალური ქცევის სისტემატურ ახსნას გეთაყვაზობს. ეს იმ “რთული ტერიტორიის” ერთგვარი საგზაო რუკაა, რასაც ადამიანის სოციალური ქცევა პქვია. კარგი თეორია ერთ სისტემად უნდა ჰქრავდეს იმას, რაც უკვე ცნობილია და, ამასთანავე, სახედდეს კვლევის ახალ მიმართულებებს, რათა არსებული ცოდნა კიდევ უფრო გაფართოდდეს და გაშდიდრდეს.

საბოლოო ჯამში, საუკეთესოა ის თეორია, რომელსაც სხვაზე უფრო ეფექტიანად შეუძლია ქცევის ახსნა, პროგნოზირება და შეცვლა.

სოციალური ფსიქოლოგია არაერთ თეორიას ეყრდნობა, მაგრამ ჩვენ განვიხილავთ მათგან მხოლოდ ოთხ, ყველზე გავრცელებულ თეორიას, რომელიც სათავეს სოციოლოგიიდან და ფსიქოლოგიიდან იღებს.

სიმბოლური ინტერაქციონიზმი

სოციალურ ფსიქოლოგიაში სიმბოლური ინტერაქციონიზმი ყველაზე გაელენიანი თეორიული მიმდინარეობაა.

სიმბოლური ინტერაქციონიზმი სოციალური ურთიერთქმედების სიმბოლურ მხარეებზე ამახვილებს ყურადღებას და მიიჩნევს, რომ მნიშვნელობა დამოუკიდებლად არ არსებობს. იგი იქმნება და სახეს იცვლის ადამიანთა ურთიერთქმედებაში ანუ სოციალური ინტერაქციის პროცესში. ინტერაქციონისტები მიიჩნევენ, რომ ინდივიდი და საზოგადოება ერთმანეთზე ორ-

მხრივ გაულენას ახდენს და ვერც ერთ მათგანს გავიგებთ, თუ მათ შორის მიმართებას არ შევისწავლით.

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ამოსავალი ილუზია

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ძირითადი თეორიული წანამძღვრები შემდეგია:

1. ადამიანები ერთმანეთისა და ობიექტების მიმართ მოქმედებენ მათდამი მინიჭებული მნიშვნელობების საფუძველზე და რომ მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული აქტორის ანუ მოქმედი სუბიექტის (და არა უბრალოდ გარედან დამკვირვებლის) ხედვა, თუ გვინდა, რომ მისი ქცევა გავიგოთ. მის მიერ სიტუაციის განსაზღვრება არაზუსტიც რომ იყოს, სუბიექტი მაინც მის საფუძველზე მოქმედებს. სოციალური ფსიქოლოგიის პიონერს, უილიამ თომასს ეკუთვნის თეორემა: "თუ ჩვენ სიტუაცია განვსაზღვრეთ როგორც რეალური, იგი რეალური იქნება თავისი შედეგებით".

2. მნიშვნელობა სოციალური ინტერაქციის მეშვეობით იქმნება. მნიშვნელობა ადამიანებსა და ობიექტებში არ ძევის და მას ერთი ადამიანი ვერ შეიმუშავებს. მნიშვნელობა სოციალური პროდუქტია: იგი ადამიანების ერთმანეთთან და საგნებთან ურთიერთობის შედეგია. ავიღოთ, მაგ., მნიშვნელობა "სასწავლებელი". იგი იცვლება გამოცდილების პროცესში: თუ თავიდან ფიქრობდით, რომ იგი "დიდი", "ცივი" და "უცხოა", დროთა განმავლობაში ის შეიძლება "მყუდრო", "თბილ" და "შინაურ" ადგილად მიიჩნიოთ. სიმბოლური ინტერაქციონიზმის თვალთახედვით ჩატარებულ კვლევებში შეისწავლება როგორ ხდება ინდივიდის მიერ სიტუაციის მნიშვნელობის კონსტრუირება და სახეცვლილება.

3. მნიშვნელობა მოდიფიცირდება ანუ იცვლება ინტერპრეტაციების მეშვეობით, რასაც ადამიანები სხვა ადამიანებთან და სიტუაციებთან ურთიერთობებში ღებენ. ადამიანი არ არის წარსულ სოციალურ ინტერაქციათა მხოლოდ პასიური მიმღები. პიროვნება აქტიურად ქმნის მნიშვნელობებს აწმყო სიტუაციის საფუძველზე.

სიმბოლოები. ჯორჯ ჰერბერტ მიდის, სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ყველაზე გავლენიანი თეორეტიკოსის თანახმად, ადამიანური კომუნიკაციის მთავარი კომპონენტი *სიმბოლოების* გამოყენებაა. სიმბოლო არის აბსტრაქცია, რომელიც მიგვანიშნებს რაიმეს, რაც თვითონ მასში არ ძევის, ანუ მის მიღმა არსებულს. სახელმწიფო დროშა, ხელის ჩამორთმევა, საგზაო ნიშანი – სიმბოლოთა ნიმუშებია. საკომუნიკაციოდ სიმბოლოების გამოყენების უნარი ადამიანს სხვა ცოცხალი არსებებისაგან განასხეავებს. კომუნიკაცია ცხოველებსაც შეუძლიათ, მაგრამ მხოლოდ ბუნებრივი ქესტების გამოყენებით, რაც მათი გენეტიკითაა განსაზღვრული და ზუსტი, ფიქსირებული მნიშვნელობის მქონეა. ამის საპირისპიროდ, ადამიანები ამყარებენ კომუნიკაციას სიმბოლოების გამოყენებით, რომელთაგან ყველაზე არსებითია ენობრივი სიმბოლოები – სიტყვები. ადამიანები იაზრებენ თავის მოქმედებებს, შეგნებულად უზიარებენ ამ მნიშვნელობებს სხვებს და მათი განსხეავებულად გამოხატვა შეუძლიათ. რაც მთავარია, ადამიანური კომუნიკაცია შეიცავს *მნიშვნელობის მქონე სიმბოლოებს* ანუ სიმბოლოებს, რომელთა მნიშვნელობას სხვებიც იზიარებენ. ტერმინით “*სიმბოლური ინტერაქცია*” ხაზი ესმება იმას, რომ სოციალური ინტერაქცია სიმბოლოთა ზიარ მნიშვნელობებზეა დამოკიდებული.

სიმბოლოების მეხსიერებაში შენახვა საშუალებას აძლევს ადამიანს გააცნობიეროს არა მხოლოდ აწმყო, არამედ წარსულ

ლი და მოქავეალი. წარსულში კონსტრუირებულ მნიშვნელობათა შენახვის უნარის მეშვეობით ცოდნა და კულტურა თაობიდან თაობას გადაეცემა. ეს კი საზოგადოების და ცივილიზაციის საფუძველია.

მიდის თანახმად, სიმბოლოების გარეშე ვერც “მე” წარმოიქმნება. იღუა, რომ “მე”-ც და საზოგადოებაც სოციალურ ინტერაქციაში იშუა – სიმბოლური ინტერაქციონიზმის მთავარი პოსტულატია.

როლის თეორია

როლის თეორია ყურადღებას ამახვილებს ყველა საზოგადოებაში არსებულ სოციალურ სტატუსთა ანუ პოზიციათა ბადეზე. როლები არის მოლოდინები თუ რა ქცევაა დამახასიათებელი გარკვეულ სოციალურ პოზიციაში მყოფი ანუ სტატუსის მატარებელი პირისგან, იქნება ეს მამა, მასწავლებელი, ბოროტმოქმედი თუ მეგობარი.

როლის ცნება სიმბოლურ ინტერაქციონიზმს და როლის თეორიას აერთიანებს. არსებობს თვალსაზრისი, რომ ადამიანის “მე” შეიცავს მრავალ იდენტობას და თითოეული ეს იდენტობა პიროვნების მიერ შესრულებულ როლს შეესაბამება. მაგ., საკუთარი თავის სტუდენტად ან შეილად ცნობა უკავშირდება სტუდენტის ან შეილის როლის შესრულებას და სხვ.

როლის თეორია შემაკავშირებელი რგოლია ანალიზის მიკროსოციალურ (ინდივიდები და მცირე ჯგუფები) და მაკროსოციალურ (დიდი ჯგუფები, ინსტიტუციები) დონეებს შორის. ჯერ ერთი, როლებს ასრულებენ ინდივიდები, მაგრამ როლის ქვემდებარე პოზიციები საზოგადოების მიერ არის განსაზღვრული. მეორე, როლი აღემატება ინდივიდს – მაგ., სკოლის მასწავლებლის პოზიცია თაობიდან თაობაში არსებობს, მაგ-

რამ ამ როლს სხვადასხვა დროს სხვადასხვა ადამიანები ასრულებენ; თუმცა მასწავლებლის როლიც მეტნაკლებად იცვლება დროთა განმავლობაში, რადგანაც იცვლება საგანმანათლებლო სტანდარტები, ეს პოზიცია – სკოლის მასწავლებელი – საზოგადოებრივი სტატუსის მნიშვნელოვან კომპონენტად რჩება.

როლური მოლოდინები. როლები შეიცავენ მოლოდინებს შესაბამისი ქცევის შესახებ. ამ მოლოდინთა წყაროებია: საზოგადოებრივი ნორმები, სოციალური ინტერაქციის სხვა მონაწილეები და სხვადასხვაგვარი აუდიტორია, მათ შორის წარმოსახულიც (როგორცაა ღმერთი, გარდაცვლილი მშობელი, მომავალი თაობები).

ადამიანი, რომლის ქცევა არ შეესაბამება როლურ მოლოდინებს, უარყოფითად ფასდება, მაგ., პროფესორი, რომელიც უშიზეზოდ აცდენს ლექციებს, მოუმზადებელი მიდის ლექციაზე, გამოცდებს არაობიექტურად იბარებს როგორც სტუდენტების, ისე საუნივერსიტეტო ადმინისტრაციის მიერ უარყოფითად ფასდება, რადგანაც პროფესორის მუშაობის მიმართ მოლოდინები ასეთია: ის მეცადინეობებს სისტემატურად უნდა ატარებდეს, მომზადებული მოდიოდეს ლექციაზე და სტუდენტთა შეფასებაში იყოს მიუკერძოებელი.

როლურ მოლოდინებთან ადამიანის ქცევის შეუსაბამობას შეიძლება იწვევდეს ის, რომ მას კარგად ვერ გაუგია თავისი როლი, სათანადოდ არ ფლობს ამ როლის შესატყვის უნარჩვევებს, არ არის მონდომებული შეასრულოს ეს როლი ან შეგნებულად არ სურს ამ როლის შესრულება.

როლის სახეები. გასარჩევია როლების ორი სახე – მინიჭებული და მიღწეული როლები. საზოგადოების მიერ მინიჭებული როლები ის მოლოდინებია, რომლებიც უკაეშირდება სტატუსს, რითაც ადამიანი დაიბადა და რომლის მისაღწევად მას

ძალისხმევა არ დასჭირვებია, მაგ., სოციალური წარმომავლობა, მატერიალური მდგომარეობა, ეროვნება, სქესი. ამისგან განსხვავებით, მიღწეული როლები ის მოლოდინებია, რომლებიც უკავშირდება გარკვეული ძალისხმევის შედეგად მოპოვებულ სტატუსს და მათ შესრულებას სპეციფიკური უნარები და ჩვეულები სჭირდება. პროფესიული როლები – მასწავლებელი, იურისტი, ოფიცერი – სწორედ მიღწეული როლების ნიმუშებია.

როლები, რომლებიც მოვიპოვეთ და როლები, რომლებიც გვერგო, ერთნაირად არ გამოდგება პიროვნების დასახასიათებლად – საკუთარ “ნამდვილ მე-ს” უფრო მეტად ჩვენ მიერ მოპოვებული როლები ასახავს.

როლთა მრავალფეროვნება. ადამიანი ცხოვრების მანძილზე ან თუნდაც ერთდროულად მრავალ როლს ასრულებს და რაც მეტი როლია ადამიანის ქცევის რეპერტუარში, მით უკეთ ფუნქციონირებს იგი სოციალურ გარემოში. როლების მრავალფეროვნება ხელს უწყობს საზოგადოებასთან ადამიანის ადაპტაციას, რადგან როლების მეშვეობით იგი სიტუაციათა ფართო რანგს წინასწარვე იცნობს და იცის რა და როგორ უნდა გაკეთდეს შესაბამის სიტუაციაში. გარდა ამისა, სხვადასხვაგვარი როლების შესრულებას მოაქვს ამ როლებთან დაკავშირებული სიამოვნება, სარგებლობა და პრივილეგიები. ხშირად ერთ როლში წარუმატებლობას მეორე როლში მოპოვებული წარმატება აკომპენსირებს, რაც ფრუსტრირებულობისგან იცავს ადამიანს.

როლური კონფლიქტი. მრავალფეროვანი როლების შესრულება ადამიანისაგან გარკვეული საფასურის გადახდას მოითხოვს. მრავალფეროვანი როლების შესრულებისას წამოჭრილ სიძინელებს როლური კონფლიქტი ეწოდება. როლური კონფლიქტის ერთი სახეა როლური გადატვირთულობა – როლები

ინდივიდისგან იმაზე მეტ დროსა და ძალისხმევას ითხოვს, რისი გაღებაც მას შეუძლია. როლური გადატვირთულობის შესამცირებლად ინდივიდმა შეიძლება თავი დაანებოს რომელიმე როლს ან ზოგიერთი როლი ზერეულედ შეასრულოს.

როლური კონფლიქტი თავს იჩენს მაშინაც, როდესაც როლები ერთმანეთის შეუთავსებელია. მაგ, პოლიციელი, რომლის დისშეიღმა დანაშაული ჩაიდინა, პროფესიულ როლსა და ოჯახურ როლს შორის კონფლიქტს განიცდის. პირველი როლი მას ავალდებულებს დააკაოს დამნაშავე, ხოლო მეორე – დაიცვას საკუთარი ოჯახის წევრი.

როლური დაძაბულობა. ზოგჯერ წინააღმდეგობრივი მოლოდინები ერთი როლის შიგნითაც არსებობს. თუ ერთი როლი შეუთავსებელ მოლოდინებს შეიცავს, ეს უკვე როლური დაძაბულობაა. მაგ., როდესაც საწარმოს უფროსი ცდილობს ერთდროულად იყოს თანამშრომლების მიმართ მომთხოვნის და მზრუნველი.

როლები და „მე“. როლები, რომლის შესრულებაც მოეთხოვება ადამიანს, შეიძლება მეტნაკლებად თავსებადი იყოს მის მე-სთან. ჩვეულებრივ, რაც უფრო მორგებულია როლი ინდივიდის პიროვნულ მახასიათებლებს, მით უკეთ ასრულებს მას და მით მეტადაა ამ როლში ჩართული.

როლები, რომელსაც ასრულებს ადამიანი, დიდად განსაზღვრავს მის მე-განცდას. წარმოიდგინეთ როგორ შეგეცვლება თქვენს განცდა, თუ თქვენი სტუდენტის როლი სკოლის მოსწავლის როლით შეიცვალა. ზოგჯერ ადამიანი თავს ზედმეტად აიგივებს ამჟამინდელ როლთან, რითაც ავიწროებს თავის იდენტობას და საკუთარ და სხვათა თვალში არის მხოლოდ მასწავლებელი, ექიმი და სხე.

როლთან პიროვნების სრული იდენტიფიცირება ზოგ შემთხვევაში გამართლებულია: როლი, რომელიც ადამიანის მეკონცეფციის თანხედომილია, სრულდება გაცილებით უკეთ, ენერგიულად და გულისყურით, ვიდრე როლები, რომლებიც ადამიანის მეკონცეფციისთვის არ არის მნიშვნელოვანი. პიროვნების მეკონცეფციისათვის ცენტრალური როლები დიდ გავლენას ახდენს ინდივიდის პიროვნულ რაობაზე. არსებობს როლი-პიროვნების შერწყმის შემთხვევები. ეს ძირითადად ხდება მაშინ, როდესაც თვითონ როლი ძალზე დაფასებულია საზოგადოებაში. მაგ., ქვეყნის წარმატებული პრეზიდენტი უფრო მეტად გააიგივებს თავს ამ როლთან, ვიდრე სუპერმარკეტის კარგი გამყიდველი.

საბოლოო ჯამში, როლის თეორია საშუალებას იძლევა ინდივიდის ქცევა საზოგადოებრივი პოზიციის ანუ სტატუსის ცნების მეშვეობით დიდ სოციალურ ჯგუფებს დაუკავშიროთ. ინდივიდი ასრულებს როლს, მაგრამ როლის ქვემდებარე პოზიცია წინდაწინ განსაზღვრულია საზოგადოების მიერ და ინდივიდებისგან დამოუკიდებლად არსებობს. მრავალ როლს, ერთდროულად და თანმიმდევრობით ეასრულებთ, რასაც ჩვენთვის გარკვეული სარგებლობა მოაქვს და რაშიც გარკვეულ საფასურსაც ვიხდით. მეტნაკლებად ვირგებთ როლებს და ზოგიერთ როლთან სრული იდენტიფიცირებაც შეგვიძლია.

სოციალური დასწავლის თეორია

სოციალური დასწავლის თეორია ბიჰევიორისტულ დასწავლის თეორიას ემყარება, მაგრამ გადის ბიჰევიორიზმის ჩარჩოებიდან და ადამიანის შემეცნებით უნარს უსვამს ხაზს. სოციალური დასწავლის თეორია ადამიანის ქცევას როგორც გარე

სიტუაციის, პიროვნების ქცევის და ადამიანის კოგნიციებისა და ემოციების ურთიერთქმედების შედეგს განიხილავს.

სოციალური დასწავლის თეორიის თანახმად, ქცევა დაისწავლება ორი პროცესის მეშვეობით – ეს არის დასწავლა მოქმედებით და დასწავლა დაკვირვებით.

დასწავლა ქცევით. არაერთ ქცევას ვითვისებთ მისი შესრულებით და მისგან მიღებული შედეგების მიხედვით. ბავშვობაში ესწავლობთ რომელ ქცევას მოსდევს სასჯელი და რომელს – ჯილდო; რომ არ უნდა ვიჩხუბოთ თანატოლებთან და თუ მშობლებს დაუუჯერებთ – ჯილდოს მოვიპოვებთ ან თუნდაც სასჯელს ავირიდებთ. ცდისა და შეცდომის ამგვარი მარტივი მეთოდით ბევრი ქცევა დაისწავლება. საგულისხმოა, რომ წახალისებას და დასჯას შეუძლია შეცვალოს ქცევა, განურჩევლად იმისა, ვაცნობიერებთ თუ არა ჩვენი ქცევის შედეგებს. მაგრამ დასწავლა უფრო სწრაფია, როდესაც ქცევას თან ახლავს მისი. შედეგების გაცნობიერება.

დასწავლა დაკვირვებით. ადამიანს მარტო ცდისა და შეცდომის მეთოდით რომ ემოქმედა, იგი სიცოცხლეს ნამდვილად ვერ შეინარჩუნებოდა. წარმოიდგინეთ რა მოხდებოდა, რომ ცურვა, მანქანის მართვა ან ტრანსპორტით გადატვირთული ქუჩის გადაკვეთა მხოლოდ და მხოლოდ ქცევის უშუალო შედეგებით რომ დაგვესწავლა!

დასწავლის ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტური ხერხი სხვათა ქცევაზე დაკვირვებაა. ამას ადამიანი მხოლოდ მაშინ აცნობიერებს, როდესაც უცხო კულტურაში ხვდება. ყველაზე იოლი გზა ისწავლო რა ქცევაა მისაღები უცხო კულტურაში – სხვათა ქცევას დააკვირდე. რა ეესტებს იყენებენ მისაღმებისას და დაშვიდობებისას, როგორია სუფრასთან მოქცევის წესები, მობოდიშების რა ფორმები გამოიყენება მოცემულ კულტურაში.

დაკვირვების მეშვეობით ქცევის დასასწავლად, პირველ რიგში, ყურადღება უნდა წარემართოთ მოდელზე, რომელიც ასრულებს ქცევას. ყურადღების მიპყრობა მოდელზე უფრო მოსალოდნელი მაშინ არის, როდესაც ამისთვის ჯილდოს მოეუფლით. ადამიანი, რომელიც თვითმფრინავის მართვას სწავლობს, ყურადღებით აკვირდება საფრენოსნო სკოლის ინსტრუქტორის ქცევას, რადგან მოელის, რომ მისგან რაიმე სასარგებლოს, ამ შემთხვევაში უსაფრთხო ფრენას ისწავლის.

მაგრამ მხოლოდ დაკვირვება არ არის საკმარისი – საჭიროა ნანახის დამახსოვრება. ამისთვის საუკეთესო ხერხია გამეორება – გონებაში ან ქცევით. გონებაში უბრალო გამეორება განსაკუთრებით სასარგებლოა, როდესაც ქცევაზე დაკვირვებასა და მიბაძვას შორის დროის ხანგრძლივი მონაკვეთია.

იმისთვის, რომ მოხდეს იმიტირება, ინდივიდს უნდა ჰქონდეს ქცევის რეპროდუცირების ფიზიკური და ფსიქიკური უნარი. თუ ეს უნარი მას არ გააჩნია, რაც უნდა კარგად დააკვირდეს იგი ტანვარჯიშში ოლიმპიურ ჩემპიონს და გონებაში გაიმეოროს მისი მოძრაობები, მისნაირად გამოსვლას ვერასოდეს შეძლებს. საუკეთესო შემთხვევაშიც, ძალიან დიდი ვარჯიში, ცდისა და შეცდომების სურიაა საჭირო, რომ მოსწავლემ დაკვირვების მეშვეობით ქცევის ახალი კომპლექსი დაისწავლოს.

სხვათა ქცევის დაკვირვებისას ვაჩვენებთ მათი ქცევის შედეგებს მოსალოდნელი ჯილდოსა ან სასჯელის კუთხით და რას მივიღებთ ჯილდოს თუ სასჯელს, თუკი ამ ქცევის იმიტირებას შეუძლებთ. თუ ეხედავთ, რომ სხვები ჯილდოვდებიან ამგვარი ქცევისთვის, ეს გაზრდის ჩვენ მიერ მომავალში ამ ქცევის იმიტირების შანსებს; ხოლო თუ ისჯებიან – ეს მიბაძვის შანსებს შეამცირებს. მხოლოდ იმ ქცევის იმიტირებაა მოსალოდნელი, რომელმაც ჯილდო მოიტანა.

დაუფლება და შესრულება. ქცევის დაუფლებასა და მის შესრულებას შორის განსხვავება არსებობს. ექსპერიმენტში, რომელიც ამ განსხვავების დემონსტრირებას ახდენდა, ბავშვებს წარუდგინეს მოდელი, ადამიანი, რომელიც აგრესიულად ექცეოდა თოჯინას (პლასტიკური მასალიდან დამზადებულ გასაბერ კლოუნს, რომელიც დარყმისას ხტოდა). მოდელის ქცევა აგრესიის ახალ ფორმებს შეიცავდა, როგორცაა ხის ჩაქურით თოჯინის ცემა. მოდელის მიერ თოჯინის ცემის შემდეგ ოთახში ექსპერიმენტატორი შემოდოდა და თოჯინის ცემისთვის მოდელს აქებდა ან აძაგებდა. უკვე ამის შემდეგ, ბავშვებს თოჯინასთან თამაშის შესაძლებლობა მიეცათ. ბავშვებმა, ვის თვალწინაც მოდელი შეაქეს, უფრო მეტად მოახდინეს მოდელის ქცევის იმიტირება, ვიდრე ბავშვებმა, რომლებმაც მოისმინეს როგორ გაიკიცხა აგრესიისთვის მოდელი. მოდელის ძაგებამ და კრიტიკამ აგრესიული ქცევის გამოვლინება აშკარად დათრგუნა.

მოგვიანებით, ბავშვებს შესთავაზეს ჯილდო ჩვენებისთვის, როგორ ექცეოდა მოდელი სათამაშოს. როდესაც ბავშვებს, ვინც ნახა როგორ აძაგეს მოდელი სათამაშოს ცემისათვის, ჯილდო შესთავაზეს, მათ ისევე კარგად შესწლეს მოდელის ქცევის იმიტირება, როგორც ბავშვებმა, ვინც ნახე, რომ აგრესიისთვის მოდელი დაჯილდოვდა. გამოდის, რომ ბავშვებს ათვისებული ჰქონდათ აგრესიული ქცევა, მაგრამ რაკი ნახეს, რომ ამისთვის მოდელი გაიკიცხა ანუ დაისაჯა, არ ასრულებდნენ აგრესიულ ქცევას, სანამ მათ ამის გაკეთება საგანგებოდ არ სთხოვეს.

ამრიგად, ადამიანები დაკვირვების მეშვეობით ხშირად ითვისებენ ახალ ქცევას, მაშინაც კი, როდესაც მას უშუალოდ არ ასრულებენ.

გაყალბის თეორია

ყველა ადამიანი ან ადამიანთა უმრავლესობა მიილტვის იმისკენ, რაც კეთილშობილია, მაგრამ ირჩევს იმას, რაც სასარგებლოა. ადამიანისთვის სამსახურის უანგაროდ გაწვევა კეთილშობილი საქციელია, თუმცა საპასუხოდ რაიმეს მიღება – გაცვილებით უფრო სასარგებლო. ამდენად, ადამიანს მოეთხოვება, თუკი შესაძლებელია, საპასუხო სამსახურის გაწვევა და ამის ნებაყოფლობით გაკეთება.

არისტოტელე

გაცვლის თეორიის წანამძღვრები. ურთიერთგაცვლის თეორიის ერთერთ ვერსიაში, რომლის ავტორია ჯორჯ ჰომანსი, ყურადღება გამახვილებულია ორ ადამიანს შორის ურთიერთობებზე და იგულისხმება, რომ მთელი სოციალური ინტერაქცია იმავე კანონებით წარიმართება. ეს მიდგომა სწავლის ბიჰევიორისტული თეორიის ძირეულ დებულებებს ეყრდნობა. პირველი ამოსავალი დებულებაა, რომ ადამიანები ერთეებიან ქცევაში, რომელსაც მათთვის ჯილდო მოაქვს. დამაჯილდოებელ აქტებში ჩართვის სიხშირე დამოკიდებულია იმაზე, რამდენად სწრაფად მოჰყვება ქცევას ჯილდო, ჯილდოს ფასეულობაზე და ჯილდოს მიღების პატერნზე. მაგ., ადამიანი ძალიან ადვილად ეჩვევა სლოტ-ავტომატებით თამაშს, რადგან ჯილდო მონეტის ჩაგდებისთანავე მოდის, ჯილდო ღირებულია და მისი მიღება ალაღბედზე ხდება და ამას განსაკუთრებული ძალისხმევა არ სჭირდება. მეორე დებულების თანახმად, რაც უფრო მსგავსია ამჟამინდელი სიტუაცია წარსული სიტუაციის, მით უფროა მოსალოდნელი, რომ გამეორდება მოქმედებები, რომლებსაც წარსულში ჯილდოს მიღება მოჰყვა. მესამე დებულება – ჯილდოს ფასი იზრდება, თუ ამ ჯილდოს იშვიათად ვიღებთ და იკლებს, როდესაც მას ვიღებთ ხშირად. ამ ბოლო ორი დებულებით ჰომ-

მანსი ამბობს, რომ მოსალოდნელ ჯილდოს არმილება გვაღიზიანებს, ხოლო მოულოდნელის მიღება – გვახარებს. განსაკუთრებით საგულისხმოა პომანსის საბოლოო დებულება: პიროვნების მიერ ქცევაში ჩართვის სიხშირე დამოკიდებულია იმაზე თუ რამდენადაა მოსალოდნელი რომ ქცევა ნაუარაუდევე შედეგს მოიტანს. ეს დებულება ჰგავს ეკონომიკის საბაზისო დაშვებას – ადამიანები აკეთებენ რაციონალურ არჩევანს მათთვის მისაწვდომ ალტერნატივებს შორის, რათა თავისი სასურველ სამომავლო შედეგთა მაქსიმიზაციას მიაღწიონ.

როდესაც ერთი ადამიანის ქცევა გავლენას ახდენს მეორე ადამიანის ქცევაზე, ეს ინტერაქცია შეიძლება განვიხილოთ როგორც ორ ადამიანს შორის განხორციელებული ურთიერთგაცვლა. შეიძლება გაიცვალოს ჯილდოები, სასჯელები, მაგრამ ურთიერთობა მყარი და ხანგრძლივი რომ იყოს, ორივე მხარე უნდა ხედავდეს, რომ ჯილდო დასჯას აღემატება.

ორივე მხარისთვის ჯილდოს მომტანი ურთიერთობა წარმოქმნის ნდობას და მოწონებას, მაგრამ ეს მოწონება ხშირად მცირდება, თუკი მხოლოდ ერთიდაიგივე ჯილდოების გაცვლა წარმოებს. რაკი ხშირი გამოყენების გამო ჯილდო კარგავს თავის ძალას, უფასურდება ამ ჯილდოს მომტანიც და ამიტომაც ადამიანი მრავალფეროვნებისადმი ისწრაფვის.

ძალაუფლება და გაცვლა. ძალაუფლების არსია ჯილდოზე და სასჯელზე კონტროლის დაწესება. გაცვლაზე დამყარებულ ურთიერთობაში იჭრება ძალაუფლება თუ ერთი ადამიანის მიერ ჯილდოს მიღება მეორე ადამიანზეა დამოკიდებული. თუ ჯილდო მნიშვნელოვანია ის, სავარაუდოდ, გააკეთებს იმას, რაც სურს მისგან მეორე ადამიანს, რათა ეს ჯილდო მოიპოვოს. დასჯის ძალაუფლება დაჯილდოების ძალაუფლებისგან არაფრით განსხვავდება: აქაც, ძალაუფლება იმაშია, რომ მეო-

რე მხარეს შეუძლია დასაჯოს ან არ დასაჯოს ადამიანი. როდესაც სასჯელი არ ღებება, ესეც ერთგვარი ჯილდოა, რომელსაც მიიღებს დამოკიდებული წევრი თუ ის მოიქცევა ისე, "როგორც საჭიროა".

პიროვნება, რომელიც ნაკლებადაა დაინტერესებული გაცვლით, ამ ურთიერთობაში მეტი ძალაუფლების მატარებელია.

ორმხრივობის (მიგების) ნორმა. ურთიერთგაცვლა მიგების ნორმითაა რეგულირებული. ამ ნორმის მიხედვით გაცვლა ორმხრივი უნდა იყოს. თუმცა არ არის აუცილებელი, რომ "დაბრუნებული" ჯილდო მიღებულს ზუსტად შეესაბამებოდეს.

ეს ნორმა ავალდებულებს ადამიანს დაეხმაროს მას, ვინც მას დაეხმარა; სიკეთეზე სიკეთით გადახდა დამოკიდებულია სიკეთის ფასეულობაზე, რეციპიენტისთვის მის საჭიროებასა და დონორის რესურსებზე.

მიგების ნორმა სოციალური სისტემების ორგანიზებასა და სტაბილურობას უწყობს ხელს. იგი ერთგვარი "წებოა", რომელიც ადამიანებს ერთმანეთთან აკავშირებს. ეს ნორმა აღუბრავს ადამიანებს განცდას, რომ ისინი დამოკიდებულნი არიან ერთმანეთზე და სხვა ადამიანთა ეგოისტურ ექსპლოატაციას ზღუდავს.

დისტრიბუციული სამართალი. ადამიანები მოედიან, რომ, საბოლოო ჯამში, მათი ურთიერთობები ჯილდოს მოიტანს. მაგრამ ყველაფერს საფასურის გადახდა სჭირდება. დააკმაყოფილებს თუ არა ინდივიდს ჯილდოსა და საფასურის თანაფარდობა, დამოკიდებულია ორ ფაქტორზე: 1. რამდენად შეესაბამება მიღებული ჯილდო ნაუარაუდევს და 2. მეორე ადამიანის მიერ მიღებულ ჯილდოსა და გადახდილ საფასურზე.

პომანსის დისტრიბუციული სამართლის კანონის თანახმად, ურთიერთობის ორივე მხარე მოელის, რომ თითოეული პიროვ-

ნების ჯილდო მისი ფასის პროპორციული უნდა იყოს. თუ ჯილდოსა და საფასურის თანაფარდობა არ აღიქმება როგორც თანაბარი, “დაჩაგრულმა” მხარემ შეიძლება თავი შეურაცყოფილად იგრძნოს და ურთიერთობის გაწყვეტაც კი სცადოს, ხოლო ადამიანს, ვინც არასამართლიანი უპირატესობა მიიღო, შეიძლება დანაშაულის გრძნობა დაეუფლოს.

სამართლიანობა. პომანისის მიერ მოწოდებული დისტრიბუციული სამართლის ცნება სხვა მეცნიერებმა გააღრმავეს. განსაკუთრებული ყურადღება სამართლიანობის ცნებამ დაიმსახურა. ურთიერთობის თითოეულ წვერს შეაქვს თავისი წვლილი ურთიერთობაში, რასაც ეწოდება შენატანი და იღებს ურთიერთობისაგან რაიმეს, რასაც ეწოდება გამოსავალი. შენატანი ყოველთვის უარყოფითია – ეს არის გაწეული ძალისხმევა ან დახარჯული დრო. გამოსავალი, ჩვეულებრივ, პოზიტიურია – ეს არის სიყვარული, ფული, ცოდნა, პატივისცემა.

სამართლიანობა არის მაშინ, როდესაც A წვერის შენატანისა და გამოსავლის თანაფარდობა B წვერის შენატანისა და გამოსავლის ტოლია (იგულისხმება შენატანისა და გამოსავლის სუბიექტური ღირებულება). სხვა შემთხვევაში ურთიერთობა არასამართლიანია. თუ ადამიანს მიაჩნია, რომ ურთიერთობა არასამართლიანია, იგი სამართლიანობის აღდგენას ეცდება. ეს მცდელობები ორი სახისაა – ქცევითი და ფსიქოლოგიური. ქცევითი მცდელობებია:

- ადამიანს შეუძლია შეამციროს შენატანი;
- ადამიანს შეუძლია გაზარდოს გამოსავალი;
- გაზარდოს მეორე ადამიანის შენატანი;
- შეამციროს მეორე ადამიანის გამოსავალი;
- დაბოლოს, თუ არც ერთი ეს ხერხი შედეგს არ გამოიღებს, შეუძლია ურთიერთობა გაწყვიტოს.

ფსიქოლოგიურად, ურთიერთობის "დაზარალებულ" წევრს აქვს სამართლიანობის აღდგენის ოთხი შესაძლებლობა:

- მიიჩნოს, რომ მის მიერ გაღებული შენატანი არც ისე დიდია ანუ ფსიქოლოგიურად გააუფასუროს იგი;

- მეტი ღირებულება მიანიჭოს საკუთარ გამოსაყვანს ან პირიქით, ჩათვალოს, რომ გამოსაყვანი არც ისე მცირეა, თუ გაეითვალისწინებთ სხვა შესაძლო ვარიანტებს;

- მეტი ღირებულება მიანიჭოს მეორე მხარის შენატანს;

- მეორე მხარის გამოსაყვანის მნიშვნელობა დააკნინოს.

სამართლიანობის ფსიქოლოგიური გზებით აღდგენას უპირატესობას ანიჭებენ ადამიანები, რომლებმაც შენატანსა და გამოსაყვანს შორის არაპროპორციულად დადებითი თანაფარდობა მოიპოვეს და არ სურთ ქცევის დონეზე რაიმე დაუთმონ მეორე მხარეს, რომელმაც "ნაკლები" მიიღო. ამიტომაც ისინი ფსიქოლოგიურ სტრატეგიებს მიმართავენ. ერთ-ერთი ასეთი სტრატეგიაა, აზრი, რომ ყველა ადამიანი იღებს იმას, რასაც იმსახურებს – ფუნომენი, რომელიც სამართლიანი სამყაროს რწმენის სახელითაა ცნობილი და საკუთარ უბედურებაში მსხვერპლის დადანაშაულებას გულისხმობს.

• ძირითადი ღვაწლები •

1. სოციალური ფსიქოლოგია შეისწავლის პიროვნების სოციალურ ქცევას და ქცევაზე სოციალურ გავლენას იკვლევს.
2. სოციალური ქცევის არაერთი განსხვავებული ახსნაა შემოთავაზებული. განსაკუთრებით ესმება ხაზი უშუალო სოციალურ ვითარებას და ისეთ მაშუალებელ ცვლადებს,

როგორცაა შეხედულებები, განწყობები და პიროვნული თვისებები.

3. სოციალური ფსიქოლოგია “მე“-ს განიხილავს ერთდროულად როგორც სოციალური ქცევის შედეგსა და მიზეზს.
4. სოციალური ფსიქოლოგია განსხვავდება მომიჯნავე მეცნიერებებისგან იმით, რომ სოციალური ქცევის ახსნისას იგი ყურადღებას ამახვილებს ინდივიდზე, როგორც ანალიზის ერთეულზე. განსხვავებულია, აგრეთვე, სოციალური ფსიქოლოგიის კვლევის მეთოდებიც.
5. სოციალური ფსიქოლოგები ქმნიან თეორიებს სოციალური ქცევის ახსნისა და პროგნოზირებისთვის, აგრეთვე იმისთვის, რომ მოაწესრიგონ ემპირიული მონაცემები. გარდა ამისა, აყალიბებენ ჰიპოთეზებს, რომლებიც შემდგომ კვლევას წარმართავს.
6. სოციალური ფსიქოლოგიის ოთხი მნიშვნელოვანი თეორიული მიდგომა შემდეგია: 1. სიმბოლური ინტერაქციონიზმი; 2. როლის თეორია; 3. სოციალური დასწავლის თეორია და 4. გაცელის თეორია.
7. სოციალური ფსიქოლოგია ერთმანეთს უთავსებს წმინდა თეორიულ და პრაქტიკულ-გამოყენებით ინტერესს.
8. მეცნიერული მეთოდი გულისხმობს, რომ ჰიპოთეზებისა და თეორიების შესამოწმებლად აუცილებელია გაზომვის ოპერაციათა ჩატარება.
9. თეორია დებულებათა ერთობლიობაა, რომელიც ემპირიული მონაცემების ახსნაში, წინასწარმეტყველებასა და დალაგებაში გვეხმარება.
10. სოციალური ფსიქოლოგები ატარებენ ექსპერიმენტებს, კორელაციურ კვლევებს, საეულე გამოკვლევებს.

11. ექსპერიმენტებში მკვლევარები დამოუკიდებელი ცვლადებით მანიპულირებენ და დამოკიდებულ ცვლადებზე მათ გაულენას შეისწავლიან.
12. კორელაციური კვლევის დროს მკვლევრები სხვადასხვა ცვლადებს შორის ბუნებრივად არსებულ მიმართებებს აკვირდებიან.
13. ლაბორატორული კვლევა ტარდება კონტროლირებულ, ხელოვნურ პირობებში, ხოლო საველე გამოკვლევები – ბუნებრივ ვითარებებში.
14. სოციალურ კვლევაში მონაწილეობა ცდისპირს ხშირად სერიოზულ დისკომფორტს უქმნის, რაც გამოწვეულია ხოლმე მის პირად სიერცეში შეჭრით, მოტყუებით, მისი უხერხულ მდგომარეობაში ჩაყენებით და სხვ. პროფესიული კოდექსი გარკვეული გარანტიას, რომ კვლევის დროს დაცული იქნება ეთიკური ნორმები.
15. სოციალურ ფსიქოლოგთა კვლევის პროექტები ხშირად საზოგადოებრივად მნიშვნელოვან თემებს ეხმიანება. ამგვარი კვლევის შედეგებს თავისი წვლილი შეაქვს საზოგადოების წინსვლაში.

თავი II სოციალიზაცია

სოციალიზაციის რაობა

სოციალიზაცია მოიცავს რიგ პროცესებს, რომელთა შეშვეობითაც საზოგადოების წვერი აღოჭურვება იმ ცოდნით, უნარებითა და ჩვევებით, რაც საზოგადოებაში ცხოვრებას სჭირდება. ამგვარად, სოციალიზაცია პიროვნების აღზრდა და ჩამოყალიბებაა.

ახალშობილი ბავშვი თავისი ქცევით არაფრით განსხვავდება ცხოველისგან. თუ არა საზოგადოების გაელენა, ცოცხალ არსებად დაბადებული ადამიანი ნამდვილ ადამიანად ვერ გარდაიქმნება. ამის უტყუარი მაგალითია ბავშვები, რომლებმაც სოციალიზაცია ვერ გაიარეს. ორი ასეთი ბავშვი ინდოეთში მგლების ხროვაში ცხოვრობდა. ეს ბავშვები გარეგნულადაც მგლებს დაემსგავსნენ – მუხლებზე და ხელის მტეენებზე კანი გარქოვანებული ჰქონდათ, ხოლო კბილები წაწვეტებული და ბასრი. ქცევაც მგლისნაირი ჰქონდათ – საკვებს სუნავენენ და ყლაპავენენ მგლების მსგავსად, ღამეში დაძრწოდნენ და ყმუოდნენ. სამწუხაროდ, ამ ბავშვების სოციალიზაცია ვეღარ მოხერხდა და მათთვის ახალ, ადამიანურ გარემოში ისინი მალევე დაიღუპნენ.

კიდევ ერთი ბავშვი, სახელად იზაბელ, ნაპოვნი იქნა 1930 წელს ამერიკაში, ერთ-ერთი სახლის სხვენზე, სადაც იგი დედასთან ერთად ცხოვრობდა. ის მაგალითია იმისა, თუ რა მოჰყვება საზოგადოებისგან თუნდაც ნაწილობრივ იზოლირებას. იზაბელი ყრუ-მუნჯი, მარტოხელა დედის შვილი იყო. დედასთან ერთად იგი ბნელ ოთახში ცხოვრობდა და მოკლებუ-

ლი იყო ადამიანებთან კონტაქტს. იზაბელი და დედა ერთმანეთს ჟესტებით ელაპარაკებოდნენ; იზაბელი გამოსცემდა დაბალ, დაუნაწევრებელ ბგერებს. ორი თვის შემდეგ, რაც ნაპოვნ ბავშვს ენის ინტენსიური სწავლება ჩაუტარდა, მან უკვე შესძლო წინადადების აგება, ხოლო ენობრივი და სოციალური იზოლაციის შედეგები ორ წელიწადში დასძლია. იზაბელი ნიმუშია არა მხოლოდ იმისა, თუ რა შედეგები მოაქვს საზოგადოებისგან იზოლაციას, არამედ იმისაც, სწავლის როგორი განსაკუთრებული უნარი გააჩნია ბავშვს. ძალიან მოკლე ხანში იზაბელმა შესძლო საზოგადოების სოციალიზებული წევრი გამხდარიყო.

ამასთანავე, დაგვიანებული ან არასაკმარისი სოციალიზაცია გამოუსწორებელ შედეგებს იწვევს.

სოციალიზაციის მიზნები

ყოველი საზოგადოების სოციალიზაციის პრაქტიკამ სულ მცირე ორი ამოცანა უნდა შეასრულოს: 1) უზრუნველყოს ადამიანის ფიზიკური გადარჩენა და მომდევნო თაობის დაბადება ანუ ცხოვრებისა და თავის დასაცავად აუცილებელ უნარ-ჩვევათა გადაცემა, და 2) იზრუნოს, რომ ადამიანმა გაიგოს, გაიზაროს და გაიზიაროს საზოგადოების მიერ შემუშავებული ნორმებისა და როლების სისტემა და თავისი ქცევა მათ შეუსაბამოს. ამ ამოცანებში შედის, აგრეთვე, საერთო მიზნებისა და მათი მიღწევის საშუალებათა და მიზნის მართლზომიერი გზებით მიღწევის მაკონტროლებელი სისტემის გაგება-გააზრება. თუკი ინდივიდმა დასძლია ეს ამოცანები, იგი თავის კულტურაში სოციალიზებულად მიიჩნევა.

ბავშვობა საზოგადოებასა და კულტურაში სოციალიზაციის ხანაა. კულტურა მოიცავს ენას, შეხედულებებს, ღირებულებებს, რელიგიას, ხელოვნებას, ლიტერატურას, სხვადასხვა ცუ-

რემონებს, ტრადიციებს, აგრეთვე სიმბოლური მნიშვნელობით დატვირთულ ქცევათა კონფიგურაციებს, ყოფით სიტუაციათა აღწერას და “საგზაო რუკებს”, რომლებიც, არც თუ იშვიათად საპირისპირო ქცევას გულისხმობს. ამის მაგალითია თუნდაც ერთ კულტურაში ურთიერთგამომრიცხავი ანდაზებისა და შეგონებების არსებობა, რომლებიც ხან სიფრთხილისა, ხან კი გამბედაობისკენ, ხან შეუპოვრობისა, ხან კი მოთმინებისკენ მოგვიწოდებს. კულტურა ვერც იქნება შინაგანად სრულიად პარმონიული და კონსისტენტური, რადგანაც თვითონ სოციალური რეალობაა წინააღმდეგობრივი. ამდენად, კულტურა შეიძლება განვიხილოთ როგორც საინფორმაციო ბაზა, საიდანაც ეკრებთ სათანადო მონაცემებს სხვადასხვა გარემოებათა შესაბამისად.

სოციალიზაციის პროცესი

რა გზით ხდება ადამიანი სოციალიზებული? რა მექანიზმით? ამ კითხვას ფსიქოანალიტიკური, სოციალური დასწავლის და კოგნიტური განვითარების თეორიები განსხვავებულად ქასუხობს, თუმცა სამივე სოციალიზაციას მორალის განვითარებას უკავშირებს.

ფსიქოანალიზური თეორია

ზიგმუნდ ფროიდის თანახმად, პიროვნება შედგება სამი, ერთობლივად მოქმედ სისტემისგან – ეს არის იდი, ეგო და სუპერეგო. იდი, რომელიც შეიცავს ბიოლოგიურ მოთხოვნილებებს და იმპულსებს – ფსიქიკური ენერჯიის წყაროა. იღს ამოძრავებს ორმაგი მიზანი – აირიდოს ტკივილი და მიიღოს სიამოვნება. ამ მიზანს იდი სურვილისმიერი ასრულებით ანუ მოთხოვნილების დაკმაყოფილების წარმოსახვით აღწევს. ამის

საპირისპიროდ, ეგოს საქმე აქვს ობიექტურ გარესინამდვილესთან. ეგოს მიზანია მოქმედნოს იდის მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების რეალური გზა, რისთვისაც მან გონებით და არა ფანტაზიით უნდა იმოქმედოს. ეგოს გადასაწყვეტია რა მოქმედებაა საჭირო სასიცოცხლო მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად. ის პიროვნების “აღმასრულებელი ორგანოა” და გარესსამყაროზე ორი დანარჩენი სისტემის მოთხოვნათა ინტეგრირების მეშვეობით რეაგირებს.

სუპერეგო შეიცავს ორ კომპონენტს. პირველი – *სინდისი* – თავის მხრივ, შეიცავს აკრძალვებს საზოგადოებრივად დაუშვებელი ქცევის წინააღმდეგ; მეორე – *ეგო-იდეალი*, ინდივიდის წარმოდგენაა როგორი პიროვნება სურს რომ იყოს. სუპერეგო ეითარდება მშობლების მიერ შეიღის დასჯა-წახალისებით, რომელსაც თანდათანობით უყალიბდება მორალური კოდექსი, რაც თვითკონტროლში გამოიხატება. სუპერეგო ერთდროულად თრგუნავს იდის მიუღებელ იმპულსებს და ცდილობს დაარწმუნოს ეგო მოცემულ სიტუაციაში პრაგმატული გადაწყვეტილება მორალური გადაწყვეტილებით ჩაანაცვლოს. ბავშვთან მორალურობის განცდას აყალიბებს სუპერეგო.

ინდივიდის პიროვნებაზე გავლენას ახდენს ის, თუ რა მიმართებაა იდს, ეგოს, და სუპერეგოს შორის. ადამიანები განსხვავებულად უმკლავდებიან იდსა და სუპერეგოს შორის ბრძოლას. განსხვავდებიან იმითაც, თუ როგორია მათი ეგო. მაგ., ერთ ადამიანთან მეტწილად იდი გამოდის გამარჯვებული, ხოლო მეორესთან – სუპერეგო. პირველ შემთხვევაში ადამიანი პიროვნულად უფრო იმპულსურია, მიდრეკილია ფიზიკური და ემოციური სიამოვნების ძიებისადმი, მეორე შემთხვევაში კი ის მორალზე და სრულყოფილებაზეა ორიენტირებული.

სოციალური დასწავლის თეორია

ამ თეორიის თანახმად, სოციალიზაცია ხორციელდება ორი პროცესის მეშვეობით. ესენია: პირდაპირი დასწავლა და დასწავლა დაკვირვების საფუძველზე.

პირდაპირი დასწავლა ჯილდოსა და სასჯელის "პროდუქტია". ჯილდო ზრდის მომავალში ქცევის ალბათობას, ხოლო ჯარიმა ამცირებს ალბათობას, რომ შემდგომში ამ ქცევას ინდივიდი გაიმეორებს. მაგ., ბავშვობაში დავისწავლეთ, რომ არ უნდა გადაგკეუთოთ ტრანსპორტით გადატვირთული ქუჩა, რადგანაც გადაკეუთისთვის დაესჯილდოვართ. ესწავლობთ აგრეთვე, როდესაც სხვების ქცევას ეაკვირდებით. საზოგადოების წევრთა ქცევაზე დაკვირვებით შეგვიძლია განვსაზღვროთ, სავარაუდოდ რა შედეგები შეიძლება მოჰყვეს ჩვენ საკუთარ ქცევას. მაგ., ბავშვობაში დავისწავლეთ, რომ არ შეიძლება ავტომანქანებით გადატვირთული ქუჩის გადაკეუთა, რადგან დავინახეთ როგორ დაისაჯა ამისთვის სხვა ბავშვი. ცხოვრებაში სოციალიზაცია, ძირითადად, დაკვირვებაზე დამყარებული სწავლით მიმდინარეობს.

ინტერნალიზაცია და მორალი. დროთა განმავლობაში ბავშვის ქცევა სულ უფრო დამოუკიდებელი ხდება მშობელთა მიერ გაცემული ჯილდოებისა და ჯარიმებისგან. თვითდაჯილდოება ქცევის რეგულაციის ყველაზე მნიშვნელოვანი სახე ხდება მოზარდებთან და დიდებთან. როდესაც გარეგანი დაჯილდოების ნაცვლად ბავშვისთვის საკუთარი ქცევის რეგულირების (მართვის, კონტროლის) მექანიზმი თვითდაჯილდოება ხდება, ეს უკვე ნიშნავს, რომ მოხდა ინტერნალიზაცია. ინტერნალიზაციის დროს ინდივიდი იცავს წესებს თავისი ქცევის მართებულობის რწმენით (და არა გარეგანი ჯილდოს მისაღებად ან დასჯის ასარიდებლად), რაც თავისთავად მისთვის უკ-

ვე საკმარისი ჯილდოა. სწორედ ასე ითვისებს ბაქშვი მშობლებებისა და მათთვის მნიშვნელოვანი სხვა ადამიანების ღირებულებებს, განწყობებს და შეხედულებებს.

სოციალიზაციის პროცესის მნიშვნელოვანი კომპონენტია მორალური განვითარება. მორალის თეორეტიკოსები ერთსულოვანი არიან იმაში, რომ მორალის სისტემას საქმე აქვს ადამიანის მართებული ქცევის იდეებსა და პრინციპებთან და რომ მორალური დისკურსი (მორალური პრინციპები, შეფასებები, შეგონებები, გაფრთხილებები) გაელენას ახდენს ქცევას.

კოგნიტიური განვითარების თეორია

კოგნიტიური განვითარების თეორიებში ყურადღება გამახვილებულია კოგნიტიურ სიმწიფეზე, რომლის მისაღწევად განსხვავებული სტადიებია გასაელელი.

მორალური განვითარებაც სტადიურ ხასიათს ატარებს. ამ სტადიების გაელა დამოკიდებულია ბავშვის ინტელექტის დონეზე, საზოგადოებასა და კულტურაზე, ოჯახში აღზრდის მეთოდებზე. ამასთანავე, მორალური განსჯის სტადიები რთულ და მრავალფეროვან გარემოსთან ბავშვის ურთიერთობის საკუთარი გამოცდილების გააზრების პროდუქტია. სოციალური გარემო აგებულია გარკვეული წესებით ანუ შეიცავს წესებს, რომლებსაც ბავშვი ამ სამყაროსთან ურთიერთქმედებით სწვდება. იგი გარდაქმნის ამ გარეგან წესებს ქცევის შინაგან პრინციპებად. სოციალურ გარემო ბიძგს აძლევს ან აფერხებს გარემოსთან ადამიანის ურთიერთობას და, შესაბამისად, მის მორალურ განვითარებას.

მორალის სფეროს ცნობილი მეკლევარის, ლორენს კოლბერგის თანახმად, არსებობს მორალური განვითარების სამი დონე და ექვსი საფეხური. საფეხურები ყალიბდება გარკვეული

თანმიმდევრობით. თითოეული საფეხური მორალური განსჯის გარკვეული მოდუსია: იგი შეიცავს განსხვავებულ შეხედულებას თუ რა არის “სწორი” და განსხვავებულად ასაბუთებს თუ რატომ არის სწორი და კარგი ესათუის საქციელი.

მორალური განვითარების საფეხური მნიშვნელოვან კავშირშია ქრონოლოგიურ ასაკთან ბავშვებთან და მოზარდებთან, მაგრამ შემდგომში იგი ასაკისგან სულ უფრო დამოუკიდებელი ხდება. იმისთვის, რომ უმაღლეს საფეხურს მიაღწიოს, ადამიანი ცხოვრებაში რთულ, კომპლექსურ მორალურ დილემებს უნდა შეეჩეხოს.

კოლბერგის მიერ გამოყოფილი დონეები ასეთია: პირველი ორი საფეხური ძირითადად გეხდება ბავშვებთან, რომლებსაც არ გააჩნიათ “კარგისა” და “ცუდის” ცნებები. ბავშვი ემორჩილება წესებს, რომ არ დაისაჯოს ავტორიტეტული ანუ ძალა-მოსილი უფროსების მიერ (პირველი საფეხური); ან ემორჩილება წესებს მხოლოდ მაშინ, თუ საპასუხოდ მისი მოთხოვნილებებიც კმაყოფილდება. წესი გაგებულია როგორც გარიგება – “გამიკეთე-გაგიკეთებ” (მეორე საფეხური).

მესამე საფეხურზე მყოფი ადამიანი მკაფიოდ აცნობიერებს გარშემო მყოფ ადამიანთა შეხედულებებს და ცდილობს მოიქცეს ისე, რომ მათი მოწონება და სიმპათია დაიმსახუროს. თუმცა ამ საფეხურზე იწყება “კარგისა” და “აუის” შესახებ საკუთარი წარმოდგენების ფორმირება, ადამიანის ძირითადი საზრუნავი გარშემომყოფთათვის ფეხის აწყობა, მათი მოლოდინების გამართლებაა, რათა სხვებისა და საკუთარ თვალში კარგი გამოჩნდეს. ამ საფეხურს სხვაგვარად “წესიერი, დადებითი ბიჯის (გოგოს)” მორალს უწოდებენ.

მეოთხე საფეხურზე ადამიანი აცნობიერებს საზოგადოების ინტერესს და მასში ცხოვრების წესებს. სწორედ ამ სტადიაზე

ყალიბდება ზნეობრივი ცნობიერება. ადამიანი ცდილობს იხელმძღვანელოს ზნეობრივი პრინციპებით და არა იმით, თუ როგორ იქცევა გარშემომყოფთა უმრავლესობა, და არც იმით, თუ რას იფიქრებენ ისინი მასზე. მას მიაჩნია, რომ კარგია ანუ სწორია დაკისრებული ვალდებულებისადმი ერთგულება; საკუთარ ქცევას იგი სოციალური სისტემის კეთილდღეობას უფარდებს.

მეხუთე საფეხურზე ადამიანი სხვადასხვა ზნეობრივ შეხედულებას შორის წინააღმდეგობას აცნობიერებს. ერთის მხრივ ხვდება, რომ წესების უმრავლესობა ფარდობითია სიტუაციებთან მიმართებაში, ხოლო მეორეს მხრივ იმას, რომ არსებობს ეჭვშეუვალი წესები (სიცოცხლის დაცვა, თავისუფლების მხარდაჭერა). პიროვნებას უყალიბდება საკუთარი შეხედულებები თუ რა არის კარგი და რა არის ავი. იგი აკეთებს იმას რაც სწორია, რადგან ფიქრობს, რომ ამას მორალის უზოგადესი კანონები და პრინციპები ავალდებულებს.

მექვსე საფეხურზე რა არის მორალურად სწორი განისაზღვრება არა კანონით და წესებით, არამედ სინდისით. ადამიანს უყალიბდება საკუთარი ეთიკური გრძნობა, უნივერსალური და თანმიმდევრული ზნეობრივი პრინციპები. ასეთი ადამიანი მოკლებულნია ეგოცენტრიზმს, და საკუთარ თავს იგივე მოთხოვნებს უყენებს, რასაც სხვებს. ის მის მიერვე არჩეულ ეთიკურ პრინციპებს მისდევს და ამას უნივერსალური მორალური პრინციპების რწმენა აკეთებინებს.

მორალური განვითარების სტადიების მიხედვით შეიძლება პროსოციალური და ანტისოციალური ქცევის პროგნოზირება. აგრეთვე შესაძლებელი, მორალური განსჯის განვითარების დაჩქარება სატრენინგო პროცედურებით, კერძოდ, "როლის თა-

მაშის" მეთოდის გამოყენებით ბავშვის ერთი საფეხურით წინ წაწევა.

ამრიგად, ფსიქონალიზის თანახმად, სოციალიზაცია, ისევე როგორც მორალის განვითარება, არაცნობიერი პროცესებით წარიმართება. სოციალური დასწავლის სხვადასხვა თეორია ქცევის იმიტირების მთავარ მექანიზმად დაკვირვებას და ქცევის შედეგებს მიიჩნევს. ამ თვალსაზრისის თანახმად, მორალური განვითარებაში წამყვანია საზოგადოების ღირებულებათა ინტერნალიზაცია ანუ გათავისება. კოგნიტური განვითარების თეორიის თანახმად, სოციალიზაცია, ისევე როგორც მორალური განვითარება, კოგნიტური მომწიფების შედეგია.

ფსიქონალიტიკური და კოგნიტური განვითარების თეორიები სოციალიზაციის საფეხურებიანი თეორიებია. მათგან განსხვავებით, სოციალური დასწავლის თეორია სოციალიზაციას განიხილავს როგორც უწყვეტ პროცესს და ყურადღებას დასწავლის პროცესებზე და არა შინაგან მომწიფებაზე ამახვილებს. ამ სამი თეორიიდან სოციალური დასწავლის თეორია და კოგნიტური განვითარების თეორია უფრო მეცნიერულია, რამდენადაც ემპირიულ შემოწმებას ექვემდებარება და, ამიტომაც, უფრო მეტად არის გაზიარებული ფსიქოლოგთა მიერ.

სოციალიზაცია ხსოვნის სიქლის განვითარებაში

სოციალიზაცია არ უნდა გავიგოთ ისე, თითქოს ბავშვი სოციალიზაციის პასიური მხარეა, ვისზეც ცალმხრივად ზემოქმედებენ უფროსები. თვითონ ბავშვიც მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საკუთარ სოციალიზაციაში. სწორედ ამით აიხსნება ის, რომ დაძმანი ხშირად პიროვნულად ძალზე განსხვავდები-

ან ერთმანეთისგან, თუმცა, ერთი შეხედვით, მშობლები მათ ერთნაირად ზრდიდნენ.

მშობელ-შვილის სოციალიზაციის გამოკვლევებით მშობლების ქცევასა და შვილების პიროვნულ ნიშნებს შორის კავშირი დასტურდება. ადრე ამ კავშირში ბავშვზე მშობლის გავლენას ხედავდნენ, მაგრამ ახლა უკვე ფიქრობენ, რომ ეს მიმართება შეიძლება მშობლებზე შვილების გავლენასაც ასახავდეს.

ჩვეულებრივ, სოციალიზაცია ბავშვობას უკავშირდება, მაგრამ სინამდვილეში იგი მთელი ცხოვრების მანძილზე გრძელდება. ადამიანები მუდმივად ეუფლებიან ახალს და ცვლილებებს ეგუებიან.

სოციალიზაცია ბავშვობასა და დიდობაში

ბავშვობის და დიდობის სოციალიზაცია განსხვავდება თავისი შინაარსით. ბავშვობაში ძირითადად საზოგადოების ღირებულებათა და ნორმათა სისტემაში შესვლა ხდება. მაგ., ბავშვი ითვისებს “ოქროს წესს” – როგორც გინდა რომ მოგექცნენ ადამიანები, ისევე მოგექცი მათ! დიდობაში სოციალიზაციის ძირითადი სფეროებია: სამუშაო ადგილი, ოჯახი და უახლოესი სოციალური გარემო (ახლობელთა წრე).

სამუშაო ადგილი. ინდივიდმა უნდა აირჩიოს პროფესია და დაეუფლოს მას. პროფესიული ცხოვრების მანძილზე ხდება სამსახურებრივი დაწინაურება, დაქვეითება, სამუშაოს შეცვლა. ამ ცვლილებებს თან ახლავს ცვლილებები პიროვნებათაშორისო ურთიერთობებში. იცვლება ასევე პიროვნების ამბიციების დონე. ამ პროფესიულ ცვლილებებს სჭირდება სოციალიზაცია,

რაშიც აქტიურ როლს ასრულებენ თანამშრომლები – ეხმარებიან ახალმოსულს გაერკვეს შრომითი გარემოს ნიუანსებში.

ოქახი. მრავალი ცვლილება ოჯახურ ცხოვრებაშიც ხდება. ადამიანებმა, რომლებიც დაქორწინდნენ და გააჩინეს შვილები, უნდა გაიარონ მეუღლის და მშობლის როლებთან ადაპტაცია, გადაიტანონ ოჯახურ ცხოვრებასთან დაკავშირებული კრიზისები. ეს კრიზისები თუმცა მტკივნეულია, მაგრამ ამასთანავე ცხოვრებით კმაყოფილების ძირითადი წყაროა. დროსთან ერთად ურთიერთობებში ცოლსა და ქმარს შორის, მშობლებსა და შვილებს შორის მრავალი რამ იცვლება. ამ ცვლილებების დროს ოჯახის წევრები ერთმანეთის სოციალიზაციას ოჯახურ ცხოვრებაზე მათი შეცვლილი შეხედულებების შესაბამისად ცდილობენ. მაგ., მოზარდი ახლა უკვე მეტ თავისუფლებას ითხოვს და ამიტომ მშობლებიც მისგან მეტ პასუხისმგებლობას ითხოვენ.

უახლოესი სოციალური გარემო (ახლობლების წრე), ახლობელთა წრის შიგნით ადამიანები ახალ როლებს ირგებენ და ტოვებენ ძველს. ადამიანთა უმრავლესობა ცხოვრებაში ერთხელ მაინც იცვლის გარემოცვას ანუ ერთი წრიდან მეორეში გადადის. ასეთი ცვლილება ცხოვრების ახალ სტილთან და ნორმებთან მისადაგებას მოითხოვს.

პაპა ნარაშონის უსაოცრობაღაჯაი სააღიანი

ემოციური მომწიფება მთელი ცხოვრების მანძილზე მიმდინარე სოციალიზაციის კიდევ ერთი კომპონენტია. ცხოვრების განმავლობაში უკეთ ეწვდებით საკუთარ თავს და უფრო ეფექტიანად ეწყვეტთ საკუთარ პრობლემებს. საკუთარ რაობასთან დაკავშირებული ზოგიერთი კონფლიქტი და პრობლემა ცხოვ-

რების განუყოფელი ნაწილია და მათი გადაწყვეტის უნარის შექმნა ემოციური ზრდის ერთ-ერთი მექანიზმია.

ერიკ ერიკსონმა ჩამოაყალიბა ფსიქოსოციალურ ცვლილებათა თეორია, რათა აღეწერა ტიპური კონფლიქტის რვა სახეობა, რაც ადამიანის ცხოვრებაში დაბადებიდან სიბერემდე წამოიჭრება. ერიკსონის რწმენით, ყოველი ინდივიდი თანმიმდევრობით გადის ამ სტადიებს, რომლებიც მთავარი კონფლიქტის ანუ საკუთარი რაობის პრობლემის გარშემო იყრის თავს. ინდივიდი წარმატებით გადაჭრის ან ვერ გადაჭრის ამ კონფლიქტს. წარმატებული გადაჭრა გულისხმობს იმას, რომ პიროვნებამ რაღაც ახალი და პოზიტიური შეიძინა, ხოლო წარუმატებლობა კი იმას, რომ მას არა თუ არ მიემატა რაღაც ახალი და პოზიტიური, არამედ დაემატა რაღაც არაჯანსაღი, რაც შემდგომში დაღს დაასვამს მისი ცხოვრების კარდინალურ განწყობებსა და მოლოდინებს. სტადიები I-V მოიცავს მეს-განვითარებას ბავშვობიდან მოზარდობამდე.

- პირველი სტადია შეიცავს ნდობას ან უნდობლობას. ეს სტადია ცხოვრების პირველ წელს მოიცავს და მისი წამყვანი თემაა – კმაყოფილდება თუ არა სათანადოდ ჩვილის მოთხოვნილებები. პირველი წლის ბოლოს ბავშვი რჩება ადამიანისადმი ძირეული ნდობის ან უნდობლობის განცდით.

- მეორე სტადია, რომელიც მთელი მეორე წელი გრძელდება, შეიცავს საკუთარი ავტონომიურობის ან საკუთარ შესაძლებლობებში დაეჭვების განცდას. ამ სტადიის წამყვანი თემაა ბავშვის თვითკონტროლთან დაკავშირებული განცდები. ბავშვი ტოვებს ამ სტადიას დამოუკიდებლობის განცდით. ხოლო თუ ამ სტადიის ძირეული პრობლემა დადებითად ვერ გადაიჭრა, დაურწმუნებლობა, ეჭვი და სირცხვილის გრძნობა მისი ცხოვრების მუდმივი თანამგზავრი ხდება.

- მესამე სტადია – 3-დან 5 წლის ასაკის ბავშვის გასაუღელია. წამყვანი თემაა ინიციატივის ან ბრალეულობის გან-

ცდა. ამ სტადიაზე ბავშვი ცდილობს თვითონ, თავისით მოიმოქმედოს რამე. ამ სტადიას ბავშვი ტოვებს განცდით, რომ შეუძლია მიზნის დასახევა და მიღწევა ანდა ბრალეულობის განცდით, რომ მიუღებელი და მიუღწეველი განიზრახა.

- მეოთხე სტადია – 6-10 წლის ასაკი – შეიცავს *სიძარჯვის* ან *არასრულფასოვნების* გრძნობებს. ამ სტადიის წამყვანი თემაა შრომასთან დამოკიდებულება და საკუთარი შრომით მიღებული კმაყოფილება. ამ სტადიას ბავშვი ტოვებს საკუთარი პროდუქტულობის ან არაადეკვატურობის განცდით.

- მეხუთე სტადია – 11-21 წლის ასაკი – შეიცავს საკუთარ *იდენტობას* ან *იდენტობის აღრევას*. ამ სტადიაზე მთავარია იდენტობის ანუ საკუთარი ეინაობის განცდის ჩამოყალიბება. ამ დროს ინდივიდი იძენს მე-ს განცდას, მკაფიო იდენტობას და სახავეს მომავალი ცხოვრების კონტურებს ან ვერ ახერხებს ჩამოყალიბოს მე-ს მკაფიო განცდა – მას საკუთარი თავი, საკუთარი არაბუნებრივობა ეუხერხულება.

მეექვსე სტადია და შერეე სტადიები მოიცავს მე-ს განვითარებას ზრდასრულობის ასაკში.

- მეექვსე სტადია – 22-35 წლის ასაკი. აქ, ამ სტადიაზე მყოფი ადამიანის მთავარი საზრუნავია ადამიანებთან *სიახლოვე* ან *იზოლირებულობა*, ხოლო მთავარი ამოცანა – სხვა ადამიანთან სიახლოვის მიღწევა – აზრების, გრძნობების, მოქმედებების გაზიარება. ეს ის ასაკია, როდესაც ადამიანები ოჯახს ეკიდებიან ანდა გაურბიან სიახლოვეს და ადამიანებთან ზერელე ურთიერთობებს სჯერდებიან.

- მეშვიდე სტადიაზე, 36-65 წლის ადამიანის მთავარი საზრუნავია *ქმედითუნარიანობა* ან *სტაგნაცია*. აქ წამყვანი საკითხი ზრდა ან ზრდის ნაკლებობაა. ადამიანი ხდება პროდუქტული და გარეთ მიმართული ან ის თავის თავში იკეტება.

- საბოლოო სტადია – 65 წლის ასაკი და ზემოთ – ინტეგრირებულობას ან სასოწარკვეთილებას ეხება. ხანდაზმულ

ადამიანს ეამაყება განვლილი ცხოვრება ან ეუფლება განცდა, რომ მისმა ცხოვრებამ ფუჭად ჩაიარა; ცხოვრების ახრიანობის ან უაზრობის განცდა.

კანონიანობა

რესოციალიზაცია არის პროცესი, რომელიც იწყება ინდივიდის დესოციალიზაციით ანუ ქცევის ძველი ფორმების ნგრევით და მთავრდება ახალი, საზოგადოებისთვის უფრო მისაღები ნორმებისა და, აგრეთვე, ღირებულებისა და ქცევის სახეების ჩამოყალიბებით. რესოციალიზაციის პროცესი მეტწილად დაძალებით და ტოტალიტარული ინსტიტუტების გამოყენებით მიმდინარეობს. ტოტალიტარულია ყველა ჩაკეტილი დაწესებულება, რომელშიც იმყოფებიან გარესსამყაროს მოწყვეტილი გარკვეული ტიპის ინდივიდები, რომელთა ქცევაზე თითქმის სრული კონტროლია დაწესებულ. ტოტალიტარული დაწესებულებებია ციხე, ფსიქიატრიული საავადმყოფო, უდემდამო ბავშვთა სახლი, და გარკვეულწილად, არმია. ტოტალიტარულ ინსტიტუტებში გამოიყენება ინდივიდის ხელახალი სოციალიზაციის ანუ რესოციალიზაციის მთელი რიგი უკიდურესი ხერხები; მაგ., ცხოვრება შემოსაზღვრულ და შეზღუდულ გარემოში, დღის მკაცრად განსაზღვრული რეჟიმით, ერთი და იგივე უფროსის ზედამხედველობით და სხვ. ყოველივე ამას აქვს ერთი მიზანი – უკიდურესად შეიზღუდოს იქ მოხვედრილი ადამიანის ავტონომია.

ტოტალიტარულ დაწესებულებებში ადამიანის ინდივიდუალობის დასათრგუნად გამოყენებული მეთოდებია: ყველასთვის აუცილებელი ერთნაირი ტანსაცმელი – უნიფორმა, პირადი ნივთების მინიმუმი, მიმართვა არა სახელებით და გვარებით, არამედ ნომრებით და სხვ. წესების მკაცრი დაცვა ჯილდო-ჯარიმებით რეგულირდება. ყოველივე ამის შედეგად ტოტალიტარულ დაწესებულებაში ხანგრძლივი დროით მოხვედრილი ადა-

მიანი გარესამეაროსთან კონტაქტს და თავის ძველ იდენტობას კარგავს.

ტოტალიტარული ინსტიტუციების ზრახვას განახორციელოს ინდივიდზე სრული კონტროლი, აღსრულება არ უწერია. ტოტალიტარულ დაწესებულებებშიც კი რჩება სათანადო ხერხებით წინააღმდეგობის გაწევის შესაძლებლობა. ძირითადად ეს არის ე.წ. მორადი შეგუება: უკანონო გარიგებები მომსახურე პერსონალთან, ადმინისტრაციისთვის პრობლემების შექმნა დაუმორჩილებლობით და სხვ.

ინსტიტუტის ტოტალიტარულობა უფრო რაოდენობრივი ნიშანია, ვიდრე თვისებრივი. თუნდაც ყველაზე დამროგუნველ ტოტალიტარულ ინსტიტუტში – ციხეში – დაშვებულია გარკვეული დონის თავისუფლება, ხოლო ჩვეულებრივ დემოკრატიულ საზოგადოებრივ ინსტიტუტში (განათლების სისტემაში, ოჯახში) - გარკვეული იძულება.

• ძირითადი დავულებები •

1. საზოგადოებაში ცხოვრებას სათანადო უნარები და ცოდნა სჭირდება, რასაც ყოველი მომდევნო თაობა უნდა დაეუფლოს. ამაში მას თვითონ საზოგადოება – ოჯახი, სკოლა, თანატოლები და სხვადასხვა სოციალური ინსტიტუტი ეხმარება და ამას სოციალიზაცია ეწოდება.
2. სოციალიზაციის პროცესის და მექანიზმების შესახებ ფსიქონალიტიკური, სოციალური დასწავლის და კოგნიტური განვითარების თეორიებია მოწოდებული.
3. სოციალიზაცია არა მხოლოდ ბავშვობას მოიცავს, არამედ მთელი ცხოვრება გრძელდება.
4. ერიკ ერკსონის ფსიქოსოციალური განვითარების თეორიის თანახმად, ინდივიდი დაბადებიდან სიბერემდე რვა სტადიას

გაიელის. ყოველ სტადიაზე ადგილი აქვს იდენტიფიკაციის კონფლიქტს, რომელიც გადაწყვეტას მოითხოვს.

5. რესოციალიზაცია საზოგადოებისთვის მიუღებელი ქცევის, ნორმების და ღირებულებების უფრო მისაღებით შეცვლის პროცესია.
6. რესოციალიზაცია, ჩვეულებრივ, ტოტალიტარული ინსტიტუციების მეშვეობით ხორციელდება, რომლებიც მთლიანად აკონტროლებს ინდივიდის ქცევას. თუმცა, ხშირად, სრული სოციალური კონტროლის განხორციელებას თვით ამგვარ დაწესებულებებშიც ვერ ხერხდება.

თავი III საუთარი მე

“ყველაზე მეტად ეს გახსოვდეს, რომ შენსა თავსა არ უღალატო და მაშინ სხვასაც არ უღალატებ” – შექსპირი, “ჰამლეტი”.

გენიალური დრამატურგის ეს სიტყვები მე-ს არსს საუკეთესოდ გამოხატავს.

ყველასთვის ცნობილია სიტყვა მე-ს მნიშვნელობა. მაგრამ უცნობია როგორ გეიყალიბდება მე-ს განცდა ან რისგან შედგება მე-კონცეფცია? საიდან ვიცით რომელი პიროვნული ნიშნებია ჩვენთვის დამახასიათებელი? ან როგორ შთაბეჭდილებას ვახდენთ სხვებზე? თვითშეფასების რა დონე გეიყალიბდება? – ეს ის კითხვებია, რაზეც პასუხის გაცემას ცდილობენ სოციალურ ფსიქოლოგიაში, რადგან “მე” სოციალური პროცესების ერთდროულად მონაწილეცაა და შედეგიც.

მე-ს ჩამოყალიბება

მე-ს განვითარება ცენტრალური საკითხია სიმბოლურ ინტერაქციონიზმში, რომლის ამოსავალი დებულებაა, რომ მე დაკავშირებულია საზოგადოებასთან ინდივიდთა ურთიერთქმედების მეშვეობით. გაუადვიროთ თვალი ამ იდეის განვითარებას ადრინდელი ფსიქოლოგიიდან დღემდე.

სოციალურ ფსიქოლოგიაზე დიდი გავლენა იქონია მე-ს განვითარების შესახებ ფილოსოფოსის, სოციოლოგის და ფსიქოლოგის ჯორჯ მიდის შეხედულებებმა, რომელიც მეცხრამეტე საუკუნის მეორე ნახევარში და მეოცე საუკუნის დასაწყის-

ში მოღვაწეობდა. თვითონ მიღზე კი გაულენა მოახდინეს მისმა თანამედროვე მოაზროვნეებმა ჯეიმსმა, დიუიმ და კულიმ.

ფილოსოფოსი და ფსიქოლოგი უილიამ ჯეიმსი პირველი მეცნიერია, ეინც მე-ს სისტემატურ ფსიქოლოგიურ შესწავლას შეუდგა. ჯეიმსი მიიჩნევდა, რომ მე-ს აქვს ორი ასპექტი: უნარი ჩამოიყალიბოს მე-განწყობები და გრძნობები ("მე", როგორც სუბიექტი), და საკუთარ თავზე რეაგირების უნარი ("მე, როგორც ობიექტი). ჯეიმსს სჯეროდა, რომ ადამიანი ფლობს სოციალურ მე-ს, რომელიც შედგება საკუთარი თავის მიმართ გრძნობებისგან, ხოლო ეს გრძნობები სხვების რეაქციებიდან მომდინარეობს. მე-ს ამ ორბუნებთან და იდეამ, რომ "სხვები" ესოდენ მნიშვნელოვანნი არიან მე-ს ჩამოყალიბებისთვის, ძლიერი შთაბეჭდილება მოახდინა ჯორჯ მიღზე.

ჯონ დიუი - გამოჩენილი ფილოსოფოსი, ფსიქოლოგი და პედაგოგი იყო. მას სწამდა, რომ აზროვნების უნარი ადამიანს ცხოველთა დანარჩენი სამყაროსგან განასხვავებს და განაცალკევებს. იგი შეისწავლიდა ცნობიერებას, რათა გაეგო როგორ "მუშაობს" ფსიქიკა. დიუის მიზნდა, რომ ფსიქიკა ობიექტურად არსებული რაობა, სუბსტანცია კი არ არის, არამედ გარემოსთან შეგუების პროცესია, მოქმედების სხვადასხვა შესაძლებელ ფორმებზე ფიქრი და აწონ-დაწონეა. დიუიმ გაიზიარა მიდის იდეა, რომ გონება სოციალურ ინტერაქციათა წყალობით წარმოიქმნება.

საკანი 33

სოციოლოგმა ჩარლზ კულიმ დახვეწა მე-ს გენეზისის შესახებ ჯეიმსის იდეა და სარკული მე-ს ცნება წამოაყენა. კულის თანახმად, მე-ს კონცეფციაში ყოველთვის ნაგულისხმევია სხვა ადამიანები: 1. წარმოიდგენთ თუ როგორი ვართ სხვა ადამიანის თვალში; 2. წარმოვისახავთ სხვა ადამიანის მიერ

ჩვენი ქცევის შეფასებას; 3. განვიცდით საკუთარი თავის მიმართ გარკვეულ გრძნობებს (სიამაყეს, უხერხულობას), რაც სხვათა მიერ ჩვენ შეფასებას ემყარება. კულის აზრით, ადამიანი რეაგირებს განწყობაზე, რომელიც ჰგონია, რომ აქვს მისადმი სხვას, და არა ნამდვილ განწყობაზე. ზუსტია იგი თუ არა, ამას გადამწყვეტი მნიშვნელობა არა აქვს – სწორედ ეს ნაუარაუდევი განწყობა განსაზღვრავს მეგანცდას.

მე-ს შესახებ მიღის შესაძლებლობა

მიღი ყოველთვის უსვამდა ხაზს სიმბოლოებით მანიპულირების ადამიანის უნარს. მე-კონცეფცია ემყარება სიმბოლოებით მანიპულირებას, რაც ენის ფორმით ხორციელდება. სწორედ ამიტომ, მე-ს განვითარება ბავშვის მიერ ენის დაუფლებასთან ერთად იწყება.

მიდმა გაიზიარა ჯეიმსის შეხედულება, რომ “მე” ერთდროულად სუბიექტიცაა და ობიექტიც. მე, როგორც სუბიექტი სპონტანური, ენერგიული და კრეატიულია, იგი ინდივიდის მოქმედებების აღმსრულებელია; ამისგან განსხვავებით, მე, როგორც ობიექტი კონკრეტული სოციალური ჯგუფისთვის დამახასიათებელი განწყობებისა და მოლოდინების მოწესრიგებული ერთობლიობა, რაც ქცევას მიმართულებას ანიჭებს. მე, როგორც სუბიექტი და მე, როგორც ობიექტი ერთიანი და განუყოფელია ანუ ერთი მეორის გარეშე არ არსებობს.

როლის აღება. კულის მსგავსად, მიდიც ფიქრობდა, რომ ადამიანი თავის თავს ხედავს არა უშუალოდ, არამედ მისივე საზოგადოების წევრი სხვა ადამიანის თვალთახედვით. როლის აღებით ბავშვი დგება სხვა ადამიანის თვალსაზრისზე და სინამდვილეს მისი თვალთუყურებს. როლის აღება მთავარი და აუცილებელია ადამიანთა ურთიერთქმედებისთვის, მე-სა და საზოგადოების განვითარებისთვის. როლის აღების უნარის გარე-

შე ადამიანები ვერ გაუგებდნენ ერთმანეთს, ვერ გაითვალისწინებდნენ ერთმანეთის ქცევას და ვერ შექლუბდნენ თანამშრომლობას.

მიდის თანახმად, ჩვენი მე ვითარდება იმით, რომ ჩვენი თავისთვის ჩვენვე ვიქცევით ობიექტებად. მეს განცდას აყალიბებს სოციალური ურთიერთქმედება, სადაც ადამიანები იძენენ უნარს თავის თავს სხვა ადამიანის თვალთ უცქირონ. ადამიანს ჯერ სხვა ადამიანის გაცნობიერების უნარი უვითარდება, და მხოლოდ ამის მერე – საკუთარი თავის. მიდი თვითგაცნობიერებას აანალიზებს ბავშვის თავისუფალი თამაშის და წესების მქონე თამაშის მეტაფორების გამოყენებით.

თავისუფალი თამაში, წესებიანი თამაში და “განზოგადებული სხვა”. მეს განვითარების პირველ სტადიაზე ბავშვი კონკრეტული სხვა ადამიანების როლის აღებას ეუფლება. იგი ირგებს სხვადასხვა როლებს და თამაშობს “დედას”, “მასწავლებელს”, “მეხანძრეს”. თამაშის ამ ხანაში ბავშვი საკუთარ თავს სახელით მოიხსენიებს და არა პირველ პირში – “მე”-თი, რადგანაც მას ერთიანი და მთლიანი მე-კონცეფცია ჯერაც არ გააჩნია. ბავშვი იმასაც იგებს, რომ როლები კავშირშია ერთმანეთთან, ერთმანეთს აესებს და გულისხმობს. აგრეთვე, ბავშვი იძენს უნარს გარდა საკუთარისა, ერთი ან მეტი “სხვა ადამიანის” თვალსაზრისი მიიღოს და გაიზიაროს.

მეს განვითარების საბოლოო სტადიაზე ინდივიდი თავის თავს უკვე არა კონკრეტული სხვა ადამიანის, არამედ “სხვების” გამთლიანებული თვალთახედვით განიხილავს. ეს პროცესი დადგენილი წესებით თამაშის ანალოგიურია: ბავშვი უნდა ფლობდეს ამ წესებს, რისთვისაც იგი მოთამაშეთა ქცევის რეპერტუარს უნდა იცნობდეს. ბავშვს, რომელიც თამაშობს ფეხბურთს, უნდა შეეძლოს წინასწარ განსაზღვროს მის გუნდში მოთამაშე მეორე ბავშვის ქცევა, საკუთარი და მოწინააღმდეგე გუნდის ქცევა. მიღმა ამ გარეგან ერთიან თვალთახედვას უწო-

და “განზოგადებული სხვა”, რითაც სოციალური ჯგუფისთვის საერთო სტანდარტების ერთობლიობა აღნიშნა. ამგვარ სტანდარტთა მოქმედების ილუსტრირებას ახდენს გამოკვლევა, რომელშიც შედარებული იყო საჯარო სკოლის 4-7 კლასელთა თვითშეფასებები და მშობელთა მიერ მათი შეფასებები. თითოეული მშობელი აფასებდა საკუთარი შვილის აკადემიურ და სპორტულ უნარებს და ბავშვის ფიზიკურ მიზიდველობას ანუ სილამაზეს. მშობელთა შეფასებები გაელენას ახდენს შვილების თვითშეფასებებზე, რასაც ადასტურებს დედ-მამის ქულების მნიშვნელოვანი კორელაცია შვილების თვითშეფასების ქულებთან. თუმცა კორელაცია მიზეზ-შედეგობრივ კავშირს ვერ ადგენს, დამატებითმა სტატისტიკურმა ანალიზმა აჩვენა მშობელთა შეფასებების აშკარა გაელენა შვილების მიერ საკუთარი აკადემიური და სპორტული უნარების თვითშეფასებაზე. მნიშვნელოვანი კორელაცია არ დადასტურდა სილამაზის შეფასებაში. შესაძლებელია ეს იმით არის გამოწვეული, რომ სილამაზის სტანდარტი, თავისთავად, არაერთმნიშვნელოვანია.

განზოგადებული სხვა ადამიანის თვალსაზრისის მიღება საშუალებას გვაძლევს ჩვენი თავი როგორც ობიექტი დავინახოთ და შევაფასოთ. ეს კი მე-ს განცდას გვანიჭებს. მე-ს განცდა, ისევე როგორც სხვათა განცდა, სოციალური ურთიერთქმედების სტაბილურობისთვის მეტად მნიშვნელოვანია. უნარი შეხედო საკუთარ თავს “განზოგადებული სხვა ადამიანის” თვალთ, მე-ს განვითარების უმაღლესი სტადიის მონაპოვარია.

მნიშვნელოვანი სხვაობა

მე-ს მთავარი საყრდენია მისთვის მნიშვნელოვან ადამიანთა მიერ მისი აღიარება. ჩვეულებრივ, ყველაზე უფრო “მნიშვნელოვანი სხვები” ბავშვისთვის მისი მშობლებია, რომლებიც

უზარმაზარ გაელენას ახდენენ ბაეშვის მე-კონცეფციის განუოთარებაზე.

მე-კონცეფცია

მე-კონცეფცია მოიცავს ინდივიდის ყველა შეხედულებას და გრძნობას საკუთარი თავის, როგორც ობიექტის მიმართ. მე-კონცეფციაზე გაელენას ახდენს პიროვნების სოციალური კონტექსტი, მაგ., ინდივიდის მსგავსება ან განსხვავება სხვებისაგან ეროვნების, რელიგიის, სოციალური კლასის და ა.შ., მიხედვით.

მე-კონცეფციის ჩამოყალიბებაში ცენტრალურ როლს ასრულებს სოციალური შედარების პროცესი. ჩვენ ყველანი ვახდენთ ერთმანეთის შეფასებას, მაშინაც, როცა ამას ვერ ვაცნობიერებთ. რაც უფრო ჩვენი მსგავსია მეორე ადამიანი, მასთან შედარება მით უფრო სასარგებლოა. მორცხვი ვარ თუ თამაში, ამას ვერ გავიგებ, სხვებთან შედარება თუ არ მოვახდინე, რადგან მორცხვობა შეფარდებითი ცნებაა.

მე-კონცეფციის გაზოგვა

“უინ ხარ შენ?” ამ კითხვაზე ადამიანთა პასუხებში არაერთი საინტერესო მსგავსება შეინიშნება. ამ მსგავსებებში მე-კონცეფციის თავისებურებები იკვეთება.

მე-კონცეფცია ძირითადად მოიცავს დისპოზიციებს, როგორიცაა პიროვნული ნიშნები, უნარები, განწყობები, ღირებულებები; სოციალური იდენტობები: ასაკი, სქესი, პროფესია; და ფიზიკური ნიშან-თვისებები. კუნმა და მაკ-პარტლანდმა მე-კონცეფციის ემპირული შესწავლის მიზნით გასული საუკუნის 50-იან წლებში შეიმუშავეს “20 მტკიცების ტესტი”. ეს არის გადა-

ნომრილი ბლანკი, რომელიც რესპონდენტმა ოცი განსხვავებული პასუხით უნდა შეაესოს. ტესტი კონტენტ-ანალიზის მეთოდით მუშავდება, რის საფუძველზეც დგინდება მე-კონცეფციაში შემავალი კომპონენტები და მათი იერარქიული წყობა.

იდეოლოგია და მე

ის, რომ პასუხად კითხვაზე “ეინ ვარ მე?” ადამიანები არაერთ იდენტობას ჩამოთვლიან, განამტკიცებს სიმბოლური ინტერაქციონიზმის იდეას, რომ მე-ში შემავალი იდენტობები სოციალურ როლებს ეყრდნობა. სოციალური როლი საზოგადოებასთან ინდივიდის მაკავშირებელია. საზოგადოებრივად დადგენილი როლები პიროვნებაზე ადრე არსებობს და პიროვნება არა მხოლოდ იღებს ამ როლებს, არამედ ირგებს მათ, ანუ თავის უნიკალურობით ავსებს. იდენტობები მე-ს დროში სიმტკიცეს სძენს. განსაკუთრებით ეს ეხება მე-ს მეტად მნიშვნელოვან ასპექტებს – ოჯახურ და პროფესიულ როლებს. ამასთანავე, იდენტობები და, შესაბამისად, მე-ც ასაკთან ერთად იცვლება.

მე-ს მანიპულაცია

სოციოლოგი რალფ ტერნერის ამტკიცებს, რომ ზოგიერთი თავისი ატრიბუტი ინდივიდს მისი ნამდვილი მე-დან ამოზრდილი პგონია, ხოლო სხვა არა: ზოგჯერ ჩვენი ქცევა ნაკარნახევია “წრფელი გრძობით”, ხან კი სიტუაციით, რომელშიც ვიმყოფებით. ტერნერის თანახმად, ინდივიდებს თავისი ნამდვილი მე-ს ადგილსამყოფელად მიაჩნიათ ხოლმე ორი სფეროდან ერთი – საზოგადოებრივი ინსტიტუცია ან შინაგანი იმპულსი. შესაბამისად არსებობს მე – როგორც ინსტიტუცია და პროდუქტი, და აგრეთვე მე – როგორც იმპულსი და პროცესი.

თუ ადამიანი თავის ნამდვილ მე-დ ინსტიტუციურ მე-ს მიიჩნევს, მას პგონია, რომ მისი მე მაქსიმალურად ვლინდება მა-

შინ, როცა იგი მაღალ სტანდარტებს მისდევს და მთლიანად აკონტროლებს თავის ქცევას. *ინსტიტუციური მე* საზოგადოებრივი მიზნებისა და ჯგუფური ვალდებულებების მიმართ ერთგულებას ემყარება. ადამიანი, რომლის ნამდვილი მე ინსტიტუციურია, მაღალ მიღწევებზე და მომავალზეა ორიენტირებული.

თუ ადამიანს თავის ნამდვილ მედ იმპულსური “მე” მიაჩნია, იგი ფიქრობს, რომ თავს ყველაზე უკეთ ავლენს სპონტანურ ქცევაში, როცა ყველანაირი აკრძალვა შესუსტებულია. *იმპულსური მე* ემყარება საკუთარი იმპულსების დაკმაყოფილების ძიებას. “იმპულსის ადამიანი” ეჭვის თვალით უყურებს დადგენილ წესებს. ადამიანი, რომლის ნამდვილი მე იმპულსურია, აწმყოზეა ორიენტირებული.

ტერნერის აზრით, ბოლო ათწლეულების მანძილზე ადამიანთა უმრავლესობა ინსტიტუციურ მე-სთან თავის გაიგივებიდან იმპულსურ მე-სთან იდენტიფიცირებაზე გადავიდა. ახლა ადამიანები საზოგადოებრივ ინსტიტუტებს უყურებენ როგორც პირადი თავისუფლების შემზღვეველ დაწესებულებებს და უპირატესობას თვითგამოხატვას და თვითგანხორციელებას ანიჭებენ. ეს კი ღირებულებათა გადაფასების საზოგადოებაში მიმდინარე პროცესის ანარეკლია.

“20 მტკიცების ტესტში” ეს ცვლილებები შესაბამისად აისახა. საზოგადოდ, პასუხები ლაგდება 4 კატეგორიად: ა) ინდივიდის დახასიათება ფიზიკური ნიშან-თვისებების მიხედვით, მაგ., “ვარ შავგვამანი, გამხდარი”; ბ) პასუხები, სადაც მითითებულია გარკვეული სტატუსი: მაგ., “ვარ სტუდენტი, ქრისტიანი”; გ) პასუხები, სადაც აღწერილია ქცევის სტილი, მეტნაკლებად დამოუკიდებელი სოციალური სტრუქტურებისგან: “ვარ ბედნიერი ადამიანი”, “მიყვარს მუსიკა, ქალები”; დ) პასუხები, რომლებიც ძალზე ზოგადია და ინდივიდის შესახებ სანდო ინფორმაციას არ იძლევა. მაგ., “ვარ ადამიანი”, “ვარ სამყაროს

ნაწილი". ბოლო ხანს საგრძნობლად იმატა ადამიანთა რიცხვმა, ვისთანაც ჭარბობს გ-ტიპის პასუხები.

ამ ტესტით ვიგებთ არა მხოლოდ იმას, თუ უპირატესად რასთან ან ვისთან აიგივებს საკუთარ თავს ინდივიდი, არამედ იმასაც, თუ რა ტიპის ადამიანები გეხედება ძირითადად ამა თუ იმ კონკრეტულ საზოგადოებასა და კულტურაში.

თვითაღქმა

მე-კონცეფცია შედგება საკუთარი თავის მიმართ ინდივიდის შეხედულებებისა და გრძნობებისგან, ხოლო თვითაღქმა გულისხმობს საკუთარი თავისადმი გარკვეული პიროვნული ნიშნების ატრიბუციას ანუ მიწერას. როგორ კეთდება საკუთარი თავის მიმართ ატრიბუციები, ამაზე პასუხობს მე-ს აღქმის და მე-სქემის თეორია

თვითაღქმის თეორია

თვითაღქმის თეორიის ერთ-ერთი ავტორის დარილ ბემის თანახმად, საკუთარი თავის მიმართ ატრიბუციები იმგვარადვე კეთდება, როგორც ატრიბუციები სხვათა მიმართ – ქცევაზე უშუალო დაკვირვებით. როგორც სხვა ადამიანის ქცევაზე დაკვირვებით ვასკენით, რომ ეს ადამიანი მორცხვი, პატიოსანი, კეთილია, ისევე, ჩვენ საკუთარ სიმპათიებს და ანტიპათიებს, ძლიერ და სუსტ მხარეებს, დამახასიათებელ გრძნობებს დაკვირვებისა და დასკვნის საფუძველზე ვადგენთ. მაგრამ არა ყველა ჩვენი ქცევა გვაძლევს საშუალებას დაეასკვნათ როგორი ვართ. ქცევა, რომელიც მხოლოდ და მხოლოდ გარეგანი ჯილდოს მისაღებად ან სასჯელის ასარიდებლად სრულდება, არ გამოდგება საკუთარი თავის შესახებ დასკვნის გამოსატა-

ნად. მაგ., თუ მხოლოდ იმისთვის სწავლობ, რომ კარგი ნიშანი მიიღო, აქედან ვერ გამოიტან დასკვნას, რომ სწავლა გიყვარს; იგივე შეიძლება ითქვას შრომაზე. თუ შრომა მხოლოდ სარჩოს მოპოვებას ემსახურება, შრომისმოყვარეობაზე ლაპარაკი ზედმეტია. ამიტომ მხოლოდ თავისუფალი ქცევა, შესრულებული იმისთვის, რომ გსურს და გეხალისება ამის კეთება, გამოდგება საკუთარი განწყობების შესახებ დასკვნის გამოსატანად.

მე-სამა

სქემის თეორია მე-ს აღქმის განსხვავებულ ასპექტს იკვლევს. მას აინტერესებს როგორ აწესრიგებს ადამიანი ინფორმაციას.

გარესამყარო უამრავ ინფორმაციას გვაწვდის, ამიტომ ამ ინფორმაციას შერჩევა ანუ სელექცია სჭირდება. რათა გავიადვილოთ ეს პროცესი ინფორმაციას ცოდნის სტრუქტურებად ანუ სქემებად ვაწესრიგებთ. ასეთი მარგანიზებული სქემების გარეშე შემოსული ინფორმაციის გაგება და ინტერპრეტირება შეუძლებელი იქნებოდა.

ადამიანები განსხვავდებიან ერთმანეთისგან იმით, თუ როგორ არის ორგანიზებული მათი მე-სქემები და, შესაბამისად, გარესამყაროსაც განსხვავებულად აღიქვამენ. მაგ., ზოგიერთი ადამიანი საკუთარ თავს ოპტიმიზმი-პესიმიზმის უკიდურეს პოლუსზე განათავსებს. ის, ვინც ექსტრემალურ პოზიციას არ იკავებს ამ სკალაზე, ოპტიმიზმი-პესიმიზმის თვალსაზრისით ასქემატურია: მას არ გააჩნია არც “პესიმიზმის” და არც “ოპტიმიზმის” მე-სქემა.

მე-სქემები ჩვენი ქცევის რომელიმე ასპექტის განმეორებითი კატეგორიზებით იქმნება. თუ თქვენ, სხვებთან ერთად ხშირად ახასიათებთ საკუთარ ქცევას როგორც მორიდებულსა და მორცხეს, მორცხეი ადამიანის მე-სქემა გიყალიბდებათ. ჩვეუ-

ლებრივ, მე-სქემები ორგანიზებულია ჩვენი იმ ასპექტის გარშემო, რითაც სხვებისგან განესხვავდებით: თუ ადამიანი ჩვეულებრივი წონისა და სიმაღლისაა, ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მას სიმაღლის და წონის მე-სქემა ექნება, ვიდრე მას ეს პარამეტრები ძალიან მაღალი ან დაბალი რომ ჰქონოდა.

ადამიანი ხშირად ფიქრობს საკუთარ შესაძლებლობებზე, წარმოისახავს მომავალს და ქმნის საკუთარი ცხოვრების გეგმებს ანუ სცენარებს, რასაც *შესაძლებელი მეები* ეწოდება. მათში აისახება მისი მიზნები, მოტივები, შიშები და იქმნება ინდივიდის მოლოდინები და ქცევები. მათ საფუძველზევე ხდება საკუთარი ქცევის ინტერპრეტირება.

თვითაკუნებაშია

თვითპრეენტაცია ეხება იმ ხერხებს, რითაც ვმართავთ (ვაკონტროლებთ, ვმალავთ, ვაერცვლებთ) ინფორმაციას საკუთარი თავის შესახებ.

მე-ს აკუნებაშიის სტრატეგიები

დრამატურგიული სკოლა. ირვინგ ჰოფმანის მიხედვით ყველა პირისპირ წარმოებულ ინტერაქციაში არის შთაბეჭდილების მართვის მომენტი. ეს ნიშნავს, რომ ყოველი ადამიანი ცდილობს გაელენა იქონიოს სხვაზე ანუ მასზე სასურველი შთაბეჭდილება მოახდინოს. შთაბეჭდილების მართვა არ ნიშნავს აუცილებლად მოტყუების მცდელობას. საზოგადოდ, ადამიანებს არ გვიყვარს ჩვენი მე-ს იმ მხარეების გამომჟღავნება, რისაც გერცხვენია და რაც ჩვენ შესახებ სხვებს უარყოფით წარმოდგენას შეუქმნის.

შთაბეჭდილების სამართავად გამოიყენება ხოლმე ფიზიკური ანტურაჟი. მაგ., ექიმებს ხშირად აქვთ გამოფენილი კაბინე-

ტის კედლებზე დიპლომები და სერტიფიკატები, მოსაცდელ ოთახში უდგათ ელევანტური ავეჯი. შთაბეჭდილება ასევე იმართება საკუთარი გარეგნობის გამოყენებით – ვარცხნილობით, ჩაცმულობით და სხვა. მაგ., ახალგაზრდა ექიმი, სოლიდური ექიმის შთაბეჭდილება რომ მოახდინოს, შეიძლება ისე შეიმოსოს და ისაუბროს, რომ უფრო ასაკოვან ადამიანს დაემსგავსოს და ამით ექიმის ტრადიციულ სახეს მიუახლოვდეს.

თეოპრეზენტაციის სტრატეგიების გამოყენება ორი მიზეზით ხდება: 1. შთაბეჭდილების მართვა გვეხმარება პირადი, პრაგმატული მიზნების მიღწევაში; და 2. შთაბეჭდილების მართვა საშუალებას გვაძლევს საზოგადოების წინაშე დადებით ადამიანად წარვდგეთ.

სიტუაციური იდენტობები და მე. როლები, რომლებსაც ინდივიდი ასრულებს, მის მე-იდენტობებთან არის დაკავშირებული. ადამიანს იმდენი იდენტობა აქვს, რამდენ როლსაც ასრულებს იგი. მას აქვს აგრეთვე სიტუაციური იდენტობა, რომელიც გაიგივებულია ადამიანის ამჟამინდელ როლთან. სოციალური იდენტობები განსაზღვრავს მიმართებას ინდივიდსა და გარემოს შორის ანუ იმას თუ რას უნდა აკეთებდეს ეს ადამიანი და საპასუხოდ მასთან ინტერაქციაში მყოფი ადამიანისგან რას უნდა იღებდეს. მაგ., სანამ თქვენ და თქვენზე ასაკით უფროსი ქალი არ დაადგენთ, რომ ის ექიმია თქვენ კი პაციენტი – სათანადო ინტერაქცია ვერ განხორციელდება. თუ თქვენ მას სანიტრად მიიჩნევთ, მას კი კურიერი ჰგონიხართ, უხერხული სიტუაცია შეიქმნება და ინტერაქცია მალევე შეწყდება.

ადამიანის მოქმედებებიდან ვიღებთ ინფორმაციას მის პიროვნულ ნიშან-თვისებათა შესახებ მაშინაც კი, როდესაც იგი მხოლოდ იმ ქცევას ასრულებს, რაც მისგან მოსალოდნელია. ლმობიერია ექიმი თუ მკაცრი? თავის თავს ის თანამედროვე

ტექნოლოგიებს დაუფლებულ ექიმად მიიჩნევს, თუ ძველი ყაიდის ექიმ-კლინიციისტად? ამას ჩვენ ინტერაქციის დაწყებისთანავე გაეიგებთ. ასევე, თუმცა ყველა პაციენტი აღწერს თავის სიმპტომებს, ესინჯება ექიმს, იგებს დიაგნოზს – მანერა, რითაც ეს ყველაფერი კეთდება, ექიმს მდიდარ ინფორმაციას აწვდის ავადმყოფის პიროვნულ თავისებურებათა შესახებ. ეს ინფორმაცია ეფექტური ინტერაქციისთვის ორივეს სჭირდება.

ანგარიშის ჩაბარება. ანგარიშის ჩაბარება მაგალითია იმისა, თუ როგორ ხდება ენის მეშვეობით პოზიტიური იდენტობის დაცვა-განმტკიცება.

ახნა-განმარტება არის გამონათქვამი, რომელიც კეთდება ადამიანის მიერ თავისი ქცევის ასახსნელად, როდესაც ეს ქცევა მოულოდნელი ან ვითარების შეუსაბამოა. ანგარიშის ჩაბარების სახეებია თავის მართლება და ახსნა-განმარტება.

თავის მართლება მიმართულია ერთგვარად საჩოთირო ქცევის გამო პასუხისმგებლობის შემცირებაზე. მაგ., თუ დაგაგვიანდათ საქმიან შეხვედრაზე, ეს შეგიძლიათ სატრანსპორტო საცობებს დაუკავშიროთ და ამით, ნაწილობრივ მაინც, მოიხსნათ პასუხისმგებლობა; ხოლო ახსნა-განმარტება ემსახურება იმ აზრის გატარებას, რომ საჩოთირო ქცევას გარკვეული დადებითი ღირებულება აქვს ან რომ იგი სულაც არ არის სიტუაციის შეუსაბამო. მაგ., თხოვნაზე დახმარებოდით მანქანის შეკეთებაში, მეგობარს უარი უთხარით და თანაც, რომ არ სწყენოდა, აუხსენით, რომ მანქანას გაცილებით უკეთ შეუკეთებს ტექნიკოსი, რომლის გამოძახებაც არ არის ძნელი.

ანგარიშის ჩაბარება საკმაოდ გავრცელებულია და მრავალგვარ ვითარებას შეესაბამება: “არ ვიცოდი”, “ავად ვიყავი”, “მეგონა, ასე აჯობებდა” და სხვ.

თვითგაძლიერება. მეტწილად ადამიანები ეაცხადებთ პრეტენზიას გაცილებით უფრო პოზიტიურ იდენტობაზე, ვიდრე სინამდვილეში გვეუთვნის და გვაქვს. მაგრამ ეს სიფრთხილით უნდა გაკეთდეს, რომ აუდიტორიისგან ამ პრეტენზიაზე უარი არ მივიღოთ. ადამიანთა განაცხადი, რომ უფრო უკეთესები არიან, ვიდრე სინამდვილეში, ვრცელდება არა მხოლოდ იმ როლებზე, რასაც ასრულებენ (მაგ., საშუალო პოლიტიკოსის პრეტენზია მაღალ საერთაშორისო ავტორიტეტზე), არამედ ისეთ სფეროებზეც, რომლებსაც მათ როლებთან არავითარი კავშირი არა აქვს. ამ ფენომენს შეიძლება ეწოდოს „სხვის დიდებასთან მიტმანსა“. მაგ., ადამიანი თავს იმით იწონებს, რომ პირადად იცნობს გამოჩენილ ადამიანებს – მსახიობებს, მწერლებს, მუსიკოსებს.

მოხიბვლა. საზოგადოდ, თვითპრეზენტაცია მაინცდამაინც მოტყუებას არ გულისხმობს, თუმცა თვითპრეზენტაციის ზოგიერთი სახე აშკარად ატარებს მოტყუების ნიშნებს. *მოხიბვლა* არის მოტყუება, რასაც ადამიანი სხვებისთვის თავის მოსაწონებლად იყენებს. არსებობს მოხიბვლის ოთხი ძირითად ტაქტიკა:

1. პირფერობა, პირმოთნეობა, მლიქვნელობა მეორე ადამიანის წინაშე;

2. თავის მოჩვენება მეორე ადამიანისთვის, რომ მასთან საერთო შეხედულებები და განწყობები აქვს. ეს ტაქტიკა ემყარება დაშვებას, რომ, საზოგადოდ, ადამიანს მოსწონს მისნაირი ადამიანი, ადამიანი, რომელიც მას ეთანხმება;

3. კეთილგანწყობის მოსაპოვებლად მეორე ადამიანისთვის რაიმე სამსახურის გაწევა, საჩუქრის მიტანა და სხვ.;

4. სასურველი კუთხით თავის წარმოჩენა: თითქოსდა კქონდეს ის თვისებები, რაც ფასობს მის კულტურაში, მაგ., პატიოსნება, სიკეთე გონიერება,;

მოხიბულის ტაქტიკების გამოყენებას განსაზღვრავს სამი ძირითადი ფაქტორი: 1. იმ მიზნის ღირებულება, რისთვისაც ადამიანი იყენებს მოხიბულას; 2. მოლოდინი, რომ მოხიბულა ტაქტიკა წარმატებას მოიტანს; 3. რამდენად მისაღებია ამგვარი ტაქტიკების გამოყენება თვით სუბიექტის თვალში. ბევრისთვის ეს ტაქტიკები სრულიად მიუღებელია. ძირითადად, მოხიბულას დაბალი სოციალური სტატუსის ადამიანი უფრო მაღალი სტატუსის მქონე ადამიანთან იყენებს.

მოხიბულის ტაქტიკა ვერ იქნება წარმატებული, თუკი ადამიანი მას ხშირად და დაუფარავად მიმართავს და თუ ეს ადამიანი აშკარად დაქვემდებარებულ პოზიციაშია. მაგ., სამსახურში, უფროსთან მოხიბულის ტაქტიკები ეფექტიანი რომ იყოს, ზომიერების ფარგლებს არ უნდა სცდებოდეს.

მე-ს პრეზენტაცია და სოციალური ქცევა. თვითპრეზენტაციით შეიძლება აიხსნას ჩვენი ზოგიერთი ისეთი ქცევა, როგორცაა სხვისადმი დახმარების გაწევა, კონფორმიზმი, აგრესიულობა. ამ ქცევების მეშვეობით შეგვიძლია დაეიკმაყოფილოთ თვითპრეზენტაციის ორი მოტივი: ვასიამოვნოთ აუდიტორიას ან შევიქმნათ საჯარო მე, რომელიც ჩვენივე იდეალური მე-ს შესატყვისი იქნება.

ამ ორი მოტივის მიღმა განსხვავებული მიზნები დგას. აუდიტორიისთვის სიამოვნების მინიჭება მიზნად ისახავს გარეგანი ჯილდოს მიღებას, ხოლო იდეალური საჯარო მე-ს კონსტრუირების მიზანი პიროვნული თვითგაშლა და თვითრეალიზაციაა. ზოგჯერ ორივე ეს მოტივი ერთ ქცევაში, მაგ., გაჭირვებული ადამიანის დახმარებაში ელვინდება. მაგრამ მეტწილად

ამ ორ მოტივს შორის კონფლიქტი წარმოიქმნება. აუდიტორიისთვის სიაშოვნების მინიჭება შეიძლება მოითხოვდეს ქცევას, რომელიც ეწინააღმდეგება ადამიანის საჯარო იმიჯს. ეთქვათ, თქვენ დას აინტერესებს რა აზრის ხართ მის არასიმპათიურ რჩეულზე. თუ სიმართლეს ეტყვი, შეიძლება ეწყინოს ან გაგიბრაზდეთ. ხოლო თუ ასიაშოვნებთ აუდიტორიას, ამ შემთხვევაში თქვენ დას, ზიანს მიაყენებთ თქვენი საჯარო იმიჯის მნიშვნელოვან კომპონენტს – პატიოსნებას.

თვითაკუნადაზიანის ინდივიდუალური სპარაგები

ადამიანები განსხვავდებიან იმით, თუ რამდენად აცნობიერებენ ანუ ყურადღების ფოკუსში ათავსებენ საკუთარ თავს, აქვთ უნარი მუდმივად დააკვირდნენ თუ რა შთაბეჭდილებას ახდენენ სხვებზე. ცვალონ ქცევა სიტუაციის შესაბამისად და, აგრეთვე, რამდენად სურთ საკუთარი თავის შესახებ ინფორმაცია სხვებსაც გაუზიარონ.

თვითგაცნობიერება. ჩვენი ყურადღება ხან ჩვენსავე მეზე ფოკუსირდება, ხან კი გარესინამდვილის მოვლენებზე. ყურადღების მეზე ფოკუსირებისას ხდება მე-ს გაცნობიერება. მე-ს გაცნობიერება ორგეარია: პირადი, კერძო მე-ს გაცნობიერება და საჯარო მე-ს გაცნობიერება. პირადი, პრივატული “მე” სხვისთვის უხილავი განწყობებისა და გრძნობებისგან შედგება, ხოლო საჯარო “მე” შეიცავს ხილულ, ღია ქცევას და ხერხებს, რითაც ადამიანი წარუდგება საზოგადოებას.

მე-ს გაცნობიერების ამ სახეებს სხვადასხვაგვარი სიტუაცია აღძრავს. მაგ., აუდიტორიის წინაშე გამოსვლა, სხვების დაკვირვებული მხერა, შეფასება აღძრავს საჯარო მე-ს ცნობიერებას, ხოლო საკუთარი ფოტოს ან ვიდეოგამოსახულების ნახვა, ხმის ჩანაწერის მოსმენა, და, განსაკუთრებით, სარკეში

საკუთარი გამოსახულების დანახვა – პრივატული მე-ს გაცნობიერებას უბიძგებს. ახსენებს რა პირად სტანდარტებს და ღირებულებებს, გაცნობიერებული “მე” ქცევის მაკონტროლებელი ინსტანციის როლსაც ასრულებს.

ადამიანები განსხვავდებიან იმითაც, რამდენად გამახვილებული აქვთ ყურადღება საკუთარი მე-ს მიმართ: ზოგისთვის შეიძლება მე-ს ქრონიკულად მაღალი, ხოლო სხვისთვის მე-ს დაბალი გაცნობიერება იყოს დამახასიათებელი. ქრონიკულად მაღალ მე-ს გაცნობიერებას თან ახლავს საკუთარი თავის უშეცდომო აღწერის უნარი და მე-სადმი სხვა ადამიანთა მხრიდან რეაქციების ზუსტი გათვალისწინება.

საჯარო და კერძო მე-ს გაცნობიერება უკავშირდება არაერთ სოციალურ ქცევას, როგორცაა კონფორმულობა, განწყობის შეცვლა, სოციალური ნორმების დაცვა და სხვ.

თვითმონიტორინგი. მაღალი თვითგაცნობიერების უნარის მქონე ადამიანი კარგად ხვდება თუ როგორ ეფექტს ახდენს მისი თვითპრეზენტაცია სხვებზე, თუმცა სავსებით შესაძლებელია, რომ იგი საგანგებოდ არც ცდილობდეს მოახდინოს შთაბეჭდილება და სხვების მოწონება დაიმსახუროს. უბრალოდ, ასეთი ადამიანი კარგად ფლობს თავს და სიტუაციის შესაბამისად იქცევა.

თვითმონიტორინგი, ანუ საკუთარი თავის ფლობა ადამიანის უნარია სასურველი მიმართულებით წარმართოს და ცვალოს თვითპრეზენტაცია, რათა მოერგოს სიტუაციას. ეს უნარი 25 პუნქტიანი სკალით იზომება. სკალა ადგენს იმას, თუ რამდენად არის ადამიანი მონდომებული სათანადოდ წარუდგეს საზოგადოებას, რამდენად შეუძლია და სურს კიდევ აკონტროლოს თვითპრეზენტაცია მაგ., ამ სკალის პუნქტებია: “როდესაც არ ვიცი როგორ მოვიქცე საზოგადოებაში, სხვების ქცე-

ვას ვაკეირდები და მეც მათსავით ვიქცევი"; "სხვადასხვა სიტუაციაში, განსხვავებულ ადამიანებთან სულ სხვადასხვანაირი ვარ".

მაღალი თვითმონიტორინგის ადამიანი ფაქიზად აღიქვამს სოციალურ სიტუაციებში ადამიანთა ვერბალურ და არავერბალურ გამოვლინებებს და სხვათა თვითპრეზენტაციებს; მათგან იღებს მაგალითს თუ რა გზით მოახდინოს საკუთარი თავის პრეზენტაცია. ამისგან საპიროსპიროდ, დაბალი თვითმონიტორინგის ადამიანი ღიდად არ უკეირდება სხვების თვითპრეზენტაციას და საკუთარი თავის პრეზენტაციის ხერხებსაც სათანადოდ ვერ ფლობს. ის უფრო საკუთარი განწყობებისა და ემოციების კარნახით მოქმედებს.

თვითმონიტორინგის განსხვავებული დონის ადამიანებს მეკონცეფციებიც განსხვავებული აქვთ. მაღალი თვითმონიტორინგის ადამიანი საკუთარ თავს მოქნილ და მოხერხებულ ადამიანად მიიჩნევს, რადგან იგი იოლად ერგება სიტუაციებს, ცდილობს ხელიდან არ გაუშვას ცხოვრების მიერ მიცემული შანსი. დაბალი თვითმონიტორინგის ადამიანი თავს მიიჩნევს პრინციპულ ადამიანად, რომელიც აკეთებს იმას, რისიც სჯერა. ის პირდაპირია საკუთარ გრძნობების და განწყობების გამოხატვაში. მაღალი თვითმონიტორინგის ადამიანი გაცილებით უფრო ნაკლებად თანამიმდევრულია საკუთარ ქცევაში და განწყობებში, ვიდრე დაბალი თვითმონიტორინგის ადამიანი. ვარდა ამისა, თავისი ემოციების გამოხატვას ის უკეთ ახერხებს. უმაღლეს ქულებს თვითმონიტორინგის სკალაზე პროფესიონალი მსახიობები აგროვებენ.

მეს გახსნა. მეს გახსნა, სხვისთვის პირადული ინფორმაციის გამხელა, გულახდილობა მნიშვნელოვანი ხერხია, რითაც ვარეგულირებთ იმას, თუ რა უნდა იცოდნენ ჩვენ შესახებ სხვა

ადამიანებმა. თვითგახსნას ორი განზომილება აქვს – სიყვარ-
თოვე (მასშტაბები) ანუ ადამიანთა რაოდენობა, ვისთანაც იხ-
სნება ეს ინდივიდი და სიღრმე (ინტიმურობის ანუ მეორე ადა-
მიანისადმი სრულად მინდობის დონე). ინტიმურია ინფორმაცია,
რომელიც ეხება ადამიანის უნიკალურ, სხვებისგან განმასხვა-
ებელ თვისებას ან მდგომარეობას (“შე ტელეპატიის უნარი
მაქვს”); სისუსტის ან არასრულფასოვნების აღიარებას (“სის-
ტემატურად მჭირდება ფსიქიატრის დახმარება”), დასაძრახი
თვისების აღიარებას (“შიყვარს ადამიანის გაჭორვა”) და ძლიე-
რი ემოციის აღიარება (“მძულს ჩემი და”). თვითგახსნისას ადა-
მიანი ითვალისწინებს დროს, ადგილს, ურთიერთობის ხან-
გრძლივობას.

სასურველია თვითგახსნა იყოს ორმხრივი და თანასწორი,
წინააღმდეგ შემთხვევაში ურთიერთობაში მყოფი ადამიანები
თავს არაკომფორტულად გრძნობენ. მაგრამ ხანგრძლივი ახ-
ლობლობის დროს ეს წესი ადვილად ირღვევა. თუმცა მეგობ-
რობა ცალმხრივი არ შეიძლება იყოს და იგი ყოველთვის ორ-
მხრივია, დიდი ხნის მეგობრობის შემთხვევაში ერთი მეგობრის
ინტიმური თვითგახსნა მეორისგან პარალელურ თვითგახსნას
აუცილებლად არ მოითხოვს.

თვითგახსნის დონე კაეშირშია ქორწინებით კმაყოფილებას-
თან. ბედნიერ წყვილთა თვითგახსნა გაცილებით უფრო მაღა-
ლია, ვიდრე წყვილების, ვინც თავს ასეთებად არ მიიჩნევენ,
თუმცა ნეგატიურ თვითგახსნაში ისინი წინ უსწრებენ ბედნიერ
წყვილებს, ანუ ერთმანეთის მიმართ თავის უარყოფით გრძნო-
ბებს უკმაყოფილო მეუღლეები არ მაღავენ. ქორწინების ხან-
გრძლივობასთან ერთად თვითგახსნის დონე იკლებს.

თვითშეფასება

თვითშეფასება მე-კონცეფციის ერთ-ერთი კომპონენტია. ეს არის საკუთარი მე-ს მიმართ დადებითი ან უარყოფითი განწყობის ხარისხი. თვითშეფასება იმავე წყაროებიდან მომდინარეობს, რაც საკუთარი "მე" და ამაში განსაკუთრებული წვლილი "მნიშვნელოვან სხეებს" შეაქვთ.

ხაზგასასმელია თვითონ ადამიანის როლი თვითშეფასების რაგვარობის ჩამოყალიბებაში. ადამიანთა უმრავლესობა საკმარისად მაღალი თვითშეფასებით გამოირჩევა. ეს ხერხდება საკუთარი ნიშან-თვისებების სელექციური ანუ შერჩევითი შეფასებით. თვითშეფასების დონე, რომელიც გაგვანია, არა ყველა ჩვენითვის შესაბამისს, არამედ ჩვენთვის ღირებულთვისებათა შეფასებას ემყარება. ადამიანი მიდრეკილია თავისი ისთვისებები დააფასოს, რითაც იგი სხვებს აღემატება და გააუფასუროს ისთვისებები, რითაც ღიდად თავს ვერ მოიწონებს. ვირტუალურად ყველა ადამიანს შეუძლია კარგი იფიქროს თავის თავზე, თუკი მისთვის ხელსაყრელ შეფასების კრიტერიუმს გამოიხატავს.

სელექციურობის ოთხი სახე საშუალებას გვაძლევს შევარჩიოთ თუ რის მიხედვით შევაფასოთ საკუთარი თავი. პირველი, ქცევის სელექციური ინტერპრეტაცია: შევხედოთ ჩვენს ქცევას დადებითი კუთხით. მაგ., ადამიანი, რომელიც არ მოგეწონს – ძუნწია, მაგრამ საკუთარი იგივეთვისება გონიერება და წინდახედულობა; მეორე, შეფასების სტანდარტების შერჩევა: რადგან ქვეყნად ყველაფერი შეფარდებითია, ადამიანთა უმრავლესობა შესრულების სტანდარტად იყენებს ისეთს, რაც მისთვის ხელსაყრელია. მაგ., პროფესორი თავისი სპორტულ უნარებს არა თავის სტუდენტების, არამედ კოლეგა-პროფესორების

სპორტულ უნარებს შეადარებს; მესამე, ადამიანებთან დამყარებული ურთიერთობათა სელექციურობა: ადამიანი ცდილობს დაუკავშირდეს ადამიანებს, ვისაც ის მოსწონს. მეგობრობა ანუ ურთიერთმოწონების სიხარული, ამ ტიპის სელექციურობის საუკეთესო მაგალითია. მეოთხე: ჩვენთვის სასურველი გარემოს შერჩევა. ადამიანი მიილტვის იქეთ, სადაც მას იღებენ, აფასებენ; ზუსტად ასევე ადამიანი ირჩევს საქმიანობას და პროფესიას, რისი ნიჭიც აქვს და არა ისეთს, რომელიც იმ უნარებს მოითხოვს, რაც მას აკლია.

ზოგჯერ ადამიანს შეზღუდული აქვს თავისი გარემოს და მასში მყოფი ადამიანების არჩევანი. თავიდან სელექციურობა შემოიფარგლება მშობლებით: ბავშვობაში მთავარ ინფორმაციას ჩვენი მე-ს შესახებ მშობლებისგან ვიღებთ. მშობლის მზრუნველობა ბავშვისთვის თავისი მე-ს პოზიტიური განცდის წყაროა, ხოლო მშობლისგან უგულვებელყოფილ ბავშვს მე-ს პოზიტიური განცდა არ ან ეერ უყალიბდება.

თვითშეფასება მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ქცევაზე. მაღალი თვითშეფასების მქონე ბავშვები ქცევის უფრო მაღალ სტანდარტებს ისახავენ და სკოლაში უკეთ სწავლობენ; უფრო არიან დარწმუნებულები საკუთარ შესაძლებლობებში, უფრო მეტად ახდენენ სხვებზე გავლენას და ნაკლებად განიცდიან სხვის გავლენას, ვიდრე დაბალი თვითშეფასების მქონე ბავშვები. მაღალი თვითშეფასება ასევე კავშირშია სულიერი სიჯანსაღის არაერთ მაჩვენებელთან: იგი ნეგატიურ კავშირშია დეპრესიასთან, შფოთვასთან და საკუთარი უმწეობის განცდასთან; პოზიტიურ კავშირშია ცხოვრებით კმაყოფილებასთან, საკუთარი თავის მიმდებლობასა და თვითპატივისცემასთან.

თვითშეფასება და თვითშეფასება

თვითშეფასება არის განცდა, რომ ხარ თავისუფალი მოქმედების აგენტი ანუ შედეგიანი ქმედების სუბიექტი. თვითშეფასებას ადამიანი სასიამოვნო ემოციად განიცდის და თვითონვე ეძებს შემთხვევას განახორციელოს ქცევა, რომელიც მას ამ განცდას მიანიჭებს. თვითშეფასების ეს დადებითი განცდა გარკვეულწილად თვითშეფასებაზეც ახდენს გავლენას. წარმატებისა და მარცხის გავლენა თვითშეფასებასა და თვითშეფასებაზე ფართოდ არის ნაკლები. მაგრამ რადგანაც ქცევის თითქმის ყველა შედეგი შეიძლება მიეწეროს პიროვნულ ფაქტორს ან გარეფაქტორს, წარმატებას ყოველთვის არ მოაქვს მაღალ თვითშეფასებაზე დამყარებული ასევე მაღალი თვითშეფასების განცდა. წარუმატებლობაც არ იწვევს ყოველთვის დაბალ თვითშეფასებაზე დამყარებულ ასევე დაბალ თვითშეფასებას. დაბალი თვითშეფასების გამო ასევე დაბალ თვითშეფასებას ადამიანი არ შეიქმნის თუკი შეუძლია წარუმატებლობა გარე ფაქტორებს მიაწეროს ანუ გადააბრალოს, მაგრამ თუ წარუმატებლობა მან შინაგან ფაქტორებს მიეწერა, დაბალი თვითშეფასება გარდაუვალია.

თვითშეფასების განცდა ახდენს გავლენას ქცევაზეც. ეს ცხადად გამოჩნდა დაკვირვებიდან მშობიარე ქალებზე. ამ ქალთა წინასწარი დარწმუნებულობა, რომ შესძლებენ აკონტროლონ ტკივილი, კაეშირში აღმოჩნდა ტკივილგამაყუჩებელი პრეპარატების გარეშე მშობიარობასთან ანუ მშობიარეთა ამ კატეგორიამ ტკივილებს, მართლაც, ეფექტიანად გაართვა თავი.

თვითშეფასების თვითშეფასებაზე დაფუძნება საზოგადოებაში მაღალ სტატუსს საჭიროებს: ადამიანს ჯერ უნდა ექონდეს შესაძლებლობა ჩაერთოს ეფექტიან აქტიუობაში, რომ შემდეგ მაღალეფასებაზე დამყარებული თვითშეფასება შე-

იმუშაოს. სამწუხაროდ, ამის თანაბარი შესაძლებლობა ყველას არ გააჩნია.

• ძირითადი დებულებები •

1. “მე” საკუთარი თავის მიმართ დროში გამძლე განწყობებისგან შედგება.
2. “მე”-ს განცდა სოციალური ინტერაქციით იქმნება, რომლის დროსაც ადამიანი ეუფლება უნარს საკუთარ თავს სხვისი თვალთ შებედოს.
3. მე-კონცეფცია შეიცავს იმ აზრებსა და გრძნობებს, რაც ჩვენი თავის, როგორც სუბიექტის შესახებ გაგვაჩნია. სხვებთან მსგავსება ან სხვებისგან განსხვავებულობა გაუღენას ახდენს მე-კონცეფციაზე.
4. მე-კონცეფცია დისპოზიციებისგან, იდენტობებისა და ფიზიკური მახასიათებლებისგან შედგება.
5. საკუთარი იდენტობის მიმართ ჩვენ ერთგულებას დიდწილად განსაზღვრავს საზოგადოების სტრუქტურა.
6. ადამიანი იწრაფვის საკუთარი თავის შესახებ რაც შეიძლება უკეთესი წარმოდგენა იქონიოს. იგი თვითნებურად ირჩევს შეფასების ისეთ კრიტერიუმებს, რაც მას ამაში დაეხმარება.
7. ადამიანები ცდილობენ საკუთარი თავი სხვებსაც დადებითი კუთხით წარუდგინონ, რისთვისაც თვითპრეზენტაციის სხვადასხვა სტრატეგიებს იყენებენ.

თავი IV გენდერი და სოციალური ქაევა

“გოგოა თუ ბიჭი?” – პირველი, რასაც ბავშვის დაბადების-თანავე იკითხავს დედა, მამა, ნათესავი. რა პასუხი გაეცემა ამ კითხვას აუცილებლად იქონიებს გაელენას ახალშობილის მთელ ცხოვრებაზე – როგორ გაიზრდება, როგორ მოიქცევა და რა განცდები ექნება სხვადასხვა სიტუაციაში, რაზე იოცნებებს, რა პროფესიას აირჩევს და რას მიაღწევს ცხოვრებაში. ცხადია, რომ ქალის და კაცის ცხოვრება ყველგან მეტნაკლებად განსხვავებულია. ეს განსხვავება ბევრს სრულიად ბუნებრივად მიაჩნია, რადგან გაბატონებული შეხედულების თანახმად, ქალი და კაცი უნარებით და პიროვნული ნიშნებით განსხვავდება და კიდევ უნდა განსხვავდებოდეს ერთმანეთისგან.

სქესისა და გენდერის ფსიქოლოგიური კვლევა

სიტყვა “სქესი” ქალად ან კაცად ყოფნის ბიოლოგიურ სტატუსს აღნიშნავს, ხოლო “გენდერი” ეხება ქალის და კაცის დუფინიციებს, მათ შორის არაბიოლოგიურ მახასიათებლებსაც, რასაც საზოგადოება იყენებს რათა ქალი კაცისგან განასხვავოს. სქესი, ძირითადად, განისაზღვრება გენეტიკებით, ხოლო გენდერის განსაზღვრა ქცევის არაერთ ნიშანს საჭიროებს: მათ შორისაა ჩაცმულობა, მანერები, ინტერესები, გატაცებები, პროფესია, პიროვნული ნიშნები და ოჯახური როლები.

სქესისა და გენდერის სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევა ტრადიციულად ფოკუსირდება ორ ძირითად თემაზე: 1. სოციალური პერცეპცია (როგორ აღიქმება ქალი და კაცი) და 2. სქესთა შორის განსხვავებები.

ცნობილია, რომ სტერეოტიპები არის მოწესრიგებული, კულტურით დეტერმინირებული "სამყაროს სურათები". გარდა იმისა, რომ ზოგავენ ადამიანის ძალისხმევას რთული სოციალური ობიექტების აღქმისას, სტერეოტიპები, გარკვეული აზრით, მათი მატარებელი პიროვნების ღირებულებებს და სოციალურ პოზიციებს იცავს.

სტერეოტიპის გამორჩეული თვისებაა შეთანხმებულობა, ერთსულოვნების მაღალი ხარისხი. სოციალური, მათ შორის გენდერულ სტერეოტიპად შეიძლება ჩაითვალოს მხოლოდ ის წარმოდგენა, რასაც სოციალური ერთობის შიგნით იზიარებს ინდივიდთა საკმაოდ დიდი რიცხვი - 75- 85%.

სტერეოტიპის ერთ-ერთ სადაეო მახასიათებლად მიიჩნევა მისი ჭეშმარიტების, რეალობასთან მისი შესაბამისობის, (სისწორის) ხარისხი. მეცნიერებაში ამ ტერმინის გამოჩენისთანავე მისი უზუსტობა და მცდარობა იყო ხაზგასმული. მოგვიანებით გაერცელება კპოვა ამერიკელი ფსიქოლოგის კლაიზერგის პიპოთეზამ სტერეოტიპში "ჭეშმარიტების მარცელის" არსებობის შესახებ. თანამედროვე მკლევარები განიხილდვენ სტერეოტიპს არა როგორც სოციალური ობიექტის შესახებ აზრს, არამედ მის ხატს, რაც მთლიანად აღმქმელ სუბიექტზეა დამოკიდებული. შესაბამისად, სტერეოტიპი შეიძლება იყოს მეტად ან ნაკლებად ადეკვატური, მეტად ან ნაკლებად სრული, ზოგჯერ, და ხშირადაც მცდარი, მაგრამ ის რეალობას მთლიანად მოწყვეტილი ვერ იქნება.

ქალის და კაცის პიროვნული ნიშნების შესახებ საზოგადოებაში არსებობს მტკიცე სტერეოტიპები, რომ კაცი ფლობს ე.წ. ინსტრუმენტულ პიროვნულ ნიშნებს, როგორიცაა "კონკურენტული", "ლოგიკური", "საქმიანი" და "თავდაჯერებული".

ხოლო ქალი - ექსპრესიულ ნიშნებს, როგორცაა "სხვათა გრძნობების გამზიარებელი", "ნაზი", "მზრუნველი". ამგვარ შეხედულებებს იზიარებენ სხვადასხვა ასაკის, ოჯახური მდგომარეობის, განათლების დონის ადამიანები და სხვადასხვა, განსხვავებული კულტურის წარმომადგენლები. მიუხედავად იმისა, რომ ქალისა და კაცის საზოგადოებრივმა როლებმა მნიშვნელოვანი ცვლილება განიცადა, ამგვარი სტერეოტიპები ჯერჯერობით უცვლელი რჩება.

ხატავს კი გენდერული სტერეოტიპი ქალისა და კაცის პიროვნებას როგორც "განსხვავებულს, მაგრამ თანასწორს?" ალბათ არა. კაცისთვის სტერეოტიპულად მიჩნეული თვისებები (მაგ., ლოგიკური - საპირისპიროდ ალოგიკურისა), საზოგადოებაში უფრო მეტად ფასობს და ახლავს გაცილებით უფრო დადებითი კონოტაციები, ვიდრე ქალისადმი მიწერილ თვისებებს. საქმარისია დავასახელოთ კვლევა, სადაც კლინიკაში მომუშავე ფსიქოლოგებს, ფსიქიატრებს და ფსიქიატრიული სექტორის სოციალურ მუშაკებს თხოვეს დაესახელებინათ ნიშნები, რომელიც შეესაბამება მოწიფულ, მენტალურად ჯანსაღ ზრდასრულ კაცს: მოწიფულ, მენტალურად ჯანსაღ ზრდასრულ ქალს, და ის ნიშნები, რომლებიც შეესაბამება მენტალურად ჯანსაღ, ზრდასრულ ადამიანს (სქესის მითითების გარეშე). აღმოჩნდა, რომ მენტალური სიჯანსაღის მაჩვენებლად გაცილებით უფრო ხშირად დასახელდა გენდერულად სტერეოტიპირებული "მამაკაცური" ნიშნები, ვიდრე "ქალური" ნიშნები. მეტიც, "მენტალურად საღი კაცის" დასახასიათებლად გამოყენებული ნიშნები, "ჯანმრთელი პიროვნების" დასახასიათებლად გამოყენებულ ნიშნებს თითქმის მთლიანად დაემთხვა. ამით დადასტურდა, რომ: 1. არსებობს სულიერი სიჯანსაღის ორმაგი სტანდარტი ქალებისა და კაცებისთვის; 2. ჯანმრთელობის ზოგადი

სტანდარტი სინამდვილეში ესადაგება მხოლოდ კაცს, ხოლო სულიერად ჯანსაღი ქალი ამ სტანდარტების თანახმად არა-ჯანსაღია. ანუ მენტალურად ჯანსაღი ქალი განსხვავდება მენტალურად ჯანსაღი კაცისგან იმით, რომ არის უფრო მორჩილი, ნაკლებად დამოუკიდებელი, ნაკლებად თამამი და ნაკლებად ობიექტური; ის ადვილად ემორჩილება სხვათა გაელენას, ნაკლებად აქტიური და კონკურენტულია, დაკავებულია საკუთარი გარეგნობით, ემოციური და “აზიზია”.

გენდერული სტერეოტიპები მხოლოდ პიროვნულ ნიშნებს არ მოიცავს. მათში წამყვანი ადგილი ფიზიკურ ნიშნებს, გარეგნობას, სოციალურ და ოჯახურ როლებს უკავია.

გენდერული როლი, როგორც ყოველი სოციალური როლი დიდწილად კულტურული არხებით შეიძინება. ეს

ნიშნავს, რომ როლის მატარებელი პირი მუდმივ ნორმატიულ და საინფორმაციო ზეწოლას განიცდის. ეს ზეწოლა არა მხოლოდ ქალზე, არამედ კაცზეც ხორციელდება. შეხედულე ბებს, როგორი უნდა იყოს “ნამდვილი კაცი”, რას უნდა აკეთებდეს და გრძნობდეს “მამაკაცურ იდეოლოგიას” უწოდებენ. მაგალითად, მამაკაცის როლური ნორმების სტრუქტურა სამი ფაქტორით აიგება. პირველი ეხება მოლოდინებს, რომ მამაკაცი მოიპოვებს მაღალ სტატუსს და პატივისცემას (სტატუსის ნორმა); მეორე - სიმტკიცის ნორმა - ასახავს მოლოდინს, რომ კაცი იქნება გონებრივად, ემოციურად და ფიზიკურად მტკიცე; მესამე - ანტიქალურობის ნორმა ითხოვს, რომ კაცი მისთვის შეუფერებელი “ქალური საქმიანობით” არ დაკავდეს. წარმატების ნორმა გულისხმობს, რომ კაცის სოციალური ღირებულება მისი კარიერით და შემოსავლის სიდიდით განისაზღვრება. ეს ნორმა, შეიძლება ითქვას, საყოველთაოდ არის გაერცვლებული ხუთივე კონტინენტზე. სიმტკიცის ნორმა არის მოლოდინი, რომ

მამაკაცი ფიზიკური სიძლიერით და მაღალი ბიოლოგიური აქტივობით უნდა გამოირჩეოდეს. გონებრივი სიმტკიცის ნორმა ითხოვს, რომ მამაკაცი ყველაფერში ჩანდეს კომპეტენტური და მკოდნე, ხოლო ემოციური სიმტკიცის ნორმა გულისხმობს, რომ მამაკაცი არ უნდა იყოს მგრძნობიარე, საზოგადოდ, გრძნობებს ნაკლებად უნდა განიცდიდეს და საკუთარ ემოციურ პრობლემებს სხვების დაუხმარებლად აგვარებდეს.

დასახელებულ ნორმათა დაცვა იოლი სულაც არ არის, რაც მამაკაცურ სტატუსთან დაკავშირებულ შფოთვას აღძრავს. ეს შფოთვა უფრო მეტად დამახასიათებელია გარდამავალი ასაკის მოზარდებისთვის. მისი დაძლევა შესაძლებელია "მამაკაცურ თვისებათა" ჭარბი დემონსტრირებით, "მაგარი ბიჭის" იმიჯის შექმნით. აქედან მომდინარეობს ამ ასაკში თამბაქოს მოწვევის დაწყება, ჩხუბი, ვანდალიზმი, გატაცებული მანქანით ხმაურიანი გასეირნება და სხვასხვაგვარი სარისკო ქმედება. ეს აკტივობები ანუ საკომპენსაციო მასკულინობა საკუთარი მამაკაცურობის, სიამაყისა და ძალის განცდის დანაკლისს ავსებს და ყველა არაცნობიერი საკომპენსაციო წარმონაქმნის მსგავსად, თავს არაბუნებრივ გადამეტებულობაში ამჟღავნებს.

პიკერმასკულინური კაცი თანამედროვე კულტურაში აღინიშნება ესპანური სიტყვით "მაჩო". მაჩოს პიროვნული კონსტრუქციის გამოსაუღლენად ჩატარებულმა კვლევამ დაადასტურა სამი ურთიერთდაკავშირებული კომპონენტი: ქალისადმი ტლანქი დამოკიდებულება, ძალადობის მამაკაცურობის გამოვლინებად, ხოლო ხიფათის ამადლელებელ, სასიამოვნო და საინტერესო განცდად მიჩნევა. აღსანიშნავია, რომ ნებისმიერი სიტუაცია, რომელიც ეჭვის ქვეშ აყენებს, ან ემუქრება მამაკაცურ იდენტურობას, ახდენს ამ სტრუქტურის აქტივირებას და უბიძ-

გებს პიროვნებას პიპერმასკულინური ქცევისკენ, როგორც არის უაზრო რისკი, დევიაცია და ძალადობა.

სქესთა შორის განსხვავებათა კვლევა

სქესთა შორის ფსიქოლოგიურ განსხვავებათა კვლევა მეტად აქტუალურია, რადგან თანამედროვე მსოფლიოში ქალის და კაცის როლები სწრაფი ტემპით იცვლება, რაც დიდ ენებთაღელვას იწვევს.

სქესთა შორის განსხვავებების კვლევას ორი საპირისპირო მიკერძობა ემუქრება: განსხვავებათა გაზეიადება (ქალებისა და კაცების "საპირისპირო სქესის" წარმომადგენლებად დასახვა) და სხვაობათა მინიმიზირება და ხშირად იგნორირება, რაც საზოგადოებაში არსებულ სექსისტურ ტრადიციებზე ფემინისტების რეაქციაა. სიმართლე კი, როგორც ყოველთვის, უკიდურესობათა შორის ძვეს.

სქესთა შორის სხვაობათა შედეგები დამუშავდა მეტაანალიზის სტატისტიკური მეთოდით და გაკეთდა დასკვნა, რომ არსებობს სქესთა შორის სხვაობები სოციალურ ქცევაში (ძირითადად ეს არის არავერბალური ქცევა, აგრესია, დახმარება, კონფორმულობა, ქცევა მცირე ჯგუფებში), კოგნიტურ უნარებში, ფიზიკურ უნარებსა და მახასიათებლებში; სახელდობრ, სოციალური ინტერაქციის დროს არავერბალურ მანიშნებლების მიმართ ქალთა უპირატესი მგრძნობელობა დადასტურდა პარტნიორის სახის გამოშვტყველების დეკოდირებაში, პოზიტიური ემოციების გამოხატვასა და მხარდაჭერის შეთავაზებაში, სხვისი აზრით დაინტერესებაში. ხოლო კაცები, ძირითადად ქალებს აღემატებიან ამოცანაზე მიმართული ქცევით, როგორცაა აზრის გამოხატვა და შეკითხვის დასმა, ამოცანის ჯგუფურად გადაწყვეტის მცდელობა. ეს სხვაობები მიჩნეულია იმის მაჩვენებლად, რომ ქალებს უფრო ეხერხებათ ამოცანები, რომ-

ლებიც მოითხოვს განხილვას და მოლაპარაკებას, ხოლო კაცებს – ჯგუფური ამოცანები, რომლებიც ფოკუსირებულ, ამოცანაზე ორიენტირებულ ქცევას საჭიროებს. ქალები და კაცები, საშუალოდ, ავლენენ მთელ რიგ სხვაობებს კოგნიტურ უნარებში, გასაკუთრებით როდესაც საქმე მათემატიკურ ტესტებს და ვიზუალურ-სივრცობრივ უნარებს ეხება. ევროპალური უნარების მხრივ ქალთა ადრე აღიარებული უპირატესობა ბოლო ხანს კითხვის ნიშნის ქვეშ დადგა.

როგორ უნდა გაეგოთ ეს სხვაობები?

ქალის და კაცის ქცევა განსხვავდება ერთმანეთისგან. მაგრამ ეს "ორი საპირისპირო სქესის" არსებობას სულაც არ ნიშნავს. ნიშნავს მხოლოდ იმას, რომ ზოგიერთი ნიშნით ეს ორი სქესი სხვადასხვა ხარისხით განსხვავდება ერთმანეთისგან და რომ გენდერული სტერეოტიპები აზრს მთლიანად მოკლებული არ არის. მაგალითად, მცირე ჯგუფებში ქალისა და კაცის განსხვავებული ქცევა შეესაბამება სტერეოტიპს, რომ თავის ქცევაში ქალი უფრო "ექსპრესიულია", ხოლო კაცი "ინსტრუმენტული"; კაცი ოდნავ უფრო მეტად აგრესიულია, ვიდრე ქალი, რასაც სტერეოტიპიც ადასტურებს. მაგრამ ზოგიერთ სტერეოტიპში "სიმართლის მარცელის" არსებობის მიუხედავად, უდავოა, რომ, როგორც ყოველ სტერეოტიპში, აქაც სქესთა შორის სხვაობა გაზვიადებულია.

განდერის და სქესობრივი ბიოიზიკაჰის თეორიაჰი

როგორ, რა გზით ახდენს ბიოლოგიური სქესი გავლენას პიროვნულ ნიშნებზე, კოგნიტურ უნარებზე, არაევროპალურ ქცევაზე, საყვარელ საქმიანობაზე, პიროვნულ ინტერესებზე? ამ კითხვებზე პასუხს გეთაუაზობს რამდენიმე თეორია: ბიოლოგიური, ფსიქოანალიტიკური, სოციალური დასწავლის, კოგნიტუ-

რი და სოციალური როლის თეორიები. ეს თეორიები არ არის ურთიერთგამომრიცხავი და შუქს ფენს ისეთ კომპლექსურ საკითხს, როგორც არის გენდერი.

ბიოლოგიურ თეორიებში ხაზგასმულია ბიოლოგიური ევოლუცია და ინდივიდის ფიზიოლოგია; ფრეიდიანული თეორია ფოკუსირდება ინდივიდის წარსულზე, განსაკუთრებით ადრეულ ბავშვობაში მშობლებთან ემოციურ კავშირებზე; სოციალური დასწავლის თეორია განპირობებას და მოდელირებას მიიჩნევს პროცესებად, რომლებიც გენდერთან დაკავშირებულ სხვადასხვაგვარ ქცევაზე აგებენ პასუხს; კოგნიტური თეორია ფოკუსირდება იმაზე, თუ როგორ, რა გზით მივაკუთვნებთ საკუთარ თავს ქალის ან კაცის კატეგორიას და, აგრეთვე, გენდერულ სქემებზე; სოციალური როლის თეორია ყურადღებას ამახვილებს სტატუსთა განსხვავებულობაზე და ამოცანებზე, რაც მიანიჭა ქალს და კაცს საზოგადოებამ და რა შედეგი მოჰყვება ამას.

სოციოპოლოგიური თეორია

რადგან ევოლუციური ისტორიის მანძილზე ქალი პასუხისმგებელი იყო მუცლით ეტარებინა, მოკვლო და აღეზარდა შვილი, ის მზრუნველ არსებად ჩამოყალიბდა. ხოლო რადგან კაცი პასუხისმგებელი იყო ნადირობაზე და ბრძოლაზე, მას აგრსიულობა და მხედველობით-სიერცობრივი უნარი განუვითარდა. გარდა ამისა, განსხვავებულია ქალის და კაცის ოპტიმალური სარეპროდუქციო სტრატეგიები – ქალმა უნდა უზრუნველყოს თავისი შედარებით მცირერიცხოვან შვილთა გადარჩენა, მაშინ როცა კაცი, თავისი ცხოვრების მანძილზე პოტენციურად განუსაზღვრელი რაოდენობის ბავშვის მამა შეიძლება გახდეს. ამის შედეგია ის, რომ ეპითა წიაღში ქალი როგორც სექსუალურად

მორიდებული, ხოლო კაცი - სექსუალურად აგრესიული არსება ჩამოყალიბდა.

ცხადია, რომ ამგვარი სპექულაციები ერთობ სადავოა. მეცნიერულ დონეზე რომ დადგინდეს ბიოლოგიურ ფაქტორთა როლი, უნდა არსებობდეს დადებითი პასუხი - "დიახ" - 4 ძირითად კითხვაზე: 1. ელინდება სქესობრივი სხვაობები ადრეული ასაკიდან, სანამ ბავშვი რაიმეს დაისწავლის? 2. სქესთა შორის სხვაობები ერთნაირად ელინდება სხვადასხვა კულტურაში? 3. სქესობრივი სხვაობები თანამიმდევრულად ელინდება ცხოველთა სხვადასხვა სახეობებში, განსაკუთრებით ადამიანთან ახლომდგომ სახეობებთან ანუ ადამიანისმაგვარ მაიმუნებთან? და 4. გენდერთან დაკავშირებული ფიზიოლოგიური ცვლადები (როგორიცაა სქესობრივი ჰორმონები) ახდენენ გავლენას სექსუალურ ქცევაზე? - ამ ბოლო კითხვაზე დადებითი პასუხი სქესთაშორისო სხვაობათა ბიოლოგიური მდგენელის შესახებ უშუალო საბუთი იქნება. პირველ სამ ამ კითხვაზე ცალსახა დადებითი პასუხი არ არსებობს. ანუ რაიმე დამაჯერებელი საბუთი, რომ სოციალურ ქცევაში არსებობს ბიოლოგიური მიზეზებით განპირობებული სქესთა შორის სხვაობები - არ მოგვეპოვება. გამონაკლისი მხოლოდ აგრესიაა. დადგენილია, რომ, საზოგადოდ, მამაკაცი უფრო აგრესიულია, ვიდრე ქალი - ასეა კულტურათა უმრავლესობაში; დასაბუთებულია, რომ სქესობრივი ჰორმონები, განსაკუთრებით ტესტესტერონი ადამიანთან და ცხოველებთან აგრესიას უკავშირდება.

ფსიქონაუნდოლოგიური თეორია

მეცნიერთა და რიგით ადამიანთა მარტივი ვარაუდი, რომ ქალისა და კაცის ქცევის განსხვავებულობა ბიოლოგიით აიხსნება, საფუძვლიანად შეარყია ფროიდმა.

ფროიდი ამტკიცებდა, რომ ბავშვის მასკულინური ან ფემინური იდენტურობის ჩამოყალიბებას მისი ადრეული სექსუალური გრძნობები და მშობლებთან ემოციური კავშირები განაპირობებს. ბიჭის, ისევე როგორც გოგონას ცხოვრება დედასთან, როგორც მთავარ სასიყვარულო ობიექტთან იწყება. მაგრამ 3 წლის ასაკში გოგონას და ბიჭის განვითარების ხაზი მკვეთრად სცილდება ერთმანეთს. ბიჭის დედისადმი სიყვარული მამასთან იდენტიფიცირებით იცვლება და ამით ბიჭი იძენს მასკულინობას; ხოლო გოგონა დედასთან იდენტიფიკაციას აძლიერებს – აქედან მომდინარეობს ფემინური სურვილი იქონიოს მჭიდრო, ინტიმური ემოციური კავშირები და იყოლიოს შეიღებო.

ფროიდის თეორიაზე დაყრდნობით ნენსი ჩოდოროვი ამტკიცებს, რომ რადგანაც დედა ბავშვის პირველი სასიყვარულო ობიექტია, ბიჭი და გოგონა განსხვავებულად ვითარდებიან. მასკულინური რომ გახდეს, ბიჭმა მტკიცედ უნდა თქვას უარი თავის თავდაპირველ იდენტიფიკაციაზე (დედასთან) და ზურგიც კი შეაქციოს მას; ხოლო იმისთვის, რომ გახდეს ფემინური, გოგონა თავისი პირველი სიყვარულის (დედის მიმართ) ერთგული უნდა დარჩეს და მასთან ემოციური ბმა შეინარჩუნოს.

სწორედ ამიტომ არის, რომ ფსიქოლოგიური განკერძოებულობა და დისტანცირებულობა, ძირითადად, კაცის ბუნების ნაწილია, ხოლო კავშირი და ინტიმურობა – ქალის.

სოციალური დასწავლის თეორია

სოციალური დასწავლის თეორია მტკიცედ ადგას აზრს, რომ სქესთაშორის სხვაობები დასწავლით არის განპირობებული და მათი ახსნა შეიძლება კლასიკური განპირობების, ოპერაციული განპირობების და მოდელირების საყოველთაოდ

ცნობილი პრინციპებით. გოგონა და ბიჭი “ჯილდოვდება” თავი-
სი ბიოლოგიური სქესისთვის ტრადიციულად დამახასიათებ-
ელი ქცევისთვის, რის შედეგადაც გოგონას და ბიჭს ქცევის
განსხვავებული პატერნები უყალიბდება. ჯილდოს და წახალის-
ების როლში შეიძლება გამოდიოდეს მშობლების და ახლობ-
ლებისგან მიღებული შექება, ღიმილი, ალერსი, ხოლო დასჯა
გამოიხატებოდაც გაკიცხვით ან დამცინავე და ნახევრად დამ-
ცინავე ეპითეტებით, როგორც არის “ქალაჩუნა”, “დედიკოს
ბიჭი”, “ქალბიჭა” და სხვ.

ამ თეორიის თანახმად, ქცევაში სქესთა შორის განსხვავე-
ბათა მთავარი წყარო სხვების – მშობლების, მეგობრების, ნა-
თესავეების, მასმედიით მოწოდებული პერსონაჟების – ქცევაზე
დაკვირვებაა. თუმცა ადამიანს შეუძლია სხვაზე დაკვირვების
მეშვეობით ქცევის ათვისება, არ არის აუცილებელი, რომ მან
ასევე შეასრულოს იგი. ამდენად, ქალებს და კაცებს აქვთ უნა-
რი შეასრულონ ერთნაირი ქცევა, მაგრამ ამას არ გააკეთებენ,
თუკი მიაჩნიათ, რომ ის მათ როდეს არ შეეფერება.

სოციალური დასწავლის თეორიის ძირულ დაშვებას, რომ
გარემოფაქტორებს შეუძლია ხელი შეუწყოს ქცევაში სქესობ-
რივ განსხვავებათა ჩამოყალიბებას და შენარჩუნებას, არაერთი
საბუთი მოეპოვება – მაგ., რომ მშობლები გოგონას და ბიჭს
პატარაობიდანვე განსხვავებულად ეპყრობიან და ზრდიან; გან-
სხვავებულად აცმევენ და რთავენ საბავშვო ოთახებს; გარდა
ამისა, ტელევიზია, რადიო, ბეჭდური მედია ქალის და კაცის
სტეროტიპთა ტირაჟირებას ახდენს.

გენდარისაღვი კონცეპუი მიღოვა

კონცეპტურ თეორიაში საკუთარი გენდერული სოციალიზა-
ციის პროცესში ბავშვის აქტიური მონაწილეობაა ხაზგასმუ-

ლი. ნაეარაუდევია, რომ გენდერულ როლთან დაკავშირებული ატიტუდები დიდწილად ბავშვის მიერ საკუთარი სოციალური სამყაროს ორგანიზების პროცესში ყალიბდება. ყოველი ბავშვი გაივლის გენდერული როლის ათვისების ერთსა და იგივე სტადიებს, რადგან, საზოგადოდ, ბავშვის კოგნიტური განვითარების პროცესი უნივერსალურია.

გენდერის ათვისება ბავშვის გენდერული იდენტიფიცირებით ანუ საკუთარი თავის ბიჭად ან გოგონად კატეგორიზირებით იწყება. იდენტიფიკაციაში მას მშობლები და ახლობლები ეხმარებიან.

ათვისებული და მიღებული იდენტობა ბავშვისთვის შეუქცევადი, კონსტანტურია, ანუ ბიჭმა (გოგონამ) იცის რომ ის ბიჭია (გოგია) და გოგოდ (ბიჭად) ვერ გადაიცივება. მას მერე, რაც ბავშვი გაარკვევს თავის სქესობრივ კუთვნილებას, ბიჭი ცდილობს ყველაფრით ბიჭს ჰგავდეს, ხოლო გოგონა – გოგოს და მათ ამ მცდელობას უფროსების მხრიდან წახალისება მოსდევს. ბავშვს ძალიან აინტერესებს ასაკით უფროს ბავშვთა ქცევაზე დაკვირვება, რათა გაერკვეს რაში მდგომარეობს “ბიჭად” და “გოგოდ” ყოფნა. ბავშვები ამინევენ სქესთა შორის სხვაობებს ჩაცმულობაში, თმის ვარცხნილობაში, სათამაშოებში, თამაშებში, პიროვნულ ნიშნებში და ცდილობენ მისდიონ ამ “წესებს”.

გენდერულ როლთან თანხვედრილი ინტერსების, ქცევის და ღირებულებების ჩამოყალიბებას განამტკიცებს რამდენიმე მექანიზმი. მათ შორისაა ბავშვური ეგოცენტრიზმი – ბავშვს მოსწონს ის, რაც მისი მსგავსია, რომ საკუთარ გენდერულ როლთან თანხმობა და შესატყვისობა “კარგია და სწორი” და, აგრეთვე, პოზიტიური ღირებულებების საკუთარ გენდერთან დაკავშირების ტენდენცია: უემინურობის დაკავშირება სინაზეს-

თან, ხოლო მასკულიზაციის – ძალასთან და ძალაუფლებასთან. ხაზგასასმელია, რომ კოგნიტური თეორიის თანახმად, ბავშვის გენდერულ ჩამოყალიბებაზე ოჯახში გაბატონებული გენდერული სტერეოტიპული წარმოდგენები რაიმე განსაკუთრებულ გავლენას არ ახდენს – გენდერული იდენტურობის ჩამოყალიბება, პირველ ყოვლისა, თვითონ ბავშვის კოგნიტური ორგანიზების და მომწიფების შედეგია. თუმცა ეს სრულიადაც არ ნიშნავს, რომ ბავშვი არ ეძებს სქესობრივად ტიპიზირებული ქცევის შესახებ ინფორმაციას საზოგადოებაში: თანატოლებთან, სკოლაში და ა.შ.

გენდერის მიმართ კოგნიტური მიდგომა განაფითარა და გააფართოვა სანდრა ბემმა. “გენდერული სქემის” მისი თეორიის თანახმად, ადამიანი გენდერთან დაკავშირებულ ცნებათა და სიმბოლოთა კომპლექსურ ქსელს თავისი კულტურის მეშვეობით ითვისებს, საკუთარ და სხვის ქცევას ამ გენდერული სქემის ფილტრში ატარებს. გენდერულად მკაცრად სქემატიზირებული ადამიანი გარესამყაროს აღიქვამს “ქალის” და “კაცის” სქემების ჩარჩოებში და ცდილობს საკუთარი ქცევა საკუთარი სქესის სტერეოტიპულ სტანდარტებს დაამთხვიოს. გენდერის კოგნიტურ რეპრეზენტაციებს შეუძლია დიდი გავლენა იქონიოს გენდერთან დაკავშირებულ ქცევაზე.

სოციალური როლის თეორია. თითქმის ყველა კულტურაში ქალები და კაცები საკმაოდ განსხვავებულ როლებს ასრულებენ. ქალებს დიდი პასუხისმგებლობა აკისრიათ შვილების აღზრდაზე, მოვლა-პატრონობაზე და საოჯახო საქმეების გაძღვლაზე, ხოლო კაცებს – ოჯახისთვის სარჩოს მოპოვებაზე და გარეგანი საფრთხეებისგან მის დაცვაზე. შრომის სწორედ ამგვარი განაწილება განაპირობებს ქცევაში სქესთა შორის სხვაობას და მათ შესახებ სტერეოტიპულ წარმოდგენებს. შვილუ-

ბის აღზრდის და ოჯახზე ზრუნვის სოციალური როლის შესაბამისად ქალები, მართლაც, უფრო მეტად ავლენენ მზრუნველობას, სითბოს, ემოციურ მხარდაჭერას და გარშემომყოფნიც მათში ამ თვისებებს ხელავენ. ოჯახიდან საყოველთაო კონკურენციის სამყაროში გასული კაცი ქალზე გაცილებით უფრო მეტად ავლენს კონკურენტულ, თავდაჯერებულ ქცევას და გარშემომყოფნი ამ თვისებებს მამაკაცურ თვისებებად მიიჩნევენ. გამოდის, რომ სქესთა შორის სხვაობები სქესობრივ როლთა შედეგი უფროა, ვიდრე გენდერის. სოციალური როლის თეორია არ უარყოფს ქალისა და კაცის შინაგან განსხვავებას, მაგრამ ხაზს უსვამს სოციალურ ქცევაზე გავლენის მხრივ სოციალურ ვითარებათა პრიორიტეტულობას: ვითარებებში, სადაც გენდერული როლები განსაკუთრებით გამოკვეთილია, და სადაც ქალს და კაცს განსხვავებული სტატუსი მიეწერება – ქალისა და კაცის ქცევა, მართლაც, მკვეთრად განსხვავდება ერთმანეთისგან; ხოლო სიტუაციაში, სადაც გენდერული როლები არ არის ნათლად გამოკვეთილი და ქალს და კაცს თანაბარი სტატუსი ენიჭება – მათი ქცევაც მსგავსად ვლინდება. მკვეთრად შეცვლილ ტრადიციულ როლთა ვითარებაში ქალს ასევე საკუთარი ქცევის შეცვლა შეუძლია.

მასკულიზაცია, ფემინიზაცია და ანდროგინიზაცია

ადამიანებისთვის დამახასიათებელია გენდერთან დაკავშირებული პიროვნული ნიშნები ანუ შინაგანი დისპოზიციები, კულტურით განსაზღვრული “ქალური” ან “მამაკაცური”, ფემინური ან მასკულინური ქცევის სტილი. ეს ნიშნავს, რომ “საშუალო სტატისტიკური” ქალი “ფემინურია”, ხოლო კაცი – “მასკულინური”. მეტიც, მნიშვნელოვანი სხვაობები არსებობს თითოეული სქესის შიგნითაც ანუ თავისი ქცევით ზოგი ქალი

უფრო "ქალურია", ხოლო ზოგი კაცი სხვა კაცებთან შედარებით, უფრო "მამაკაცური"

მასკულინობა-ფემინურობის საკითხის კვლევას წინააღმდეგობრივი ისტორია აქვს. მასკულინობა-ფემინურობის ადრეული ტესტები ემყარებოდა ორ ფუნდამენტურ დაშვებას: 1. მასკულინობა (ფემინურობა) განწყობების, ინტერესების და ქცევის შინაგანად შეკრული მთლიანობაა; 2. მასკულინობა-ფემინურობა ერთი ორპოლუსიანი სკალის საპირისპირო კიდებია (ანუ სკალაზე მადალი მასკულინობა დაბალ ფემინურობას ნიშნავს და პირუკუ). გარდა ამისა, ამ ადრეულ ტესტებში გატარებული იყო აზრი, რომ კარგია, როცა მასკულინობა-ფემინურობის მაღალი ქულები ბიოლოგიურ სქესს შეესაბამება ანუ ქალი უნდა იყოს ფემინური, ხოლო კაცი – მასკულინური.

საკითხის მომდევნო, ნახევარსაუკუნოვანმა კვლევამ აჩვენა, რომ ეს დაშვებები არ მართლდება. ჯერ-ერთი, მასკულინური და ფემინური განწყობები, ინტერესები და პიროვნული ნიშნები არ არის ყოველთვის შინაგანად შეკრული და რომ მასკულინობა-ფემინურობის ტესტების შინაარსი, გენდერული სტერეოტიპების მსგავსად, მრავალგანზომილებიანია. გარდა ამისა, გამოკვეთილი მასკულინობა კაცთან და გამოკვეთილი ფემინურობა ქალთან გარემოსთან მის უკეთ ადაპტირებულობას ყოველთვის არ განაპირობებს.

მე-20 საუკუნის 70-იანი წლებიდან ქალთა მოძრაობის აღზევებამ მასკულინობა-ფემინურობის ახლებური ხედვა მოიტანა: მასკულინობა-ფემინურობა ერთმანეთისგან დამოუკიდებელ ნიშნებად გამოცხადდა. ახალ ტესტებში "მასკულინურად" განისაზღვრა პიროვნული ნიშნები, რომლებიც სტერეოტიპის თანახმად, მამაკაცის კუთვნილებად ითვლება (მაგ., აგრესიული, დომინანტური, ძლიერი), ხოლო ფემინურობა შეადგინა ექსპრე-

სიულმა ნიშნებმა, რომლებიც ასევე სტეროტიკულად ქალის კუთვნილებად არის მიჩნეული (მაგ., თანამგრძობი, ნაზი, თბილი). ამრიგად, ერთი ადამიანი 'შეიძლება შეფასდეს მაღალი მაჩვენებლებით ერთ სკალაზე და დაბალი მაჩვენებლებით – მეორეზე (მაგ., აჩვენოს მაღალი ფემინურობა და დაბალი მასკულინობა), მაგრამ ასევე შესაძლებელია ადამიანმა აჩვენოს მაღალი მაჩვენებლები მასკულინობის და ფემინურობის ორივე სკალაზე. ასეთ ადამიანს ეწოდა "ანდროგინი", ორივე გენდერის მატარებელი, "ზოგადად ადამიანი".

ანდროგინიის ერთ-ერთი პირველი მკვლევარი, სანდრა ბემი ამტკიცებდა, რომ ანდროგინიის კონცეპცია სულიერი სიჯანსაღის და პიროვნული ადაპტირებულობის ახალ სტანდარტს ამკვიდრებს. ტრადიციული გაგებით მასკულინური კაცისგან და ტრადიციული გაგებით ფემინური ქალისგან განსხვავებით, ადამიანი-ანდროგინი ნაკლებად არის შეზღუდული გენდერულ როლთა ჩარჩოებით, გამოირჩევა ადაპტაციის უკეთესი უნარით – შეუძლია იყოს თბილი და მზრუნველი და, ამასთან, ძლიერი და თავდაჯერებული, თუკი ამას მოითხოვს სიტუაცია. მოკლეთ, ადამიანი-ანდროგინი აელენს საუკეთესო მამაკაცურ და საუკეთესო ქალურ თვისებებს, მაშინ როცა ტრადიციული გაგებით მასკულინური და ფემინური ადამიანი მხოლოდ თავის გენდერულ სფეროებშია კომპეტენტური.

ანდროგინიის იდეა აქტუალური იყო 1970-იან წლებში, ტრადიციულ გენდერულ როლთა სწრაფი ცვლილებების პერიოდში. ანდროგინიის კვლევებმა გამოცდა მოუწყო ტრადიციულ დაშვებებს, რომ "მასკულინობა" "ფემინურობის" საპირიპირო ცნებებია და რომ კაცი აუცილებლად უნდა იყოს "მასკულინური", ხოლო ქალი "ფემინური".

თუმცა მასკულინობის და ფემინურობის ახლებური ხედვა კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებდა გენდერის ტრადიციულ გაგებას, ის ეროგვარად მაინც განამტკიცებდა შეხედულებას, რომ კონსისტენტური, ინტერნალიზებული, გენდერთან დაკავშირებული პიროვნული ნიშნები ფენომენოლოგიურად რეალურია და ფსიქოლოგიურად კანონიერი.

ფემინისტი სანდრა ბემის თვალსაზრისით ანდროგინიის კონცეფცია არასაკმარისად რადიკალურია, რადგან მასში წინამძღვრად კელაე იგულისხმება, რომ მასკულინობა და ფემინურობა დამოუკიდებელი, ხელშესახები რეალობაა და არა ის, რომ ერთიც და მეორეც ადამიანის გონების პროდუქტი – კოგნიტური კონსტრუქტია. სანდრა ბემისთვის, მისივე სიტყვებით, “იდუაღურ სამყაროში გენდერი საერთოდ არ უნდა არსებობდეს!”

გენდერის საკითხის პრობლემურობისა და სოციალურ-პოლიტიკური აქტუალობის გამო ადამიანის კატეგორიებში მოთავსება ანუ დახარისხება, მეტადრე არც თუ ბოლომდე გამოთქმულ, არაცნობიერ დაშვებებზე დაყრდნობით, ფსიქოლოგებს ხშირად “დანაშაულის გრძნობას” აღუძრავს. ალბათ ამიტომაც ბემი მოგვიწოდებს ვიყოთ ფრთხილად და “მასკულინობა”- “ფემინურობა” უეჭველ რეალობად არ მივიჩნიოთ. და მაინც, გენდერი ერთ-ერთი ყველაზე უფრო ფუნდამენტური კატეგორიაა, რასაც ჩვენ, ადამიანები, სოციალური სამყაროს მოსაწესრიგებლად ვიყენებთ. გენდერის ცნება არსებობდა მთელი ისტორიის მანძილზე, მისი მნიშვნელობა ვითარდებოდა და იცვლებოდა, და მომავალშიც შეიცვლება.

გენდერის სოციალურ-ფსიქოლოგიური კვლევა ემსახურება ღირებულ სოციალურ და სამეცნიერო მიზნებს – გაავაცნობიეროთ ადამიანის არსებობის ფორმათა მრავალფეროვნება და

მივიღოთ ადამიანები ისეთები, როგორიც არიან, სქესისა და გენდერის განურჩევლად.

• **პირითადი დებულებები** •

1. ცნებათა დონეზე ქალისა და კაცის განსასხვავებლად საზოგადოებაში გარდა ბიოლოგიურისა, გამოიყენება ისეთი მახასიათებლები, როგორიცაა ჩაცმულობა, პიროვნული ნიშნები, არაეერბალური ქცევა, სოციალური როლები, პროფესია და სხვ.
2. გაბატონებულ სტერეოტიპთა თანახმად ექსპრესიული ნიშნები (როგორიცაა “თბილი”, “მზრუნველი”) უფრო მეტადაა დამახასიათებელი ქალისთვის, ხოლო ინსტრუმენტული ნიშნები (“კონკურენტული”, “აგრესიული”), უფრო მეტად ახასიათებს კაცს.
3. კაცისთვის მიწერილი ნიშნები ხშირად უფრო პოზიტიურია, ვიდრე ქალისთვის მიწერილი ნიშნები. სულიერი სიჯანსაღის კრიტერიუმებად ტრადიციული “მასკულინური” თვისებები სახელდება.
4. გენდერული სტერეოტიპები მოიცავს შეხედულებებს თუ რა ფიზიკური პარამეტრები, სოციალური და ოჯახური როლები, სექსუალური ქცევა და პიროვნული ნიშნები ახასიათებს მეტწილად ქალს ან კაცს.
5. მეტაანალიზი სტატისტიკური პროცედურაა. იგი მკვლევარს მრავალი გამოკვლევის შედეგთა კომბინირების საშუალებას აძლევს. სქესთა შორის განსხვავებათა ბიოლოგიური დეფინიციები მეტაანალიზმა აჩვენა, რომ ქალი და კაცი ერთმანეთისგან სოციალური ქცევის სტილით, ცალკეული კოგნიტიური და ფიზიკური მახასიათებლით განსხვავდება.

6. გენდერის ბიოლოგიურ თეორიებში ნაცვალია სქესთა შორის სხვაობათა ახსნა ევოლუციური ბიოლოგიის, მემკვიდრეობის და ფიზიოლოგიის ცნებებით. ამგვარი ახსნა მართებულად რომ ჩაითვალოს, სქესთა შორის განსხვავებები უნდა ვლინდებოდეს ბავშვობიდან, ყველა კულტურაში და კავშირში უნდა იყოს სქესთან დაკავშირებულ ფიზიოლოგიურ ცვლადებთან, (როგორიცაა ჰორმონები). აგრესიაში სქესთა შორის სხვაობები, სავარაუდოთ, ბიოლოგიურ წინანსწარ დისპოზიციათა შედეგია.
7. ფროიდის თეორიის თანახმად, ბავშვის ფემინური ან მასკულინური იდენტურობის ჩამოყალიბებას დედ-მამასთან ადრეული ემოციური კავშირები განაპირობებს.
8. სოციალური დასწავლის თეორიაში გატარებულია აზრი, რომ სქესობრივი სხვაობები და გენდერული ქცევა კლასიკური განპირობების, ოპერანტული განპირობების მექანიზმებით და მოდელზე დაკვირვების მეშვეობით დაისწავლება.
9. კოგნიტური განვითარების თეორიის თანახმად, მას შემდეგ რაც ბავშვი საკუთარ თავს “ბიჭს” ან “გოგოს” უწოდებს, ის ცდილობს თავისი გენდერული იდენტურობის შესაბამისად მოიქცეს.
10. გენდერული სქემის თეორიის მტკიცებით, ადამიანები იზიარებენ კულტურით განსაზღვრულ გენდერულ სქემებს. გენდერულად სქემატიზებული ადამიანი მკაცრად მისდევს გენდერულ სქემას და საკუთარ და სხვათა ქცევას ძირითადად “ფემინურობა-მასკულინობის” კუთხით აღიქვამს და აფასებს.
11. სოციალური როლის თეორიის აზრით, საზოგადოებაში ქალისა და კაცისადმი მინიჭებული განსხვავებული როლები

ქალისა და კაცის სტეროტიპულ აღქმას და განსხვავებულ ქცევას იწვევს.

12. პიროვნულ ტესტებში ფემინურობა-მასკულინობა მოიაზრებოდა როგორც ერთიანი, ორპოლუსიანი განზომილება. მოგვიანებით მასკულინობა-ფემინურობა ორ დამოუკიდებელ პარამეტრად იქნა მიჩნეული.
13. პიროვნებას შეიძლება ერთდროულად მკაფიოდ ჰქონდეს გამოხატული როგორც ინსტრუმენტული (მასკულინური), ისე ექსპრესიული (ფემინური) პიროვნული ნიშნები. ასეთ ადამიანს ანდროგინი ეწოდება.

თავი V კონფორმულობა და საზოგადოება

თაუისი სოციალური ბუნებიდან გამომდინარე ადამიანი სოციალუმიზმის გაელენას უნდა დაემორჩილოს და ემორჩილება კიდეც. ეს ყოველ ვის უმტკიუნეულოდ არ ხდება და ხშირად საკუთარი ინდივიდუალურობის დათმობის ხარჯზე ხორციელდება.

კონფორმულობაში იგულისხმება სოციალური მოლოდინების შესატყვისი ქცევა და შეხედულებები, რასაც ინდივიდის ან ჯგუფისგან მომდინარე ზეწოლა იწვევს. ამ ზეწოლას შეიძლება მოჰყვეს გამაოგნებელი და საშინელი აქტი, როგორცაა მასობრივი ივითმკელელობა ან პირიქით, სასაცილო, როგორცაა წამხედურობა ჩაცმულობაში ან კიდეც ამადლებული – პროფესიული მოუალეობის პირნათლად შესრულებისას საკუთარი სიცოცხლის საფრთხეში ჩაგდება. მაშასადამე, საზოგადოებრივი ნორმებისადმი კონფორმულობა ერთმნიშუნელოუნად როგორც დადებითი ან უარყოფითი მოვლენა ვერ შეფასდება. კონფორმულობის აქტები სოციალური კონტექსტის მიხედვით უნდა შეფასდეს.

კონფორმულობა შეიძლება განვიხილოთ როგორც 1. საზოგადოების ნორმებისადმი მიდევნება; ანდა, 2. ჯგუფური ან ინდივიდუალური ზეწოლის კუთხით.

კონფორმულობა საზოგადოებაში ნორმებისადმი

“სადაც მიხედავ, იქაური ქული დაიხურე!”

ანდაზა

სოციალური წესრიგის დამყარება და შენარჩუნება საზოგადოებრივ მკცნიერებათა მნიშუნელოვანი თემაა. სოციალური

წესრიგის ერთერთი მთავარი კომპონენტია საზოგადოებრივი ნორმები. ნორმები საზოგადოების მოლოდინებია თუ როგორი უნდა იყოს ქცევა კონკრეტულ სოციალურ სიტუაციაში. ამ საზოგადოებრივ მოლოდინებს თან ახლავს შეფასებები – ჩვენ არა მხოლოდ მოველით, რომ აღამიანი დაიცავს ნორმას, არამედ ნეგატიურად ვრეაგირებთ, როცა ნორმა ირღევეა. ნორმები შეიძლება ატარებდეს დანაწესების სახეს, ქცევისა, რომელიც უნდა შესრულდეს ("გიყვარდეს მოყვასი შენი") ან აკრძალვების სახეს, ქცევისა რომელიც არ უნდა მოხდეს "(არა კაც ქლა)". თავისი მნიშვნელობის მიხედვით ნორმები განსხვავებულია. წეს-ჩვეულებებში ზუსტად არის მითითებული როგორ შესრულდეს ქცევა, რომელიც თაობებშია ტრადიციით განმტკიცებული. წეს-ჩვეულება კანონით ან მორალური იმპერატივით არ არის გამაგრებული. წარსულში ის მნიშვნელოვან მიზანს ემსახურებოდა, ამჟამად კი, უბრალოდ, ჩვეულებაში გადასული ქცევაა.

ზნე-ჩვეულებები ისეთი ნორმებია, რომლებიც საზოგადოების კეთილდღეობისთვის არის მნიშვნელოვანი. ზნე-ჩვეულებები შეიძლება იყოს ან არ იყოს კანონით გამაგრებული. ზნე-ჩვეულების ("მოექცევი სხვას ისე, როგორც გინდა რომ სხვები მოგექცნენ შენ") მნიშვნელობა იმაშია, რომ მისი მეშვეობით საზოგადოება ადგენს პატიოსანი ანუ სამართლიანი ქცევის წესებს, თუმცა ზნე-ჩვეულებები კანონის სახით არ არის კოდიფიცირებული. არის აგრეთვე ზნე-ჩვეულებები, მაგ., ქურდობის და ცილისწამების წინააღმდეგ მიმართული აკრძალვები, რომლებიც კანონის ორგანული ნაწილია.

კანონები ის ნორმებია, რასაც საზოგადოება ფორმალურად ადგენს და რომლის შესრულებასაც კატეგორიულად მოითხოვს. ამ ნორმების კანონის სახით ფორმულირება მოხდა იმი-

ტომ, რომ მათი დარღვევისთვის სასოგადოების მიერ გამოყენებული არაფორმალური ნეგატიური სანქციები საკმარისი არ აღმოჩნდა. ზოგიერთი ნორმა კანონად იმიტომ იქცა, რომ იგი აღამიანთა კეთილდღეობისთვის ძალზე მნიშვნელოვანია. აგრეთვე, არსებობს ნორმები, რომლებიც ასევე იქცა კანონად, მიუხედავად იმისა, რომ მათ დარღვევას უშუალოდ ზიანი არ მოაქვს. წყეულებრივ, ქრთამის აღებას განვიხილავთ როგორც კანონის და სოციალური ზნე-ჩვეულების დარღვევას. დაშვებულზე ოდნავ გადაჭარბებული სინქარით მოძრაობა კანონის დარღვევაა, მაგრამ ზნეობის საკითხებს ის არ უკავშირდება.

მათ მიმართ, ვინც ნორმებს არღვევს, გამოიყენება ნეგატიური სანქციები ანუ *ჯარიმები*. წეს-ჩვეულებების დამრღვევი შეიძენს ახირებული ადამიანის ან გაუზრდელის რეპუტაციას და მკირედ ნეგატიურ სანქციებსაც დაიშახურებს. ზნე-ჩვეულებების დარღვევა უკვე უტიფრობა და ეგოიზმია. მას უფრო მკაცრი უარყოფითი სანქციები შეესაბამება, როგორცაა საზოგადოებრივი გაკაცხვა ან გარიყვა. კანონის დარღვევა ზნეობრივ პრობლემებს აღძრავს და მას კანონით გათვალისწინებული სანქციები მოჰყვება. სხვადასხვა ტიპის ნორმების დარღვევისთვის საზოგადოების მიერ გამოყენებული სანქციები შემდეგია: მასხარად აგდება, დაცინვა, გაკაცხვა, უგულვებელყოფა, გარიყვა, მუქარა, ჯარიმა, დაპატიმრება, ფსიქიატრიულ საავადმყოფოში იძულებით მოთავსება, ქვეყნიდან გაძევება და სამუდამო პატიმრობა.

ნორმების გარეშე საზოგადოება ვერ იარსებებდა. საზოგადოებრივი ნორმებისა და კანონიერებისადმი დამორჩილების გარეშე მუდმივ ქაოსში ანუ ანარქიაში მოგვიწევდა ცხოვრება. ძირითადი სოციალური ინსტიტუტები – განათლება, კანონიერება, ოჯახი, რელიგია, სამუშაო – ვერ შექდებდა ფუნქციონი-

რებას, თუ არ იარსებებდა წესები. ნორმების არარსებობის შემთხვევაში ვერაფერს დაიცავდა საზოგადოების წევრს გაქურდვის, მკვლელობის და სხვა დანაშაულისგან, რადგან არ იარსებებდა საპოლიციო ძალაუფლება და სასამართლო სისტემა. სოციალური გარემო სრულიად უმართავი იქნებოდა და ადამიანები ერთმანეთს ტყუილუბრალოდ გაეუსწორდებოდით.

რატომ ემორჩილებით საზოგადოებრივ ნორმებს? რატომ ვართ მათდამი კონფორმულნი? ნაწილობრივ იმიტომ, რომ ჩვენი ნორმები ეფუძნება საერთო ღირებულებებს ანუ ეთიკურ პრინციპებს, რასაც ერთი კულტურის ადამიანები უსიტყვოდ ეთანხმებიან. ბავშვის სოციალიზაცია დიდწილად სწორედ ღირებულებებსა და ნორმებთან ზიარებას მოიცავს და, ამდენად, ეს ნორმები ჩვენი და მომავალი თაობების ქცევის რეგულირებას განაგრძობს.

საზოგადოების ნორმებს ემორჩილებით კიდევ იმიტომ, რომ გვსურს ავირიდოთ ნეგატიური სანქციები (ჯარიმები) და პოზიტიური სანქციები (ჯილდოები) მივიღოთ. ტრადიციების დარღვევისთვის სრულიად ტრივიალური ნეგატიური სანქციებიც კი ძალზე მტკივნეულია: მეგობრების მხრიდან დაცინვა ან ზურგის შექცევა, საკმაოდ ძალუმი სანქციებია. არაფის სურს, რომ მეგობრები და ახლობლები მას ამტყუნებდნენ.

ნორმათა შესახებ თანხმობის ხარისხი

არ არსებობს ნორმა, რომლის მიმართაც სრული საზოგადოებრივი თანხმობა სუფევდეს. გარდა ამისა, ნორმების მიმდებლობის ხარისხი მუდმივად იცვლება, და ამდენად, დროსთან ერთად ნორმებიც იცვლის სახეს. ბოლო ათწლეულების მანძილზე ნორმები, რომლებიც არეგულირებდა ქალისა და მამაკაცის ქცევას, მნიშვნელოვნად შეიცვალა. რა ქცევა შეესაბამება ქალისა და მამაკაცის გენდერულ როლებს – ამაში სრული თანხმობა აღარ არსებობს; გარდა ამისა, ერთი საზოგადო-

ების შიგნითაც არის სუბკულტურული სხვაობები: ყოველი სოციალური ჯგუფი ნორმების საკუთარი ერთობლიობით იმართება; დაბოლოს, თვითონ ერთი საზოგადოების შიგნით იცვლება ზოგიერთი ნორმა. ნორმების შეცვლის პროცესი აუცილებლად წარმოშობს დაბნეულობას, რადგან ზოგნი ისევ ძველ ნორმებს მისდევენ, ხოლო სხვები ახალ ნორმებს ემორჩილებიან. ბოლო ათწლეულების განმავლობაში სექსობრივი ქცევის ნორმებმა განიცადა ლიბერალიზაცია და ეს განსაკუთრებით ქალს შეეხო. ზოგმა ადვილად შეითვისა ეს ახალი ნორმები, ზოგმა – გაჭირვებით, ზოგი კი ისევ ტრადიციულ სექსუალურ როლს მისდევს. მაგრამ სექსობრივად გადამღები დააეადების – შიდსის გაერცვლების გამო სექსუალური თავისუფლების ნორმები თანდათან ისევ შეიზღუდა.

ამრიგად, ნორმები მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სოციალური წესრიგის შენარჩუნებაში. მაგრამ უნდა გვახსოვდეს, რომ ნორმებს ყველა ერთნაირად არ იზიარებს და რომ ნორმებიც დროთა განმავლობაში იცვლება.

კონფორმობა ჯგუფში ან ინდივიდუალური ნორმებისადმი

ჯგუფური ნორმების მიმართ კონფორმულობას საზოგადოების ნორმებისადმი კონფორმულობას მსგავსი პროცესები განაგებს. ჯგუფში მოღებული გადაწყვეტილებები ხშირად ზიარი ჯგუფური ნორმების ნაყოფია.

კანადაში (კალორნია) ჯგუფი და კონფორმობის მიმართ დაბნეული ახალი ნორმა

ეტალონური ჯგუფები. ეტალონური ჯგუფი, რომელთანაც ადამიანი თავს აიგივებს. ეტალონური ჯგუფი გვანიჭებს საკუ-

თარი რაობის განცდას – გვეხმარება განვსაზღვროთ ჩვენი პირადი ღირებულებები, შეხედულებები, ნორმები. რეფერენტულია ის ჯგუფები, ვის შეხედულებებსაც ადამიანი პატივს სცემს (პოლიტიკური ჯგუფი, პარტია); ჯგუფები, რომელთა წევრობას ადამიანი ესწრაფვის (ექიმები, მეცნიერები, არტისტები) და ჯგუფები, რომლებთანაც აკავშირებს ერთგულება (ოჯახი, ახლო მეგობრების წრე). თავისი ქცევის, უნარების, ზნეობრივი თვისებების შესაფასებლად ადამიანმა შეიძლება გამოიყენოს ჯგუფი, რომლის წევრი რეალურად იგი არ არის და ვერც იქნება, მაგრამ წარმოსახვაში ის თავს ამ მისთვის მაღალპრესტიჟულ ჯგუფს მიაკუთვნებს. ეს რეფერენტული ჯგუფები გვაწვდის შეფასების როგორც პოზიტიურ, ისე ნეგატიურ სტანდარტებს. ბავშვობაში, გვინდა ვგავდეთ დიდებს და ხშირად საკუთარი ქცევის შესაფასებლად მათ სტანდარტებს ვიყენებთ. ჯგუფი, რომელსაც ზურგს ვაქცევთ ან არ მოგვწონს, შეიძლება ნეგატიურ რეფერენტულ ჯგუფად გამოიყენოთ: ადამიანი თავს ნეგატიურ რეფერენტულ ჯგუფს ადარებს, რათა ხაზი გაუსვას მასსა და ამ ჯგუფის წევრებს შორის განსხვავებას. მაგალითად, მოზარდი უარყოფს მასზე უმცროსი ბავშვების სტანდარტებს და ხშირად სწყინს, როდესაც მის ქცევას ბავშვურს უწოდებენ.

პოზიტიურ და ნეგატიურ რეფერენტულ ჯგუფებს შორის შედარებამ შეიძლება გავლენა იქონიოს ქცევაზე. “ცივი ომის” დროს ერთ-ერთ გამოკვლევაში ცდისპირებს ეუბნებოდნენ, რომ მათი პოზიტიური რეფერენტული ჯგუფი რადაცით ისეთი “კარგი” არ არის, როგორც შესაბამისი ნეგატიური ჯგუფი. მაგ., რომ ტკივილის ამტანიანობის მხრივ ამერიკელები რუსებს ჩამოუვარდებიან. ამის შემდეგ ამერიკელმა ამ ცდისპირებმა გა-

უძლეს ტკივილის გაცოდებით მაღალ დონეებს, ვიდრე უძლებდნენ ამ უარყოფით შედარებაში.

რეფერენტული ჯგუფის შერჩევა სიტუაციაზეც არის დამოკიდებული. ადამიანს შეუძლია აირჩიოს ისეთი ეტალონური ჯგუფი, რომელიც რელევანტურია შედარებისთვის ან ისეთი ჯგუფი, რომელიც სიტუაციის შეფასების შთანაღო ნორმებს აწვდის. თუმცა სოციალურ ვითარებაში ადამიანს შეიძლება არც თუ დიდი არჩევანი ჰქონდეს, რომელი ჯგუფი გამოიყენოს რეფერენტულ ჯგუფად. მაგალითად, წყალქვეშა ნავის ეკიპაჟის წევრი იძულებულია თავისი ან სხვისი ქცევის შესაფასებლად გამოიყენოს ეკიპაჟის დანარჩენ წევრთა ნორმები თუ არადა ის სრულ სოციალურ იზოლაციაში აღმოჩნდება.

რეფერენტული ჯგუფის ფუნქციები. რადგანაც ეტალონური ჯგუფები ჩვენთვის ესოდენ მნიშვნელოვანია, მათ წევრებს შეუძლიათ გვაიძულონ დავემორჩილოთ ანუ მათი სტანდარტების კონფორმულები გაგვხადონ. რეფერენტულ ჯგუფებს ძირითადად აქვს ორი ფუნქცია: 1. რეფერენტული ჯგუფი ასრულებს ნორმატულ ფუნქციას თუკი იგი უწესებს სტანდარტებს თავის ინდივიდუალურ წევრებს და მათ შესრულებას ითხოვს. ჯგუფი ნორმატულ ეტალონურ ჯგუფად გვევლინება იმდენად, რამდენადაც ჯგუფის სტანდარტებისადმი ჯგუფის წევრის კონფორმულობას აფასებს და ჯილდოს თუ ჯარიმას ამის მიხედვით გასცემს. როცა წუთით შეწერდებით და დაფიქრდებით "რას იტყოდნენ ამაზე ჩემი მშობლები ან ჩემი მეგობრები? ეს იმის ნიშანია, რომ მათ ნორმატიულ რეფერენტულ ჯგუფად ვიყენებთ; 2. რეფერენტული ჯგუფი ასრულებს შედარების ფუნქციას თუკი ჯგუფის წევრები მას მე-სა და სხვების ქცევის, განწყობების და პიროვნულ ნიშანთა შეფასების სტანდარტად იყენებენ. ამას მოწმობს საკუთარი თავისთვის დასმული კითხვა "რამდენ

ნად ნიჭიერი, ლამაზი და ა.შ. ვარ ჩემ მეგობრებთან შედარებით?”

ჩვეულებრივ, ადამიანები უდრებიან თავის მსგავს ადამიანებს – მაგ., თავისივე სქესის ან პროფესიის ადამიანებს, როდესაც სურთ განსაზღვრონ მაღალ თუ დაბალ ხელფასს იღებენ; ან “სულიერად მსგავს” ადამიანებს, როდესაც საკუთარ განწყობებს აფასებენ. ჩვენნაირი ადამიანები, ძირითადად, სოციალური შედარების უფრო სანდო სტანდარტებს გვაწვდიან.

სოციალური შედარების თავის ცნობილ თეორიაში ლეონ ფესტინგერი ამტკიცებს, რომ ადამიანი იძულებულია მოიხმოს სხვა ადამიანთა შეხედულებები, რაკი ფიზიკური საშუალებით – უშუალო გაზომვით – შეხედულების შემოწმება შეუძლებელია. ხოლო თუ არ ვუფლობთ ინფორმაციას თუ რას ფიქრობენ სხვები, ვახდენთ არარსებული კონსენსუსის ფაბრიკაციას, რასაც “მცდარი ერთსულოვნების” ფენომენი ეწოდება. ეს მოვლენა იმაში გამოიხატება, რომ ადამიანს სჯერა, რომ მისნაირად სხვა, მაგრამ მისი მსგავსი ადამიანების გაცილებით მეტი რიცხვი ფიქრობს, ვიდრე ეს სინამდვილეშია. გარდა ამისა, ადამიანი შეგნებულად თუ შეუგნებლად გაურბის საკუთარი შეხედულებების შედარებას მისგან განსხვავებულ ადამიანთა შეხედულებებთან, რადგან სხვათა დაუთანხმებლობა მასში დისკომფორტს აღძრავს. არც თუ იშვითად, ორივე ამ ფუნქციის შესრულება ერთ რეფერენტულ ჯგუფს შეუძლია.

კონსენსუსის გამოწვევი სოციალური გავლენის სახეები

ცვლილება, რომელიც არ ეფუძნება ადამიანის ნამდვილ შეხედულებებს, დაყოლა ანუ დამთმობლობა, განსხვავდება შეხედულების ნამდვილი ცვლილებისგან ანუ კონვერგენციისგან. თვითონ კონვერგენციის სხვადასხვა სახე არსებობს: ეს არის

იდენტიფიკაცია (ადამიანის ნამდვილი შეხედულების შეცვლა, დამყარებული სურვილზე მიუერთდეს სხვა ჯგუფს) და ინტერნალიზაცია (ადამიანის ნამდვილი შეხედულების შეცვლა, დამყარებული ჯგუფის ღირებულებათა მიღება-გაზიარებაზე). ამდენად, განასხვავებენ სოციალური გავლენის სამ სახეს: დაყოფა ანუ დამთმობლობას, იდენტიფიკაციას და ინტერნალიზაციას. სოციალური გავლენის ეს სამი სახე სხვადასხვაგვარი მექანიზმებით ხორციელდება; განსხვავებულია, აგრეთვე, გავლენის ობიექტში მომხდარ ცვლილებების რაგეარობა და გავლენის სუბიექტის ძალაუფლების წყარო. ძალაუფლება ამ შემთხვევაში ნიშნავს იმას, თუ რამდენად არის გავლენის ობიექტის ანუნების შემსრულებლის მიზანთა მიღწევა გავლენის სუბიექტზე დამოკიდებული.

დამთმობლობა. დამთმობლობა სოციალური გავლენის პირდაპირი ფორმაა. დამთმობლობასთან გვაქვს საქმე, როდესაც ინდივიდი თავის ქვევას სხვა ადამიანის მოთხოვნით ცვლის. დამთმობლობას განაპირობებს კონფორმული ქცევისთვის ჯილდოს მიღების ან სასჯელის არიდების მოლოდინი. ამ ტიპის კონფორმულობის შემთხვევაში საჯაროდ გამოთქმულ განწყობას და ქცევის ცვლილებას თან არ სდევს პირადი განწყობის შეცვლა. ადამიანები გავლენას დაყვებიან გამომდინარე სოციალური მოსაზრებებიდან: დაიმსახურონ ჯგუფის წევრების დადებითი რეაქცია ან აიცილონ უარყოფითი. თუ გავლენის სუბიექტის ძალაუფლება ემყარება იმას, რომ მის ხელთაა ამგვარი ჯილდოების თუ სასჯელების დარიგება, ადგილი აქვს დამთმობლობას. მაგ., თუ მოჩვენებითად ეთანხმებით თქვენი უფროსის გადაწყვეტილებებს რადგანაც სამსახურებრივი დავინაურება გსურთ, ეს დამთმობლობის აქტი იქნება.

ამის ექსპერიმენტი სოლომონ აშმა დამთმობლობა რიგი ექსპერიმენტებით შეისწავლა, რომლების ახლა უკვე სოციალური ფსიქოლოგიის კლასიკას განეკუთვნება.

ექსპერიმენტულ ლაბორატორიაში მისულ კოლეჯის სტუდენტს ხედებოდა 6-8 სხვა სტუდენტი, რომლებსაც მას ასევე ცდისპირებად წარუდგენდნენ. ცდა ხაზების სიგრძის შედარებას ეხებოდა. ცდისპირებს უჩვენებდნენ სხვადასხვა სიგრძის 3 ხაზს და სთხოვდნენ ეთქვათ ამ ხაზიდან რომელია მეოთხე, სტანდარული ხაზის ტოლი. ამის გაკეთება არ იყო ძნელი, რადგან ხაზები სიგრძით აშკარად განხვევდებოდა ერთმანეთისგან. ცდისპირებს რიგრიგობით ხმამაღლა უნდა გამოეთქვათ თავისი შეფასება.

მაგრამ ყველაფერი ისე არ იყო, როგორც გარედან ჩანდა და როგორც ამას კოლეჯის სტუდენტი ხედავდა. სინამდვილეში, მხოლოდ ის იყო ნამდვილი ცდისპირი, ხოლო დანარჩენები იყვნენ ე.წ. "კონფედერატები", ფიქტიური ანუ ცრუმაგიერი ცდისპირები, რომლებიც ექსპერიმენტატორის დარიგებით იძლეოდნენ პასუხებს, საიდანაც რამდენიმე იყო არასწორი. ნამდვილ ცდისპირს ხაზების შეფასება ყველაზე ბოლოს უწევდა.

ცდის პირველ ორ სერიაში ყველა კონფედერატი სწორად აფასებდა ხაზების სიგრძეს ანუ სწორ პასუხს იძლეოდა. მოგვიანებით, ზოგიერთ ცდაში, კონფედერატები ერთსულოვნად იძლეოდნენ პასუხებს, რომლებიც ნამდვილ ცდისპირს აშკარად არასწორი ეჩვენებოდა.

როგორი იყო ნამდვილ ცდისპირთა რეაქცია ამ სიტუაციაზე? ცდისპირთა 40% ჯგუფის აზრისგან დამოუკიდებელი დარჩა – ყველა ცდაში სწორ პასუხებს იძლეოდა, მაშინაც, როცა კონფედერატები ერთსულოვნად არასწორად პასუხობდნენ. დანარჩენი ცდისპირები დაჰყვნენ კონფედერატთა არასწორ შეხე-

დულებებს რამდენჯერმე მაინც, ხოლო 'ზოგიერთი ცდისპირი ყველა ამ არასწორ შეფასებას დაეთანხმა.

ექსპერიმენტის შემდეგ ჩატარდა ცდისპირთა გამოკითხვა. ბევრმა აღნიშნა, რომ იცოდა, რომ არასწორ პასუხს იძლეოდა, მაგრამ გაუჭირდა ერთსულოვან ჯგუფს არ დათანხმებოდა; ზოგიერთმა არდათანხმება უტაქტობად და უზრდელობად მიიჩნია; სხვებმა არ ისურვეს ამაზე ლაპარაკი, ხოლო რამდენიმემ აღნიშნა, რომ იცოდა, რომ მას ცუდად შეხედავდნენ, თუკი ჯგუფს არ დაეთანხმებოდა. ამდენად, მცდარ აზრთან დათანხმებას სრულიად კონკრეტული მოსაზრებები ეყება.

ექსპერიმენტის სხვა ვერსიებში იცვლებოდა ერთსულოვან კონფედერატთა რიცხოვნება. თუ კონფედერატი მარტო ერთი ადამიანი იყო, იგი ნამდვილ ცდისპირზე გავლენას ვერ ახდენდა. როცა კონფედერატი ორია უკვე ჩნდება ცდისპირზე გავლენის ტენდენცია. თუ უძრავლესობა სამამდე გაიზარდა თავს იჩენს მცდარი დათანხმების ეფექტი; სამ კაცზე მეტად ერთსულოვანი კონფედერატების რიცხვის ზრდა მცდარი დათანხმების ეფექტს აღარ ზრდის.

მაგრამ რა ხდება, როდესაც მცდარი კონსენსუსი არ არის სრული? ამ ექსპერიმენტის ერთ-ერთ ვერსიაში აშმა კონფედერატებში გაურია ერთი, რომელიც მხოლოდ სწორ პასუხებს იძლეოდა. ამ სიტუაციაში ნამდვილი ცდისპირის დაქმობლობა ნულზე დაეიდა. ჯგუფში დამოუკიდებელი პიროვნების არსებობამ საშუალება მისცა ნამდვილ ცდისპირს შეწინააღმდეგებოდა ჯგუფიდან მომდინარე ზეწოლას მოახეიოს მას თავისი აზრი.

იდენტიფიკაცია. სოციალური გავლენის მეორე სახეა *იდენტიფიკაცია* – სოციალური გავლენა, გამოწვეული მეორე ადამიანთან ან ჯგუფთან კარგი ურთიერთობის დამყარებისა და

შენარჩუნების სურვილით. იდენტიფიკაციის დროს კონფორმულობის აქტი ადამიანს კმაყოფილებას ანიჭებს, რადგანაც მას სასურველი ურთიერთობა მოაქვს. თუ გავლენის სუბიექტის ძალაუფლება მის მიმზიდველობაშია, ამოქმედდება იდენტიფიკაცია. მაგალითად, თუ პოლიტიკურ პარტიას უერთდებით, რადგან გჯერათ, რომ ამ პარტიის ლიდერი დიდი კუშიანისტია, აქაც იდენტიფიკაციის მექანიზმი მოქმედებს.

იდენტიფიკაციის არაერთი თეორია არსებობს. ფროიდი მიიჩნევდა, რომ იმ პირის მიმართ, ვისთანაც ვახდენთ იდენტიფიკაციას, ყოველთვის განვიცდით ამბივალენტობას – დადებითი და უარყოფითი გრძნობების ნაზავს. ამ ამბივალენტობას იწვევს ის, რომ რაც უფრო ძლიერ გვიყვარს მეორე ადამიანი, მით უფრო მძიმე იქნება ის იმედგაცრუება და ფრუსტრაცია, რაც სხვა ადამიანთან ურთიერთობას ყოველთვის ახლავს თან. მაგრამ, რადგანაც ამ ამბივალენტობის უარყოფითი მხარე ურთიერთობის შენარჩუნების სურვილს არ ეხამება, ადამიანი მას, ჩვეულებრივ, თრგუნავს; დარჩენილი დადებითი კომპონენტი კი საფუძვლად ედება იდენტიფიკაციას.

სოციოლოგები, განსაკუთრებით მაქს ვებერი, აღნიშნავენ კავშირს ლიდერის ქარიზმატულობასა და იდენტიფიკაციის მექანიზმს შორის. ასე იყო წარსულში და ასეა დღესაც. თანამედროვე ტოტალიტარულ რელიგიურ კულტებს ქარიზმატული ლიდერები ქმნიან.

იდენტიფიკაციის მექანიზმით არის განპირობებული აგრეთვე არაერთი მანეჟრული რეჟიმის წარმოშობა. მათ შორის თამბაქოს მოხმარება. მოზარდის მიერ თამბაქოს მოწევის დაწყება ასაკით უფროს მწვეულ ახალგაზრდებთან იდენტიფიკაციის სურვილით არის ნაკარნახევი.

ინტერნალიზაცია (გათავისუფება). ინტერნალიზაცია სოციალური გავლენაა, რომელიც წარმოიქმნება როდესაც ჯგუფის იდეები ან მოქმედებები გავლენის ობიექტის თვალში თავისთავადი ღირებულების მქონეა. ამ შემთხვევაში ადამიანს სჯერა იმის, რასაც აკეთებს; ის კონფორმულია საკუთარი ღირებულების მიმართ. თუ გავლენის სუბიექტის ძალა მისი შეხედულებათა დამაჯერებლობას ემყარება, საქმე გვაქვს ინტერნალიზაციასთან. მაგ., თუ თქვენ აქტიურად უჭერთ მხარს პოლიტიკურ ჯგუფს, რადგან გჯერათ, რომ ის შესაძლებს დანერგოს ის ღირებულებები, რომელიც თქვენთვის ძვირფასია, ამას ინტერნალიზაციის გამო აკეთებთ.

ავტოკინეტიკური ეფექტი. 1930-იან წლებში მუზაფერ შერიფმა ჩაატარა გამოკვლევათა სერია, რომელიც სოციალურ ფსიქოლოგიაში შევიდა როგორც ავტოკინეტიკური ეფექტის გამოყენებით ინტერნალიზაციის კლასიკური გამოკვლევა.

ავტოკინეტიკური ეფექტი მხედველობითი ილუზიაა, რომლის დროსაც სინათლის უძრავი წერტილი თითქოს მოძრაობს სიბნელეში. ცდისპირი ინდივიდუალურად აფასებდა სინათლის წერტილის "მოძრაობის" მანძილს. თუმცა ამ მანძილს ცდისპირები განსხვავებულად აფასებდნენ, კონკრეტული ცდისპირი ამ მანძილს მუდმივად ერთნაირად აფასებს.

ექსპერიმენტის ერთ-ერთ ვარიანტში შერიფი სთხოვდა კოლეჯის სტუდენტებს ხმაძაღლა გამოეთქვათ სინათლის "მოძრაობის" წერტილის თავისი შეფასებები. ცდისპირთა ამ ჯგუფის შეფასებები, თავიდან ძალიან განსხვავებული, თანდათანობით დაუახლოვდა ერთმანეთს. ცდათა სერიის ბოლოს ჯგუფის თითოეული წევრი მოძრაობის ერთსა და იმავე სიდიდეს ასახელებდა. ეს თანხვედრა დამთმობლობის თუ ინტერნალიზაციის შედეგია?

არსებული ექსპერიმენტული სიტუაციის ჩარჩოში შეუძლებელი აღმოჩნდა ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა და შერიფმა ახალი, დამატებითი ექსპერიმენტი ჩაატარა. მან ერთად დასვა ცდისპირები – კოლეჯის სტუდენტები და ერთმანეთის თანდასწრებით ხმამაღლა შეაფასებინა სინათლის წერტილის “მოძრაობის” მანძილი. ისევე, როგორც პირველ ცდაში, ცდიპირთა ინდივიდუალური შეფასებები თანდათან დაუახლოვდა ერთმანეთს. იმისათვის, რომ განესაზღვრა რა მოხდა – დამთმობლობა თუ მოძრაობის სიდიდის შესახებ ჯგუფური ნორმის გატევისება – შერიფმა ცდისპირები მეორედ ცალცალკე გამოსცადა და დარწმუნდა, რომ ამ შემთხვევაში კონფორმულობა ინტერნალიზაციის პროდუქტია: ცდისპირებმა გააგრძელეს ჯგუფური ნორმის მიხედვით სინათლის წერტილის მოძრაობის შეფასება მაშინაც, როცა მარტონი იყვნენ. ამრიგად, როგორც ჩანს, გაურკვეველ რეალობაში ცდისპირები ერთმანეთზე “იღებდნენ სწორებას” და სინათლის წერტილის მოძრაობის აღქმა მართლაც ეცვლებოდათ.

შერიფის გამოკვლევა ინტერნალიზაციის ექსპერიმენტული საბუთია, რადგან ჯგუფის წევრებმა პირადად გაითავისეს ჯგუფური ნორმა. ამის საპირისპიროდ, აშის გამოკვლევაში ექსპერიმენტულად დასაბუთდა დამთმობლობა, რადგან ჯგუფის კონკრეტულმა წევრმა ჯგუფის მცდარი შეფასებები პირადად არ გაითავისა.

კონფორმაციის მიმართებით განალიზაცია

ჯგუფის მახასიათებლები. ჯგუფის რა მახასიათებლები უწყობს ხელს კონფორმულობას?

პირველი – ეს არის შიდაჯგუფური თანხმობის დონე: ერთსულოვანი ჯგუფის მიმართ კონფორმულობა ყოველთვის უფ-

რო მეტია, ვიდრე როდესაც ჯგუფის წევრები განსხვავებულ ქვეყანასა და განწყობებს ავლენენ. ერთსულოვანი ჯგუფი ამას აღწევს ჯერ ერთი იმით, რომ ხშირად, ადამიანებს ერთსულოვანი აზრი ჭეშმარიტებად მიაჩნიათ და მეორე, ჯგუფს რეალურად შეუძლია ზეწოლა თავის ერთ კონკრეტულ წევრზე. როგორც ამის ექსპერიმენტებმა გვიჩვენა, თუნდაც მკირედი სოციალური მხარდაჭერა ეხმარება ინდივიდს წინააღმდეგობა გაუწიოს ჯგუფის ზეწოლას.

მეორე – მაღალი სტატუსის მქონე ჯგუფი აღწევს მეტ კონფორმულობას, ვიდრე დაბალი სტატუსის ჯგუფი. ადამიანი უფრო ადვილად თმობს საკუთარ დამოუკიდებლობას, თუკი ამით უფრო მაღალი და არა დაბალი სტატუსის მქონე ჯგუფს უერთდება.

მესამე – ჯგუფი, რომელშიც საქმის მკოდნე, კომპეტენტური ხალხი ანუ ექსპერტები შედიან, ცხადია, მეტად მოახერხებს ზეწოლას კონკრეტულ წევრზე, ვიდრე არაექსპერტთა ჯგუფი. ამ შემთხვევაში, კონფორმულობა ემსახურება ინდივიდის მოთხოვნილებას იქონიოს სწორი შეხედულება.

დაბოლოს, მეოთხე – კოქსიური ანუ მჭიდრო ჯგუფი თავის მიმართ მეტ კონფორმულობას აღწევს, ვიდრე ნაკლებად კოქსიური ჯგუფი. მჭიდრო ჯგუფებისთვის დამახასიათებელი ახლოობობის, მეგობრობისა და ძმობის განცდა ჯგუფიდან დევიაციას (ანუ მისი ნორმებიდან გადახვევას) თითქმის შეუძლებელს ხდის.

ძალზე შეჭიდულთა ჯგუფის მიერ თავის წევრებზე კონფორმულობის მიმართულებით განხორციელებული ზეწოლა, არც თუ იშვიათად, რეალურად მანკიერი გადაწყვეტილების გამოტანას იწვევს. ასეთ ჯგუფებში გამოვლენილ აზროვნების სტილს დამცინაყად “ჯგუფაზროვნებას” ანუ ჯგუფად აზროვნებას

უწოდებენ ("ჯოგურის" ასოციაციით). ამგვარ აზროვნებას მოსდევს გადაწყვეტილების შესაძლებელი სტრატეგიებიდან ყველაზე უფრო უარესის არჩევა და ამასთანავე რწმენა, რომ საუკეთესო გადაწყვეტილება იქნა მიღებული.

"ჯგუფაზროვნებას" განაპირობებს სპეციფიკური ვითარებები, რომელთა შორისაც აღსანიშნავია შემდეგი: ჯგუფის წევრები ერთმანეთზე ზეწოლას მიმართავენ, რათა ჩაახშონ ნებისმიერი განსხვავებული აზრი, როგორც ჯგუფისადმი "ღალატი"; ჯგუფის წევრები თვითონვე აწესებენ ცენზურას საკუთარ გრძნობებზე, რათა ჩაიკლან ნებისმიერი ეჭვი და განსხვავებული მოსაზრება; ჯგუფის ერთსულოვნების ილუზიის შესანარჩუნებლად მისი წევრები ერთმანეთისთვის ინფორმაციის დამალვასაც არ ერიდებიან.

"ჯგუფაზროვნების" მიზეზით სახელმწიფო დონეზე მიღებულ იქნა არაერთი მცდარი გადაწყვეტილება, როგორიცაა უცხო ქვეყნის შინაგან საქმეებში სამხედრო ჩარევა, კატასტროფით დასრულებული ხომალდ "ჩელენჯერის" კოსმოსში გაშვება და სხე.

კონფორმული ქცევის ინდივიდუალური სხვაობები ინტუიცია გეკარნახობს, რომ დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანი, მაღალი თვითშეფასების მქონე ადამიანთან შედარებით, უფრო კონფორმული უნდა იყოს; ადამიანი, რომელსაც სოციალური მხარდაჭერის ძლიერი მოთხოვნილება ახასიათებს, უფრო კონფორმული იქნება, ვიდრე ის, ვისაც ეს მოთხოვნილება არა აქვს მკვეთრად გამოხატული; ადამიანი, რომელსაც აქვს კონტროლის გარეგანი ლოკუსი (ანუ ვინც ფიქრობს, რომ მის ცხოვრებას არა თვითონ, არამედ გარე ძალები წარმართავენ), ასევე უფრო კონფორმული იქნება, ვიდრე შინაგანი ლოკუსის მქონე ადამიანი (ანუ ის, ვინც ფიქრობს, რომ ხელთ უყურია

საკუთარი ცხოვრების სადავე). ყველა ამ შემთხვევაში ჩვენი ინტუიცია არ მართლდება: პიროვნული თავისებურებებიდან ქცევის პროგნოზირება ძნელია. კონფორმულობისკენ მიმართულ ზეწოლაზე ადამიანის რეაქცია უფრო სიტუაციის რაგვარობაზეა დამოკიდებული, ვიდრე საკუთარ პიროვნულ ნიშნებზე.

ქცევის ახსნისას სიტუაციაზე ამგვარი მახვილის დასმა, საზოგადოდ, ბიქვეიორისტული ფსიქოლოგიისთვის არის დამახასიათებელი. ხოლო სოციალური ფსიქოლოგია აზუსტებს თვითონ სიტუაციას, ადგენს სოციალური სიტუაციის სტრუქტურულ ფაქტორებს და პიროვნების ქცევაზე ამგვარ სიტუაციურ გავლენებს იკვლევს.

სოციალური სტრუქტურის გავლენა ინდივიდის ქცევაზე ხშირად შეუმჩნეველი რჩება, ამიტომ განვიხილოთ შთამბეჭდავი ექსპერიმენტული საბუთი თუ რაოდენ დიდი ძალა აქვს სოციალურ სიტუაციას.

კლავოსილი ფიგარიალში (ავტორიფიგარიალში) უპროპორციულია

“კაცობრიობის ისტორია დაუმორჩილებლობის აქტით დაიწყო და სავსებით შესაძლებელია, იგი მორჩილების აქტმა დაასრულოს” – წერდა ექსისტენციალისტი ფსიქოლოგი ერიკ ფრომი, გულისხმობდა რა კაცობრიობის ისტორიის დასაწყისად ადამ და ევას სამოთხიდან გაძევებას.

მორჩილება ხორციელდება სიტუაციაში, სადაც ადამიანი ცვლის თავის ქცევას სხვისი პირდაპირი ბრძანებით. მკვლევართა აზრით, ადამიანები გამოიჩევიან გასაოცარი სურვილით დაემორჩილონ ძალაუფლებით აღჭურვილ პირებს, მაშინაც კი, როდესაც ამ პირთა მოთხოვნები ამორალური ან არაეთიკურია.

მიღგრემის ექსპერიმენტი. წარმოიდგინეთ, რომ გამოუხმაურეთ საგაზეთო განცხადებას, სადაც კვლევაში მონაწილეობისთვის შემოთავაზებულია გარკვეული თანხა. გამოკვლევა სწავლის ფსიქოლოგიურ კანონზომიერებებს ეხება. სხეებივით, თქვენც მიხეუდით იელის უნივერსიტეტის ლაბორატორიაში. ექსპერიმენტატორი გამცნობთ, რომ იგი სწავლაზე დასჯის გაულენას შეისწავლის. ამის შემდეგ, შემთხვევითი არჩევანის წესით – მონეტის აგდებით წყვეტს რა როლის შესრულება მოგიწევთ – “მოსწავლის” თუ “მასწავლებლის”. მოსწავლემ უნდა დაისწავლოს სიტყვათა წყვილები, ხოლო მასწავლებელმა ელექტროდარტყმა მიაყენოს მოსწავლეს, როდესაც იგი შეცდომას დაუშვებს. თქვენ მასწავლებლის როლი შეგეხდათ. მოსწავლესთან ერთად ექსპერიმენტატორს შეჰყავხართ ოთახში, რომელიც ელექტროშოკის მოწყობილობებითაა აღჭურვილი. მას შემდეგ, რაც 45 ვოლტიან დარტყმას მიიღებთ (დარწმუნდებით, რომ აპარატი ნამდვილად მუშაობს), მოსწავლეს, ორმოციოდე წლის ოდნავ ჭარბწონიან მამაკაცს, მაჯებზე ელექტროდები უმაგრდება. იგი გამოთქვამს იმედს, რომ ელექტროდარტყმები არ იქნება ძალიან მავნე, რადგანაც მას გული აწუხებს. ამაზე ექსპერიმენტატორი პასუხობს, რომ ელექტროდარტყმები არ იქნება განსაკუთრებით მტკივნეული, მაგრამ შეიძლება კანის დროებითი დაზიანება გამოიწვიოს. მოსწავლეს ღვედებით ამაგრებენ საეარძელზე, თქვენ კი გადიხართ მიმდებარე ოთახში, სადაც დგას ელექტროშოკის აპარატი, რომლის პანელზე ათვლა 15 ვოლტიდან იწყება და აღწევს 450 ვოლტს. 420 ვოლტის ზემოთ პანელზე ინთება წარწერა: “სახიფათოა, შოკი ძლიერი!” უკვე ამის შემდეგ თქვენ ვეღარ ხედავთ მოსწავლეს, მაგრამ შიდასაკომუნიკაციო ქსელის მეშვეობით გესმით მისი ყოველი ბგერა.

მოსწავლეს დაწვეილებულ სიტყვებს (მაგ., ლურჯი-ბიჭი) უკითხავთ და შემდეგ ამოწმებთ დაიმახსოვრა თუ არა ისინი: მეორე სიტყვის გაგონებაზე გაიხსენა თუ არა პირველი სიტყვა. თუ ცდისპირი შეცდომას დაუშვებს შეგიძლიათ თითო დააჭიროთ შოკის ჩამრთველს – იწყებთ 15 ვოლტიდან და 1.5 ბიჯებით ზრდით შოკის ინტენსივობას. სწავლება გრძელდება, მაგრამ მოსაწველეს მაინც ეშლება. ექსპერიმენტატორი გთხოვს გაზარდოთ ელექტროშოკის ინტენსივობა. თქვენ ამის წინააღმდეგი ხართ, მაგრამ ექსპერიმენტატორი არ ცხრება. თქვენ პროტესტებზე იგი სულ უფრო მეტი დაუინებით პასუხობს და ბოლოს გუუბნებათ, რომ “თქვენ არა გაქვთ სხვა არჩევანი, ექსპერიმენტი უნდა გაგრძელდეს!”

შოკის ინტენსივობის ზრდასთან ერთად მოსწავლე ჯერ ბუზღუნებს და ჩივის, შემდეგ გმინავს, მოთქვამს, ყვირის, რომ მეტს ვერ გაუძლებს ტკივილს; მოითხოვს, რომ გაანთავისუფლონ. 330 ვოლტის შემდეგ მასთან დაკავშირებას სრული სიჩუმი მოსდევს. ექსპერიმენტატორი გუუბნებათ, რომ პასუხის გაუცმლობა შეცდომად უნდა ჩაუთვალათ და გაზარდოთ შოკის ინტენსივობა, ვიდრე ის 450 ვოლტს არ მიაღწევს.

როგორ ფიქრობთ, რა მომენტიდან აღარ უნდა დაემორჩილოთ ექსპერიმენტატორის ნებას და შოკის მიყენება შეწყვიტოთ?

სანამ ეს გამოკვლევა დაიწყებოდა ექსპერტ-ფსიქიატრთა ჯგუფმა გააკეთა პროგნოზი, რომ ამ დაეალებას ბოლომდე შეასრულებს მოსახლეობის 2% -ზე ნაკლები. ავტორიტეტისადმი მორჩილების სტენლი მილგრემის ამ გამოკვლევამ შოკი მოკგვარა მთელ სამეცნიერო საზოგადოებას. გასაოცარია, რომ თუმცა ყველა “მასწავლებელი” სკარად ნერვიულობდა და წუსდა “მოსწავლის” ტანჯვა-წამების გამო, სიტყვიერ პროტეს-

ტებსაც გამოთქვამდა (“არ ვაპირებ კაცის მოკვლას!”, “რაიმე რომ მოუვიდეს, ვინ აგებს პასუხს?” და სხვ.), ქცევით მაინც ემორჩილებოდა ექსპერიმენტატორის ბრძანებებს: მონაწილეთა 2/3 შოკის მიყენებას აგრძელებდა.

სინამდვილეში მოსწავლე ცრუმაგიური ცდისპირი, პროფესიით მსახიობი იყო; მას არავითარი ელექტროშოკი არ მიუღია, მაგრამ ცდისპირმა ეს არ იცოდა. ამრიგად, ამ გამოკვლევამ აჩვენა, რომ ადამიანთა დიდი უმრავლესობა ემორჩილება ავტორიტარულ წნეხს გააგრძელოს სხვა ადამიანის წინააღმდეგ მიმართული ქცევა.

რას განიცდიდნენ ამ დროს ნამდვილი ცდისპირები? ბევრმა უარყო საკუთარ ქცევაზე პასუხისმგებლობა და იგი მთლიანად ექსპერიმენტატორს დააკისრა. პასუხისმგებლობას ისინი გრძნობდნენ მხოლოდ ექსპერიმენტატორის წინაშე და არა თავისი ქმედების შედეგებზე.

მოგვიანებით მიღგრემმა შეცვალა სიტუაციური ფაქტორები, რათა ექსპერიმენტატორის მიმართ დაუმორჩილებლობა გამოეწვია. მან იფიქრა, რომ იელის უნივერსიტეტის გარემო ექსპერიმენტატორს ავტორიტეტს მატებდა და თავისი ექსპერიმენტი სხვადასხვა მიჯრუბული გარეუბნების უსახურ ოფისებში გადაიტანა. ცდისპირებს უცნობა, რომ კვლევას მკვლევართა რომელიღაც კერძო ჯგუფი ატარებს. ამას მორჩილების მნიშვნელოვანი სიღრმით შეცვლა არ მოჰყოლია.

ექსპერიმენტში მიღგრემმა კიდევ ბევრი სხვა ცვლილება შეიტანა: გამოკვლევის ერთ-ერთ სერიაში ორი ექსპერიმენტატორი ერთდროულად საპირისპირო ბრძანებებს გასცემდა: ერთი ითხოვდა, რომ ელექტროშოკი შეწყვეტილიყო, ხოლო მეორე – გაგრძელებულიყო. ამ სიტუაციაში, ყველა მონაწილემ კამათის დაწყებისთანავე შეწყვიტდა ელექტროშოკები. ბოლოს,

ერთ-ერთ გამოკვლევაში, როდესაც ექსპერიმენტატორმა აირჩია "მოსწავლედ" ყოფნა, ყველა "მასწავლებელმა" ელექტროშოკის მიყენება "მოსწავლის" პირველ დაჩიულებიდანვე შეწყვიტა.

რა იყო ამგვარი უსიტყვო მორჩილების მიზეზი? ცდისპირთა სადისტური მიდრეკილებები იმთავითვე გამოირიცხა. მაშ რაში იყო საქმე? ფიქრობენ, რომ ამაზე პასუხი თავად სოციალურ სტრუქტურაში ძევს. სოციალურ სიტუაციაში პიროვნების ქცევა მისი საზოგადოებრივი პოზიციის ფუნქციაა: ექსპერიმენტატორის პოზიცია, თავისთავად, გაცილებით უფრო ძალადმოსილი და დაფასებულია, ვიდრე ცდისპირის. როლიდან გამომდინარე ცდისპირმა თვითონაც იცის, რომ ევალება ითანამშრომლოს ექსპერიმენტატორთან და მისი მოთხოვნები შეასრულოს. გარდა ამისა, ბევრი ადამიანი ასრულებს ცდისპირის როლს, რადგან სურს წელილი შეიტანოს მეცნიერების განვითარებაში, ხოლო მეცნიერება, ცნობილია, რომ დაფასებულია საზოგადოებაში. გარდა ამისა, თვითონ ცდისპირიც არ არის მეცნიერი, რომ ბოლომდე გაიაზროს რა პროცესებში მონაწილეობს და რა იმალება ექსპერიმენტატორის მოთხოვნებს მიღმა. მიღგრემის ექსპერიმენტში ცდისპირად ბევრი მივიდა ექსპერიმენტატორის მიმართ სრული ნდობით, ამდენად, ბუნებრივია, არ დასვა მდა ზედმეტ კითხვებს, დაემორჩილებოდა მკვლევარ-მეცნიერს და შეყვასებებისგანაც თავს შეიკავებდა.

თავად მიღგრემს მორჩილების მთავარ მიზეზად მიაჩნდა ის, რომ საზოგადოება თავის წევრებს იმთავითვე გადამეტებულად უნერგავს ავტორიტეტისადმი მორჩილებას. განკარგულების შესრულება ლამის მორალური ქცევის სინონიმად განიხილება. ძალადმოსილი პირი გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანი ფიგურაა, ვიდრე ჩვეულებრივი ადამიანი. მიღგრემის თანახმად, ბავშვის სოციალიზაციის ყველა გაკვეთილის "ტექს-

ტი" იკითხება შეტყობინება: "უნდა დამემორჩილო მე, ავტორიტეტს!" და კიდევ ის, რომ ადამიანი პასუხისმგებელია ავტორიტეტის წინაშე. მაგრამ ამავდროულად ბევრს არ ასწავლიან, რომ ის პასუხისმგებელი უნდა იყოს, პირველ ყოვლისა, საკუთარ ქმედებაზე.

არაერთმა მკვლევარმა სცადა დაედგინა კავშირები პიროვნულ ნიშნებსა და ავტორიტეტის მიმართ ქედის მოხრას შორის, თუმცა უშედეგოდ. ადამიანთა უმრავლესობა – ქალები თუ კაცები, განათლების ცენზის მქონე თუ არმქონე, რელიგიური თუ არარელიგიური ადამიანები – დესტრუქციულ მორჩილებას ავლენს თუკი აღმოჩნდება სიტუაციაში, რომელიც მისგან მორჩილებას მოითხოვს.

სტენლი მილგრემის გამოკვლევა გეთავაზობს პასუხს კითხვაზე რა აიძულებდა ათასობით ნაცისტს დამორჩილებოდნენ ჰიტლერის ბრძანებებს და მილიონობით ებრაელი გაეგზავნათ გაზის კამერებში, ან კიდევ ამერიკელ ჯარისკაცებს, რომლებმაც ზემდგომ პირთა ბრძანებით ვიეტნამის სოფელ მაი ლაიში ათასობით უდანაშაულო ადამიანი ამოხოცეს?!

დესტრუქციული მორჩილების მილგრემის გამოკვლევათა სერია სოციალური ფსიქოლოგიის საგანძურშია შესული.

დენდივიდუალიზაცია

დენდივიდუალიზაციის თეორია, ასევე, პირად პასუხისმგებლობაზე უარის თქმის ფენომენის ახსნას გეთავაზობს.

დენდივიდუალიზაცია მეტნაკლები ანონიმურობის მდგომარეობაა, როდესაც ჯგუფის წევრს ეუფლება განცდა, რომ იგი ამოუცნობია. რაც უფრო დიდია ჯგუფი, მით უფრო დენდივიდუალიზებული ხდება ადამიანი. დენდივიდუალიზებული ადამიანი ასრულებს ქცევის აქტებს, რომლებსაც არ შეასრულებ-

და, მისი ვინაობა გამოკვეთილი რომ ყოფილიყო. როგორც ჯგუფის წევრი, ადამიანი არ აგებს პასუხს თავის ქცევაზე, რადგან იმ ვითარებაში პირადად მისი ცნობა შეუძლებელია. ქმნურ არეულობებს, ვანდალურ აქტებს და სხვა ამგვარ ანტი-სოციალურ ქმედებებს, ჩვეულებრივ, დეინდივიდუალიზებული მასა სწადის.

ზიმბარდოს "ციხის გამოკლევა" დეინდივიდუალიზაციის დრამატული და შთამბეჭდავი ნიმუშია. თავისთავად, პენიტენციური სისტემის მუშაობით კმაყოფილი ვერც ერთი დემოკრატიული საზოგადოება ვერ იქნება. მაგრამ საგულისხმო ის არის, რომ ციხეების გადაუჭრელ პრობლემაში, ჩვეულებრივ, მის "ცუდ ადმინისტრაციას" და "ბოროტ პატიმრებს" ადანაშაულებენ. ფილიპ ზიმბარდო ამგვარ პერსონალისტურ ახსნას არ ეთანხმება. იგი მიიჩნევს, რომ ციხეში არსებული მძიმე სიტუაცია არა პათოლოგიურ პიროვნებათა ბრალია, არამედ პათოლოგიური, დეინდივიდუალიზებული სიტუაციის შედეგია.

ზიმბარდო ხაზს უსვამს, რომ როგორც ციხის ბინადარი, ისე ციხის ზედამხედველები საპატიმროში თავის პიროვნულ იდენტობას კარგავენ. პატიმრებს ხშირ შემთხვევაში მოუთხოვებთ ატარონ უნიფორმა, მიწერილი აქვთ ნომრები. მათთვის დაშვებული პირადი ნივთების რიცხვი ძალზე მწირია და, რაც მთავარია, უკიდურესად შეზღუდულია მათი თავისუფლება: ძოლის, ფხიზლობის, კვების, ვარჯიშის რეჟიმს უდგენენ სხვები, თანაც ეს ყოველივე სხვა პატიმრებთან ერთად მიმდინარეობს. ასევე, ციხის მკაცრ რეჟიმს ემორჩილებიან ზედამხედველები და მათაც ნაწილობრივ დაკარგული აქვთ პიროვნული იდენტობა: აკვიათ უნიფორმები, მათი ქცევაც შეზღუდულია ციხის განაწესით და დეტალურადაა გაწერილი. პატიმრების მიმართ უნდობლობა აკარგეინებს უნარს პატიმრებს როგორ თავისნაირ

ადამიანებს მოუპყრან. თითოეული ეს ჯგუფი – პატიმრები და ციხის თანამშრომლები თავისი როლის კონფორმულია. მნიშვნელოვანია ისიც, რომ ორივე ეს ჯგუფი მოთავსებულია ციხეში, სადაც ერთმანეთს მტრად განიხილავს. პატიმრებს ჰგონიათ, რომ ზედამხედველებად, ძირითადად, სადისტებს ნიშნავენ, ხოლო ზედამხედველები პატიმრებს პათოლოგიურ და საშიშ მხეცებად მიიჩნევენ. ცხადია, ეს ურთიერთგაგებას სრულიად გამორიცხავს.

რათა ეწევნებინა, რომ ციხის გარემო ნამდვილად იწვევს ადამიანის დეინდივიდუალისაციას, სიმბარდომ ჩაატარა შემდეგი სახის კვლევა: კოლეჯის სტუდენტები შემთხვევითი არჩევანით “ზედამხედველებად” და “პატიმრებად” გადაინაწილდნენ. სტუდენტები მოზიდულ იქნა საგაზეთო განცხადებით და შეირჩა ემოციური სიჯანსაღის ტესტებით. პატიმრები “აიყვანეს” მათსავე სახლებში, აღრიცხეს და თითის ანაბეჭდები აუღეს უახლოეს საპოლიციო განყოფილებაში. შემდეგ ჩააცვეს უნიფორმები და მოათავსეს დროებითი დაკავების საკანში, სტენფორდის უნივერსიტეტის შენობის სარდაფში. მათ ყოველთვის იხსებდნენ ნომრებით და არა გვარ-სახელებით. ზედამხედველებსაც დაურთგდა უნიფორმები, ხელკეტები და თვალების დასაფარავად მუქი სათვალეები. ვრცელი განმარტება თუ რის გაკეთება ევალება ზედამხედველს მათ არ მიეცა. უთხრეს მხოლოდ, რომ პატიმრების ზედამხედველობა მეტად სერიოზული საქმეა.

თითქმის მაშინვე ზედამხედველებმა პატიმართა შევიწროება დაიწყეს. თავიდან გამოიყენებოდა მსუბუქი სასჯელი (შუადამით პატიმრებს აღვიძებდნენ დასათვლელად – მოითხოვდნენ, რომ პატიმარს თავისი ნომერი დაესახელებინა), მერე მიმართეს სულ უფრო მკაცრ დასჯას (აიძულებდნენ პატიმრებს მრავალგზის გაეკეთებინათ აჭიმვები იატაკიდან, სიტყვიერად

შეურაცხყოფდნენ, არ უშეებდნენ ტუალეტში და სხვ.). საზე-
დამხედველო სამსახური სპონტანურად იყენებდა პატიმართა
სოლიდარობის დარღვევის ნამდვილ ციხეებში გავრცელებულ
ტაქტიკებს (ერთმანეთზე წაკიდებას, ეჭვების დათესვას და
სხვ.). თავდაპირველად ამაზე რეაგირება პატიმრებმა ორგანიზე-
ბული ჯანყით მოახდინეს, რაც ციხის დაცვამ ჩაახშო. ცოტა
ხანში ზოგიერთმა პატიმარმა გამოაქვლინა პიროვნული დეზინ-
ტეგრაციის ნიშნები, როგორც არის ფსიქოსომატური ჩივილე-
ბი (ტკივილები კუჭისა და გულმკერდის არეში, სუნთქვის გაძ-
ნელება, კანზე გამონაყარი და სხვ.), ქრონიკული უძილობა,
ყვრილი და ტირილი.

სიტუაცია იმდენად დაიძაბა, რომ გამოკვლევა, რომელიც
ორკვირიანი უნდა ყოფილიყო, მეექვსე დღეს შეწყვიტეს. ამ
დროისთვის ზიმბარდომ უკვე ცხადად დაინახა, რომ ორივე
ჯგუფი მთლიანად “გაიგივდა როლთან”. ერთნი იტყუოდნენ
ნამდვილი პატიმრებივით, ხოლო მეორენი – ნამდვილი ზედამ-
ხედველებივით, ანუ დაკისრებული როლის მიმართ სრული
კონფორმულობით.

ცდაში მონაწილე პირთა მომდევნო კომენტარებმა კიდევ
უფრო განუმტკიცა ზიმბარდოს რწმენა, რომ თავის ექსპერიმენ-
ტში მან სწორედაც დეინდივიდუალიზაციის მდგომარეობა შექ-
მნა. ცდისპირმა – “პატიმრებმა” სრულიად დაკარგეს პიროვნუ-
ლი იდენტობა და ყოველგვარი თავისუფლება. მათ ჰქონდათ
განცდა, რომ ზედამხედველები ერთგვაროვანი მასაა, რომელიც
განასახიერებს ძალაუფლებას და ჩაგვრას. ცდისპირი – “ზე-
დამხედველები” ასევე ადასტურებდნენ პიროვნული იდენტობის
დაკარგვას: თავს აიგივებდნენ საზედამხედველო სამსახურთან
და მთელ თავის ყურადღებას მიმართავდნენ ადამიანთა ჯგუ-

ფის ქცევის გაკონტროლებაზე, რადგან მიაჩნდათ, რომ ეს ჯგუფი საშიში და უღირსია.

დამთმობლობის მიღგრემის გამოკვლევის მსგაესად, ზიმბარდოს “ციხის ექსპერიმენტის” შედეგებიც სოციალური სტრუქტურისა და ამ სტრუქტურაში პიროვნების ადგილის თეალსაზრისით შეფასდა. აღინიშნა პატიმართაა და ზედამხედველთა განსხვავებული ძალაუფლება და სტატუსი. ხაზი გაესვა სოციალური სტრუქტურის თავისებურებების გავლენას სუბიექტის ქცევაზე. ხოლო როლის თეორიის მიხედვით, ამ ექსპერიმენტში მონაწილეებმა თავი დაკისრებულ როლთან ზედმეტად გააიგივეს.

ფილიპ ზიმბარდოს “სტენფორდის ციხის ექსპერიმენტი” სოციალური ფსიქოლოგიის პარადიგმალურ ანუ ფუძემდებლურ ექსპერიმენტებს განეკუთვნება.

• ძირითადი დასკვნები •

1. კონფორმულობა სოციალური მოლოდინების შესაბამისად საკუთარი ქცევის ან შეხედულების შეცვლაა, რასაც ჯგუფის რეალური ან წარმოსახული ზეწოლა იწვევს.
2. რომ არა საზოგადოების ნორმებისადმი კონფორმულობა, ცხოვრებას ქაოსი მოიცავდა.
3. სოციალური გავლენის სახეებია: დამთმობლობა, ინტერნალიზაცია და იდენტიფიკაცია.
4. დამთმობლობის კლასიკური ნიმუში მოცემულია “ხაზების სიგრძის შეფასების” სოლომონ ამის ექსპერიმენტში.
5. იდენტიფიკაცია ემყარება სხვა ჯგუფთან ან ადამიანთან კარგი ურთიერთობის და მასთან მიერთების სურვილს.

6. სოციალური გავლენის ინტერნალიზაციაა, თუ ინდივიდი სხვა ჯგუფის შეხედულებას იმიტომ დაეთანხმა, რომ ამ შეხედულების სისწორეში დარწმუნდა.
7. მორჩილება არის საკუთარი ქცევის შეცვლა სხვისი პირდაპირი ბრძანებით
8. ჯგუფისადმი კონფორმულობას ხელს უწყობს ჯგუფის ზოგიერთი მახასიათებელი: მაღალი სტატუსი, მიმზიდველობა და შეჭიდულობა.
9. ძალზე შეჭიდულ ჯგუფებში კონფორმულობის მიმართულებით ძლიერი ზეწოლის გამო ხშირია უვარგისი გადაწყვეტილებების მიღება. ამ ზეწოლის შედეგს “ჯგუფაზროვნება” ეწოდება.
10. პიროვნული ნიშნები კონფორმულობის პრედიქტორებად არ გამოდგება.
11. სტენლი მილგრემის “შოკის ექსპერიმენტი” ძალამოსილი პირისადმი მორჩილების მკაფიო ნიშნებია. მასში დადასტურდა ინდივიდთა გასაოცარი მზაობა დაემორჩილონ ავტორიტეტს, მაშინაც, როცა ამ უკანასკნელის მოთხოვნები ეთიკის პრინციპებს ეწინააღმდეგება.
12. მილგრემის აზრით, მან ექსპერიმენტულად აჩვენა რამდენად ღრმად არის ჩანერგილი საზოგადოებაში ავტორიტეტისადმი ბრმა მორჩილება.
13. ფილიპ ზიმბარდოს “ციხის ექსპერიმენტული სიმულაცია” ზღვარგადასული კონფორმიზმის კიდევ ერთი დემონსტრირებაა. მასში პატიმრების ანდა ზედამხედველების როლში მყოფ ცდისპირთა “დენდივიდუალიზაციამ” ანუ ანონიმურობით გამოწვეულმა საკუთარ ქცევაზე ანგარიშვალდებულების ნაკლებობამ გამოიწვია “როლში სრული ჩაძირვა”.

რასაც, ერთი მხრივ, სისასტიკე, ხოლო მეორე მხრივ, სრული პასიურობა მოჰყვა.

14. დენდრეიდულიზაციის ვითარება მეტნაკლებად დამახასიათებელია დახურული ტიპის დაწესებულებებისთვის, როგორც არის საკონცენტრაციო ბანაკი, ფსიქიატრიული საავადმყოფო, არმია, თავშესაფარი და სხვ.

თავი VI აზიზულები და აზიზულის შეხველა

რამდენად ძლიერია სოციალური განწყობების ანუ ატიტუდების გავლენა ადამიანის ცხოვრებაზე? შეგვიძლია მათი მეშვეობით ვიწინასწარმეტყველოთ ისეთი სერიოზული სოციალური მოვლენები, როგორცაა დისკრიმინაცია, აგრესია, არჩევნებში მონაწილეობა, რომელიმე კანდიდატისადმი ხმის მიცემა, და სხვ. შესაძლებელია ატიტუდებზე ზემოქმედებით სოციალური პროცესების სასურველი მიმართულებით წარმართვა? ეს პრაქტიკული საკითხები ატიტუდთა კვლევას უკავშირდება. რადგანაც მოქალაქის დარწმუნება ანუ მისი განწყობების შეცვლა - და არა იძულება - დემოკრატიული საზოგადოების მთავარი პრინციპია, საკვირველი არ არის, რომ ნახევარ საუკუნეზე მეტია ატიტუდები, ატიტუდის შეცვლა, ატიტუდისა და ქცევის მიმართების საკითხები სოციალური ფსიქოლოგიის მთავარ თემებად რჩება.

აზიზულის განსაზღვრება

1928 წელს ატიტუდების ერთ-ერთმა პირველმა მკვლევარმა ტერსტონმა განსაზღვრა ატიტუდები როგორც განზოგადებული შეფასებები, რაც აქვს ადამიანს საკუთარი თავის, სხვა ადამიანების, ობიექტებისა და საკითხების მიმართ. მოგვიანებით ატიტუდი განისაზღვრა როგორც სოციალური ობიექტის პოზიტიურად ან ნეგატიურად შეფასების, მის მიმართ სიამოვნება-უსიამოვნების განცდის და სასიკეთოდ ან სამტროდ მოქ

მედების ტენდენციათა დროში გამძლე სისტემა. ამრიგად, ატიტუდს აქვს საში - კოგნიტური, აფექტური და ქცევითი კომპონენტები.

ატიტუდის *კოგნიტური კომპონენტი* შეიცავს ობიექტის შესახებ შეფასებითი ხასიათის აღრებსა და შეხედულებებს. ამ შეხედულებების მიხედვით ხდება ობიექტისადმი სასურველობა-არასასურველობის, სასარგებლობა-მავნეობის და ა.შ. თვისებების მიწერა. ეს კომპონენტი შეიცავს პიროვნების შეხედულებას იმის შესახებ თუ რა სახის ქცევა შეესატყვისება ამ ობიექტს, მოწონებას იმსახურებს იგი თუ გააკცხვას. ატიტუდის *აფექტური კომპონენტი* შეიცავს ობიექტთან დაკავშირებულ გრძნობებს: სიამოვნება-უსიამოვნებას, მოწონება-არმოწონებას, სიმპათია-ანტიპათიას და ა.შ. *ქცევითი* ანუ მოქმედების ტენდენციის კომპონენტი შეიცავს ატიტუდის ობიექტთან დაკავშირებულ ქცევით მსაობებს - დახმარების, ხელის შეწყობის, დაცვის, ზიანის მიყენების, დასჯის, განადგურების ტენდენციებს. ხაზგასასმელია, რომ მოქმედების ტენდენციის კომპონენტი ნიშნავს მხოლოდ ქცევისადმი მსაობას და არ ფარავს რეალურ ანუ "ღია ქცევას", რადგანაც სოციალურ ქცევას ატიტუდის გარდა სხვა ფაქტორებიც განსაზღვრავს.

ატიტუდის სამივე კომპონენტს ვალენტობის ანუ მუხტის გარკვეული ხარისხი ახასიათებს. როგორც ენახეთ, ატიტუდის გამოვლინება შეიძლება აღინიშნოს როგორც დადებითი (სასიკეთო) ან როგორც უარყოფითი (მტრული), მაგრამ მხოლოდ პოლუსის აღნიშვნა საქმის ვითარებას არ ამოწურავს. მეტად მნიშვნელოვანი პროცედურაა ატიტუდის პოლარიზებულობის ზუსტი ზომის დადგენა (რაც, ჩვეულებრივ, წრფივ კონტინუუმზე ხორციელდება). მაშასადამე, ვალენტობა არის ატიტუდის კომპონენტების გარკვეული დონით გამოხატული პოზიტიურო-

ბა ან ნეგატიურობა, დაწყებული უკიდურესად პოზიტიურით, უკიდურესად ნეგატიურით დამთავრებული.

ატიტუდის ფუნქციები

ატიტუდი ასრულებს მოვლენათა გაგების, მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების, მე-ს დაცვის და ღირებულებათა გამოხატვის ფუნქციებს. გაგებას ატიტუდი ემსახურება იმით, რომ გვაწვდის საორიენტაციო სტანდარტებს და კოორდინატთა სისტემას, რათა გავერკვეთ როგორც საკუთარ ყოველდღიურ ცხოვრების მოვლენებში, ისე ჩვენთვის აქტუალურ პოლიტიკურ პროცესებში. როგორიც უნდა იყოს ინდივიდის ატიტუდი – პოზიტიური თუ ნეგატიური – ის ეხმარება მას შემოსული ინფორმაციის მოწესრიგებასა და გააზრებაში.

ატიტუდის მეორე ფუნქციაა მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება. ატიტუდთა მიერ ამგვარი ინსტრუმენტული ფუნქციის შესრულება ემყარება ზოგად პრინციპს, რომ ადამიანი მოტივირებულია მიიღოს გარემოდან მაქსიმალური მოგება (ჯილდო) მინიმალური დანაკარგით (ჯარიმებით). დადებითი ატიტუდი ყალიბდება იმ ობიექტებისა და ვითარებების მიმართ, რომლებიც წარსულში მოთხოვნილების დაკმაყოფილებასთან არის დაკავშირებული, ხოლო უარყოფითი ატიტუდი ობიექტების მიმართ, რომლებიც ჯარიმებს დაუკავშირდა. ამგვარი ატიტუდები გვეხმარება მივაღწიოთ დასახულ მიზნებს, მოვიპოვოთ ჯილდო და ავირიდოთ ჯარიმები. მაგალითად, ახალგაზრდას, რომელიც წარმატებას მიაღწია სპორტში და მიღებული აქვს ჯილდოები – როგორცაა პრიზები, თანატოლთა შორის მაღალი სტატუსი, სტიპენდია – ცხადია, რომ სპორტის მიმართ დადებითი ატიტუდი ექნება. ეს დადებითი ატიტუდი მას ექნება არა მარტო წარსული ჯილდოების გამო, არამედ იმიტომაც, რომ ამ ახალგაზ-

რდის ვარაუდით, თუ მომავალშიც გააგრძელებს აქტიურ სპორტულ ცხოვრებას, მას სხვადასხვა ახალი ჯილდო არ მოაკლდება.

ატიტუდის მესამე ფუნქციას, *მე-ს დაცვას*, ძირითადად საკუთარი თავის მიმართ ატიტუდები ასრულებს. ყოველი ჩვენგანი იყენებს ატიტუდებს საკუთარი თვითშეფასების გასამყარებლად და კრიტიკისგან თავის დასაცავად. მაგ., ჩვენ შეიძლება გექონდეს ატიტუდი, რომ მათემატიკური უნარები ძალზე მნიშვნელოვანია, რადგანაც სწორედ ამ სფეროში მოგვეპოვება მაღალი უნარ-ჩვევები და ამგვარი ატიტუდის გამო ჩვენი თავით ვართ კმაყოფილნი. ან შეგვიძლია ატიტუდის საშუალებით თავი დავიცვათ ჩვენი უფროსის კრიტიკისგან ცუდად შესრულებილი სამუშაოს გამო. ჩავთვალოთ, რომ სამუშაო ძალიანაც კარგად შევასრულეთ, მაგრამ უფროსი "არანორმალურია" და მას ვერაფერს მოაწონებ. თუმცა ეს ატიტუდები შეიძლება სიმართლის მარცვალს შეიცავდეს, მაგრამ მაინც აცდენილია რეალობას: ხედმეტად ვაფასებთ ჩვენს მათემატიკურ უნარებს და არასათანადოდ შესრულებული საქმისთვის თავის გამართლებას უფროსისადმი აგდებული დამოკიდებულებით ეცდილობთ.

ატიტუდების მეოთხე ფუნქციაა *ღირებულებათა გამოხატვა*. ატიტუდები გვეხმარება უჩვენოთ საზოგადოებას ჩვენი პიროვნული სახე - რა მოგვწონს და რა არა, რას ვუჭერთ მხარს და რას ვეწინააღმდეგებით და, აგრეთვე, რად მიგეაჩნია თავი. ამგვარი ატიტუდებით საკუთარი ცენტრალური ღირებულებების გამოხატვა ისეთსავე კმაყოფილებას ანიჭებს ადამიანს, როგორც თავისი სპეციფიკური ნიჭისა და უნარის გამოვლენა.

ატიტუდისა და ქვევის კონსიგნაცია ანუ შესაბამისობა

თუ გვეკოდინება პიროვნების ატიტუდები, ნიშნავს ეს, რომ მისი ქცევის პროგნოზირებასაც შევძლებთ? თუ ატიტუდით ქცევას ვერ ვიწინასწარმეტყველებთ, ხომ არ გამოდის, რომ ადამიანის ქცევის გაგებაში ატიტუდების მნიშვნელობა გადაჭარბებულადაა შეფასებული? ფსიქოლოგები ამ კითხვაზე პასუხს წლების განმავლობაში ეძებდნენ.

მოგვიანებით ამ კითხვას გაეცა ასეთი პასუხი: დიახ, გარკვეულწილად ატიტუდი ქცევის პრედიქტორია (ანუ მის საფუძველზე შესაძლებელია ქცევის პროგნოზირება). არაერთმა გამოკვლევამ დაადასტურა ატიტუდებსა და ქცევას შორის კორელაცია +30-დან +50-მდე (შეგახსენებთ, რომ კორელაცია +1.00 სრულ დადებით კორელაციას წარმოადგენს). ამრიგად, ატიტუდით ქცევას ზუსტად ვერ ვიწინასწარმეტყველებთ, მაგრამ ის საკმაოდ კარგი პრედიქტორია და ამდენად, სასარგებლოა ადამიანის ქცევის გაგებისთვის.

აკონსიგნაციური შიზანაჰი

ატიტუდებსა და ქცევა შორის კორელაცია რატომ არის არასრული? ფსიქოლოგები მთელ რიგ კონკრეტულ მიზეზებს ასახელებენ.

1. ადამიანს თავისი ატიტუდების ქცევაში გამოვლენას შეიძლება ხელს უშლიდნენ ქცევის სიტუაციური შემაკავებლები. არაერთ სიტუაციაში ჩვენი ქცევა უფრო სხვათა ქცევისა და მოლოდინების ანარქულია, ვიდრე ჩვენი საკუთარი ატიტუდების. ხალხმრავალი თაყვრილობები, მაგ., ქორწილები შეიძლება არ გვიყვარდეს, მაგრამ ახლობლების და ნათესაეების ხათრით მათ ვესწრებოდეთ.

2. ინდივიდის ატიტუდებისა და ქცევის კონსისტენტობას განსაზღვრავს ისიც, თუ რამდენად არის ქცევა საჯარო. თქვენ მისვლას ქორწილში დიდწილად განაპირობებს ის, შეამჩნევენ თუ არა თქვენ იქ არყოფნას.

ასევე, კულტურულ-ისტორიული შემაკავებლების გამო განსხვავებულ კულტურულ გარემოში შეიძლება მოიქცეთ არა ისე, როგორც ამას თქვენი ატიტუდები გეარნახობთ: მიირთვათ ისეთი კერძი, რომელიც ნამდვილად არ გიყვართ, მაგრამ ამ კულტურაში ეს კერძი დელიკატესია და მასზე უარის თქმა უხერხულია.

3. ქცევას განსაზღვრავს ერთზე მეტი ატიტუდი. მაგ., ვაჟმა, რომელსაც თვითონ არ უყვარს ვარდები, შეიძლება შიართვას ისინი გოგონას, რომელსაც ვარდები უყვარს, იმიტომ, რომ ვაჟისთვის ვარდები ხელმისაწვდომ საჩუქრებს შორის შედარებით იაფია, ან კიდევ იმიტომ, რომ ვაჟს სასწრაფოდ სჭირდებოდა საჩუქარი და ვარდები იქვე დაინახა. ინდივიდი, რომელიც არ არის ეკლესიური, შეიძლება ეკლესიაში დადიოდეს იმისთვის, რომ იქ ხალხს შეხედოს, ან რადგანაც ამას მისგან ოჯახის წევრები ითხოვენ ან კიდევ იმის გამო, რომ უყვარს საეკლესიო მუსიკა.

4. ატიტუდი თავიდანვე სწორად ვერ იქნა დადგენილი. მაგ., თუ ატარებთ საარჩევნო გამოკითხვას და ეკითხებით რესპონენტს: X და Y კანდიდატებიდან რომელი მოსწონს, ალბათ მოვლით, რომ იგი ხმას მისცემს იმ კანდიდატს, რომელიც ამ ორიდან უფრო მოსწონს, მაგრამ სინამდვილეში, ის შეიძლება ხმას აძლევდეს სხვა, დამატებით სიებში შეყვანილ კანდიდატს, რომელიც თქვენ არ გიხსენებიათ.

ასევე, ქცევა შეიძლება ატიპური იყოს ინდივიდისთვის და ამდენად, არ გამოდგეს მთლიანად მისი ქცევის ინდიკატორად.

მაგ., თქვენმა მეგობარმა, რომელიც, საზოგადოდ, ფიქრობს, რომ ხმის მიცემის უფლების გამოყენება ძალზე მშენელოვანია, ბოლო არჩევნებზე ხმის მიცემა ვერ მოახერხა. თუ თქვენ დაასკენით, რომ არჩევნებისადმი მისი ატიტუდი არ არის მისი ქცევის კონსისტენტური, ეს შეცდომა იქნება. შეიძლება 16 არჩევნიდან იგი 15-ს დაესწრო, თქვენ კი მხოლოდ ბოლო არჩევნებით მსჯელობთ. ამიტომ გამოყენებული უნდა იქნას როგორც ატიტუდის, ისე ქცევის მრავალგვარი საზომი, რადგან მხოლოდ ერთი საზომი ნამდვილი ატიტუდის ან ტიპური ქცევის სანდო ინდიკატორი ვერ იქნება.

5. თუ ატიტუდი და ქცევა ერთმანეთის მიყოლებით დროის მოკლე პერიოდში არ გაიზომა, შეიძლება ატიტუდი შეიცვალოს და არანკონსისტენტობის მიზეზი ეს გახდეს. არჩევნებამდე ექვსი თვით ადრე ჩატარებული გამოკითხვები, ქცევის პროგნოზირების მხრივ, გაცილებით ნაკლებად სანდოა, ვიდრე უშუალოდ არჩევნების წინ ჩატარებული, რადგან ამომრჩეველი ხშირად იცვლის კანდიდატებზე შეხედულებას საარჩევნო კამპანიის მსვლელობაში.

6. აუცილებელია, რომ ატიტუდები და ქცევა გაიზომოს კონკრეტულობის ერთსა და იმავე დონეზე. მაგალითად, მე თუ შეგეკითხებით “გიყვართ როკ მუსიკა?” და მერე გთხოვთ “მითხარით, ბოლოს როდის იყავით როკ კონცერტზე?” – არ უნდა ველოდე დიდ კონსისტენტობას თქვენ ატიტუდსა და ქცევას შორის. ამ მაგალითში, ატიტუდი იზომება გაცილებით უფრო ფართო და ზოგად დონეზე, ვიდრე ქცევა. მაგრამ თუ მეცოდინება, რომ არ აცდენთ არცერთ როკ კონცერტს, ატიტუდსა და ქცევას შორის გაცილებით მეტ კონსისტენტობას აღმოვაჩინ.

7. ატიტუდსა და ქცევას შორის კონსისტენტობა ნაწილობრივ დამოკიდებულია ცნობიერებაში ატიტუდის ხელმისაწვდო-

მობაზე. ადვილად ხელმისაწვდომი ატიტუდი, საეარაუდოდ, უფრო მეტად წარმართავს ქცევას, ვიდრე არახელმისწვდომი. საპრეზიდენტო არჩევნების ერთ-ერთ გამოკვლევაში აღირიცხებოდა კანდიდატების მიმართ ატიტუდებსა და მომდევნო ხმის მიცემას შორის კავშირი. ხელმისაწვდომობა იზომებოდა გამოსაფლენ ატიტუდებზე ლატენტური რეაქციით ანუ რეაგირებაზე დახარჯული დროით. რესპონდენტებს თხოვდნენ რაც შეიძლება სწრაფად დაეჭირათ თითო კანდიდატის მიმართ არსებულ ატიტუდთან დათანხმების აღმნიშვნელ ხუთიდან ერთ დილაკზე: მაგ., "საუკეთესო პრეზიდენტი შემდეგი 4 წლის მანძილზე იქნება A, B, C, D, E კანდიდატი". აღმოჩნდა, რომ ცდისპირებმა შემდგომში სწორედ იმ კანდიდატს მისცეს ხმა, რომლის მიმართ ატიტუდზე რეაგირებას ყველაზე ნაკლები დრო მოანდომეს. დადასტურდა, რომ ხელმისაწვდომი ატიტუდი ამომრჩევლის ქცევის კონსიტენტური იყო.

ატიტუდები, რომლებიც ობიექტის მიმართ ქცევითი და არაზეპირი გამოცდილების საფუძველზე ჩამოყალიბდა, ცნობიერებისთვის გაცილებით უფრო ხელმისაწვდომია, რადგან ქცევა ობიექტსა და ატიტუდს შორის კავშირს განამტკიცებს. ამრიგად, წარსულში ქცევაზე დამყარებული ატიტუდი უფრო მტკიცედ უკავშირდება მომავალ ქცევას, ვიდრე ის, რომელიც ვერბალურ გამოცდილებას ეყრდნობა.

ზოგადად, საკუთარ ატიტუდებსა და ქცევას შორის კონსისტენტობა დამახასიათებელია მეს გაცნობიერების მაღალი დონის მქონე ადამიანებისთვის და აგრეთვე მათთვის, ვინც თვითმონიტორინგის დაბალ დონეს ავლენს. თვითგაცნობიერების მაღალი დონის მქონე ადამიანი ითვალისწინებს საკუთარი ქცევის შედეგებს, ხოლო თვითმონიტორინგის სკალაზე დაბა-

ლი მარევენების მქონე ადამიანი ცდილობს თავისი შეხედულებების თანახმად იმოქმედოს.

ლანიის კლასიკური გამოკლევა

რიჩარდ ლაპიერის მიერ 1934 წელს ამერიკაში ჩატარებული გამოკლევა ატიტულსა და ქცევას შორის დისკრეპანტობის ანუ შეუსაბამობის გაზომვის პირველი მცდელობა იყო. გასული საუკუნის 30-იან წლებში აზიელი ამერიკელებისადმი (ჩინელების, იაპონელების და სხვ.) უარყოფითი წარმოდგენები და სტერეოტიპები მეტად გავრცელებული მოვლენა იყო. ამ გამოკლევაში, თეთრკანიანი მკვლევარი ამერიკის სხვადასხვა ქალაქში აზიელ-ამერიკელთა წყვილთან ერთად მოგზაურობდა. ყველა სასტუმროსა და რესტორანში, სადაც ისინი ჩერდებოდნენ ამ სამეულს სრული სერვისი გაუწიეს. მოგზაურობის შემდეგ მკვლევარმა მისწერა ყველა ამ სასტუმროს ადმინისტრაციას თხოვნით – აზიელ-ამერიკელებისთვის ნომრები დაეჯავშნათ. ბევრისგან მან მიიღო პასუხი, რომ ისინი თავის სასტუმროში აზიელ-ამერიკელებს არ იღებენ.

ათწლეულთა მანძილზე ეს გამოკლევა ცნობილი იყო როგორც ატიტულსა და ქცევას შორის დისკრეპანტობის კლასიკური დემონსტრირება, მაგრამ მოგვიანებით ამ მონაცემებს სხვაგვარი ახსნა მიეცა.

პირველი, რომ, ფაქტობრივად, ეს იყო არა ატიტულებისა და ქცევის, არამედ ქცევისა და ქცევის განზრახვის მიმართულების კლევა. ამდენად, ეს გამოკლევა არა ატიტულსა და ქცევას შორის შეუსაბამობას, არამედ ქცევის განზრახვასა და ქცევას შორის განსვლის შეუსაბამობას ადასტურებს.

მეორე, განზრახვისა და ქცევის დისკრეპანტობაში შეეძლო როლი ეთაშია ატიტულისა და ქცევის არაკონსისტენტობის

ბევრ მიზეზს: 1. ქცევა და ქცევის განზრახვა არ გაიზომა ერთსა და იმავე დონეზე: ქცევის განზრახვა გაიზომა აზიელ-ამერიკელთა ზოგადი კატეგორიის მიმართ, რასაც იძღვრობდნენ ამერიკაში მეტად ნეგატიური სტერეოტიპი შეესაბამებოდა. სავარაუდოდ, როდესაც სასტუმროს ადმინისტრატორი წერილს პასუხობდა, მისთვის მეტად უსიმპათიო ინდივიდები წარმოიდგინა. ქცევა კი განხორციელდა განსაკუთრებული კატეგორიის აზიელ-ამერიკელების მიმართ – ეს იყო წყვილი, რომელიც ბრწყინვალედ ლაპარაკობდა ინგლისურად, მათი ჩაცმულობა, ბარგი, მანქანა აშკარად მიანიშნებდა, რომ ეს ადამიანები მდიდართა ფენას ეკუთვნიან. გარდა ამისა, თან ახლდათ თეთკანიანი კომპანიონი. აზიელ-ამერიკელთა ეს სპეციფიკური წყვილი არ ესადაგებოდა აზიელ-ამერიკელთა ნეგატიურ სტერეოტიპს; 2. ქცევისა და ქცევის განზრახვის გაზომვა დროში დაცილებული იყო ერთმანეთს; 3. ქცევის პოლიმოტივირებულობას: წყვილის მომსახურება უფრო ახლოს იყო სასტუმროს მეპატრონეთა მიზანთან “აკეთონ ბიზნესი”, ვიდრე ზოგადად, აზიელ-ამერიკელების მიმართ მათ დამოკიდებულებასთან; 4, არც ის არის გამორიცხული, რომ ქცევაში აისახა სიტუაციური შემაჯავებლები, როგორცაა წყვილთან შესაძლო უსიამოვნო დაპირისპირება.

ამ თავის დარჩენილ ნაწილში განვიხილავთ ატიტუდის შეცვლის თემას. ჩვეულებრივ, ატიტუდებს დამარწმუნებელი კომუნიკაციის გავლენით ან ატიტუდთა ჩვენზე სისტემის შინაგან კანონზომიერებათა გამო ეიცვლით. განვიხილავთ ატიტუდის შეცვლის რამდენიმე სახეს.

ატიტუდის შესახებ და მარქსისტული კომუნიკაციის გაკეთება

ატიტუდის შეცვლა შესაძლებელია დარწმუნების მეშვეობით. მაინც რა გზით შეგვიძლია ეფექტიანად გამოვიყენოთ დამარწმუნებელი კომუნიკაცია ადამიანთა ატიტუდების შესაცვლელად? ამ კითხვაზე პასუხი ბერს აინტერესებს – სარეკლამო აგენტებს, პოლიტიკოსებს, ადვოკატებს, პროკურორებს და აგრეთვე რიგით ადამიანებს, რომლებსაც სურთ საზოგადოების შეცვლა თუ ახლობელ ადამიანებზე ზეგავლენა. ყველა ჩვენთაგანს არაერთხელ მიზანმიმართულად უცდია სხვა ადამიანის ატიტუდის შეცვლა. სოციალური ფსიქოლოგია განიხილავს მრავალფეროვან ფაქტორებს, რაზეც მეტნაკლებად დამოკიდებულია ამგვარ მცდელობათა წარმატება.

სოციალურ ფსიქოლოგიაში, რომელმაც როგორც მეცნიერებამ მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ იწყო სწრაფი განვითარება, გამოკვლევების უდიდესი ნაწილი მიექცენა იმ ფაქტორთა კვლევას, რომლებიც ორატორის ანუ კომუნიკატორის, კომუნიკაციის და აუდიტორიის რაგეარობას უკავშირდება. მოკლედ განვიხილავთ ამ ფაქტორთა თანამედროვე კვლევის შედეგებს, პრობლემებს და დამარწმუნებელი კომუნიკაციის თეორიას, რომელშიც ატიტუდის შეცვლის შესახებ არაერთი წინააღმდეგობრივი მონაცემის შერიგებაა ნაცადი.

კომუნიკატორის ბილი

კომუნიკატორის სანდობა. სანდოა ის კომუნიკატორი, რომელიც საკითხში კარგად ერკვევა, ექსპერტია და ამასთანავე გულწრფელიც არის აუდიტორიის წინაშე. სანდო კომუნიკატორი, ჩვეულებრივ, უფრო დამაჯერებელია, ვიდრე ის, ვის სანდობობაზე რაიმე მითითება არ გაკეთებულა. კომუნიკატორის

ექსპერტად აღქმაზე გარკვეულ გავლენას ახდენს მისი მეტყველების სწრაფი ტემპი, სტილი და კულტურა. კომუნიკატორი გულწრფელი და მიუკერძოებელი ადამიანის შთაბეჭდილებას ტოვებს, როცა იგი არა საკუთარი ინტერესებიდან გამომდინარე, არამედ მათ საწინააღმდეგოდაც ლაპარაკობს. მაგ., როდესაც ქარხნის მეპატრონე ბუნების დასაცავად გამოდის, ის აუდიტორიის თვალში გაცილებით უფრო გულწრფელად გამოიყურება, ვიდრე იმავე მიმართებით გამოსული "მწვანეთა პარტიის" წევრი. კიდევ უფრო იზრდება პირველის გულწრფელობის ხარისხი, თუ იგი ამავე მიმართებით არა საკითხის მიმართ ნეიტრალურ აუდიტორიაში, არამედ თავისნაირ ბიზნესმენტა წინაშე გამოდის.

იმ ადამიანთა თვალში, რომლებიც განსახილველ საკითხში დიდი ემოციური ჩართულობით გამოირჩევიან, კომუნიკატორი გაცილებით უფრო გულწრფელად გამოიყურება, თუ იგი აუდიტორიის დარწმუნებას აშკარად არ ცდილობს. ასე რომ, ზოგჯერ ზერელე კომუნიკაცია შეიძლება უფრო დამარწმუნებელი აღმოჩნდეს, ვიდრე საგანგებოდ მომზადებული და დაგეგმილი სიტყვით გამოსვლა.

საყურადღებოა, რომ კომუნიკატორის მაღალი სანდოობის უპირატესობა დროთა განმავლობაში ქრება, რადგანაც ადამიანს უფრო დიდხანს ახსოვს ის, თუ რა უთხრეს, ვიდრე ის, თუ ეინ უთხრა.

კომუნიკატორის მიზიდველობა. სიმპათიური და გულმისასვლელი კომუნიკატორი უფრო დამაჯერებელია, ვიდრე ამ თვისებებს მოკლებული. მიმზიდველობაში ძირითადად იგულისხმება სასიამოვნო გარეგნობა, დახვეწილობა და სხვ.

აუდიტორიასთან მსგავსება-იგივეობრიობა. აუდიტორიასთან სოციალურად ახლომდგომი, მისნაირი კომუნიკატორი ხშირად

უფრო დამარწმუნებელია, ეიდრე აუდიტორიისგან მკვეთრად განსხვავებული. მსგავსების ფაქტორს განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, როდესაც მსჯელობა ღირებულებებს ეხება. აქ “არამსგავსი” ადამიანის მიმართვამ აუდიტორიისადმი შეიძლება საპირისპირო შედეგი გამოიღოს. მაგრამ, როდესაც საქმე ფაქტებს ეხება, “ჩვენი არამსგავსის” კომუნიკატორი უფრო ეფექტურია. ამ შემთხვევაში აუდიტორია ვარაუდობს, რომ კომუნიკატორმა იცის ის, რაც ჩვენ არ ვიცით ან საკითხს განსხვავებული კუთხით ხედავს – ეს კი ჩვენთვის კარგი და სასარგებლოა.

კომუნიკაციის სახე

ყურადღების გაფანტვა. დამარწმუნებელი კომუნიკაციის დროს აუდიტორიის ყურადღების გაფანტვა (პარალელურად აუდიტორიის სხვა რამეთი დაკავება – მუსიკის ჩართვა, გამაგრებელი სასმელების ჩამორიგება და სხვ.) ზრდის კომუნიკაციის ეფექტურობას. ყურადღების გაფანტვა უძნელებს აუდიტორიას კონტრარგუმენტების ჩამოყალიბებას და საკომუნიკაციო შეტყობინების (მესიჯის) შედარებით უკრიტიკოდ მიღებას განაპირობებს. ყურადღების გაფანტვის ხერხს ხშირად არაკეთილსინდისიერი კომუნიკატორები იყენებენ, როცა სურთ რაიმე საეჭკო ხარისხის საქონლის გასაღება.

კომუნიკაციიდან დასვენების გამოტანა. კომუნიკაცია გაცილებით უფრო დამაჯერებელია, როდესაც კომუნიკატორი დასვენებს აუდიტორიის წინაშე თვითონ აყალიბებს. მაგრამ თუკი მათ, ვისი ემოციური ჩართულობაც საკითხში მაღალია, დასვენების გამოტანას თვითონ მიუანდობთ, ამით კომუნიკაციის ეფექტი გაიზრდება.

კომუნიკაციის ობიექტურობა. კომუნიკაციის დამაჯერებლობას რა უწყობს ხელს – აუდიტორიისთვის მხოლოდ ცალმხრივი არგუმენტების, თუ აგრეთვე კონტრარგუმენტების მიწოდება? პასუხი ასეთია: თუ აუდიტორიამ არ იცის, რომ კონტრარგუმენტები არსებობს, მაშინ მათი მიწოდება შეასუსტებს ზემოქმედებას. მაგრამ, თუ აუდიტორიისთვის ცნობილია კონტრარგუმენტების არსებობა და ხელდავს, რომ კომუნიკატორი მათ გვერდს უულის, ეს კომუნიკატორის სანდოობას და, შესაბამისად, მისგან წამოსულ ზემოქმედებას დააქვეითებს. ამასთანავე კონტრარგუმენტების მიწოდებას *ინოკულაციის* ეფექტი მოაყვება.

ინოკულაცია. ინოკულაცია არის აუდიტორიისთვის სუსტი კონტრარგუმენტების მიწოდება იმ მიზნით, რომ მას თავისივე საწყისი შეხედულება განუმტკიცდეს და იგი მომდევნო კონტრარგუმენტაციის მიმართ შეუქალი გახადოს. ეს სახელწოდება აღებულია მედიცინიდან და ნიშნავს აცრას, ექცინაციას სუსტი ვირუსით – ძლიერი ვირუსის მიმართ იმუნიტეტის შესამუშაველად. აქაც ასევე, ადამიანს აწოდებენ კონტრარგუმენტების სუსტ “დოზებს”, რათა ის უფრო ძლიერი და დამარწმუნებელი არგუმენტაციისაგან დაიცვან. სუსტი კონტრარგუმენტები უბიძგებს ადამიანს უკეთ გაიცნობიეროს და დაისაბუთოს საკუთარი თვალსაზრისი.

შეშინება. შეშინება დარწმუნების გავრცელებული ხერხია ჯანმრთელობის დაცვის მასობრივი ღონისძიებები, როგორცაა შიდსის საწინააღმდეგო, ანტინიკოტინური, ანტინარკოტიკული, მოძრაობის უსაფრთხოების და სხვა ამგვარ კამპანიათა არგუმენტაცია ძირითადად შეშინებაზე აიგება. რაც უფრო შიშისმომგერელია მიმართვა, მით უფრო დამარწმუნებელია იგი. ამასთანავე, ის გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ატიტუდებზე, არა

მედ ქცევაზეც. მაგრამ ამ ზოგადი წესიდან ერთეული გამონაკლისებიც გვხვდება. დაწინებია ნაკლებად ეფექტურია თუკი ამოქმედდება ფსიქოლოგიური დაცვის მექანიზმები, რომლებიც, პირველ ყოვლისა, ძლიერი შიშისა და შფოთვისგან იცავს ადამიანს. მათი მეშვეობით ხდება შიშის უარყოფა და მიწოდებული ცნობის უკუგდება ანუ გამიზნული შედეგი ვერ მიიღწევა.

აადიბორიის სახეები

საკითხში ჩართულობა. დადგინდა, რომ საკითხში ადამიანის ჩართულობა მიმართვის მიმართ წინააღმდეგობას აძლიერებს. ჩართულობა, ჩვეულებრივ, იზომება მსმენელი აუდიტორიისთვის საკითხის პიროვნული მნიშვნელოვნებით. წინააღმდეგობას აძლიერებს ისიც, რომ საკითხში ჩართულობას თანახლავს ხოლმე მეტი გათვითცნობიერებულობაც, ამიტომ ასეთი ადამიანის გადარწმუნება თითქმის შეუძლებელია.

სხვაობა მიმართვისა და აუდიტორიის პოზიციებს შორის. აუდიტორიის პოზიციისგან მხოლოდ მცირედ განსხვავებული პოზიცია, ცხადია, საუკეთესო შემთხვევაშიც, მცირედ შეცვლის მას. ზომიერად განსხვავებულს მეტი ცვლილების გამოწვევა შეუძლია, ხოლო ძლიერ განსხვავებული მიმართუა ხშირად საპირისპირო შედეგს იწვევს, რასაც ბუმერანგის ეფექტი ეწოდება. ასეთია ზოგადი სურათი, როდესაც კომუნიკატორის სანდოობა ზომიერია. მაგრამ, როცა კომუნიკატორის სანდოობა მაღალია, მაშინ რაც უფრო დიდია პოზიციებს შორის სხვაობა, მით მეტია ზემოქმედების ეფექტი. სურათი იცვლება საკითხში მეჩართულობის შემთხვევაში ანუ როდესაც საკითხი უშუალო კავშირშია პიროვნების ძირეულ მოტივებთან და ღირებულებებთან. ასეთ დროს ყოველი ძლიერი ზემოქმედება უშედეგოა და მარცხით მთავრდება. მეტიც, იგი ბუმერანგის ეფექტს იძლევა.

ეს რომ არ მოხდეს მეჩართულ საკითხთა განხილვის დროს დიდი სიფრთხილვა საჭირო.

დაბოლოს, ატიტუდის შეცვლაზე დიდი გავლენა აქვს იმას, რამდენად არის განწყობილი აუდიტორია მოწოდებული ინფორმაცია და წარმოდგენილი არგუმენტაცია გულდასმით გაიაზროს.

გააზრების ალბათობის მოდელი

გააზრების ალბათობის მოდელი საშუალებას იძლევა მეცნიერული “კონომიის კანონის” დაკვირვებით დადგინდეს და აიხსნას ვითარებები, პიროვნული და სიტუაციური ფაქტორები, რომლებიც აუცილებელია, რომ ადამიანმა საგანგებოდ დაფიქრება და საკომუნიკაციო შეტყობინებაში მოცემული არგუმენტების გააზრება მოინდომოს. ამ მოდელის თანახმად, არსებობს ატიტუდის შეცვლის ორი გზა – ცენტრალური და პერიფერიული ანუ პირდაპირი და შემოვლითი გზები.

დარწმუნების ცენტრალური ხერხი გამოიყენება მაშინ, როდესაც ადამიანი მოტივირებულია და აქვს კიდევ უხარი სერიოზულად გაიაზროს არგუმენტები, ჩაწვდეს მათ არსს. ვითარებაში, როდესაც კომუნიკაციაში მიწოდებული ინფორმაციის გააზრების ალბათობა მადალია, გადამწყვეტი მნიშვნელობა დამარწმუნებელი კომუნიკაციის ხარისხს ანუ არგუმენტების სიძლიერეს ენიჭება. მაგრამ თუ პიროვნებას არ სურს ან არ შეუძლია არგუმენტების სათანადოდ გააზრება, მასზე პერიფერიული გზით განხორციელებული დარწმუნება უფრო ეფექტურია. ასეთ დროს ინფორმაციის გადამუშავებისა და გააზრების ალბათობა დაბალია. საკომუნიკაციო შეტყობინებაში მოცემული პერიფერიული ანუ ზედაპირული სტიმულები იმპულსურად აღიქმავს და დებით ემოციებს და ატიტუდის ობიექტი სწორედ ამ ემოციათა

გამო ხდება მიმზიდველი. პერიფერიულ სტიმულებს მიეკუთვნება კომუნიკატორის სანდოობა, პიროვნული მიმზიდველობა ან აუდიტორიასთან მისი მსგავსება-განსხვავება.

ადამიანის შესაძლებლობაზე გულდასმით და დაკვირვებით გაიაზროს არგუმენტები, გაელენას ახდენს როგი ფაქტორები: რამდენად გამართული და გასაგებია არგუმენტაცია, ხდება თუ არა ყურადღების გაფანტვა და სხვ. ამ ფაქტორებს შეუძლია გაზარდოს ან შეამციროს ატიტუდის შეცვლა იმისდა მიხედვით თუ რომელ გზას დაადგა ადამიანი – ცენტრალურს თუ პერიფერიულს.

მიწოდებული არგუმენტების გააზრებისა და დამუშავების მოტივაცია დამოკიდებულია საკითხის პიროვნულ მნიშვნელოვნებაზე – ჯანმრთელობის, გადასახადების, დასაქმების, განათლების, სოციალური პოლიტიკის საკითხები, ძირითადად, დარწმუნების ცენტრალური პროცესების მეშვეობით განიხილება და მოიაზრება; ხოლო ნაკლებად მნიშვნელოვანი, მაგ., ამა თუ იმ ჰიგიენური საშუალების შექნა – პერიფერიულით.

ზოგჯერ ადამიანებს არგუმენტების მიკერძოებული გადამუშავების ტენდენცია აღენიშნებათ, რაც საკუთარი საწყისი ატიტუდების დაცვის სურვილითაა გამოწვეული. თუ წინასწარ ცნობილია საკომუნიკაციო შეტყობინების შინაარსი, საკუთარი საწყისი ატიტუდური პოზიციის დაცვის მოტივაცია იზრდება. ეს შეტყობინებისადმი ტენდენციურ მიდგომას კიდევ უფრო მეტად აძლიერებს.

ცენტრალური გზით ჩამოყალიბებული ატიტუდები ძნელად ემორჩილება ზემოქმედებას ანუ რეზისტენტურია ცვლილებებისადმი, რადგან, თავის დროზე, საკითხის საგულდაგულო განხილვით და გააზრებით არის შემუშავებული. ამასთანავე, ამ

გვარი ატიტულები როგორც წესი, პიროვნების ქცევას შეესაბამება.

ამრიგად, გააზრების ალბათობის მოდელი ასე შეჯამდება:

1. თუ ვიცით, რომ აუდიტორია განწყობილია გააზროს მიწოდებული არგუმენტაცია, მაშინ გადამწყვეტი მნიშვნელობა არგუმენტაციის ხარისხს ენიჭება. არგუმენტების საფუძვლიანი გააზრების დროს ატიტულის შესაცვლელად კომუნიკატორის ცოდნასა და გამოცდილებაზე ანუ მის ექსპერტობაზე გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია საკუთრივ არგუმენტების მაღალი ხარისხი.

2. თუ მიწოდებული არგუმენტების გააზრება მიზეზთა გამო დიდად მოსალოდნელი არ არის, ძირითად გავლენას იქონიებს პერიფერიული მომენტები. ამ შემთხვევაში, რაც უფრო ძლიერია კომუნიკაციის შინაარსის მიმართ პერიფერიული ფაქტორი, მით უფრო მეტად გამოიწვევს იგი აუდიტორიის პოზიციის შეცვლას. მაგალითად, მაღალი სანდოობის კომუნიკატორი უფრო ეფექტური იქნება, ვიდრე ზომიერად ან ნაკლებად სანდო კომუნიკატორი.

3. საკომუნიკაციო შეტყობინების გადამუშავება შეიძლება იყოს მეტნაკლებად ობიექტური ან ტენდენციური. ინფორმაციის მიკერძოებული გადამუშავება, ძირითადად, საკუთარი თავდაპირველი ატიტულის შენარჩუნებას ემსახურება.

ამიბუნის მართა, დამყარებული კომუნიკური ურთიერთობა

განვიხილოთ ორი თეორია, რომლის თანახმად ატიტულის შეცვლის უცილებლობა ინდივიდის საკუთარი კომუნიციებიდან, უფრო ზუსტად, კომუნიკაციათა სტრუქტურული გამთლიანების ტენდენციიდან მომდინარეობს. მაშინ, როდესაც ადამიანებს

პგონიათ, რომ ქცევას ატიტულები განსაზღვრავს, ორივე ამ თეორიაში მიზეზ-შედეგობრივი კავშირი შებრუნებულად არის დანახული – ჩვენ ატიტულებს ჩვენივე ქცევა განაპირობებს.

კოგნიტური დისონანსის თეორია

კოგნიტური დისონანსის თეორია ეყრდნობა დაშვებას, რომ ადამიანს სურს და ცდილობს კიდევ თავის ატიტუდსა და ქცევაში კონსისტენტური (თანამიმდევრული) გამოჩნდეს საკუთარ და სხვათა თვალში. ლეონ ფესტინგერის კოგნიტური დისონანსის თეორია გამოიყენება ნებისმიერი სიტუაციის მიმართ, სადაც ადამიანები თავის ატიტუდებს, შეხედულებებსა და ქცევას შორის არაკონსისტენტობას გრძნობენ. ამ თეორიის თანახმად, ორ კოგნიციას (ატიტუდს, შეხედულებას ან ქცევის შესახებ აზრს) შორის არსებობს სამი სახის მიმართება:

1. კოგნიციები შეიძლება იყოს ერთმანეთის მიმართ ირრულე ვანტური. კოგნიციები ირრულევეანტურია, როდესაც მათ ერთმანეთთან არაეითარი კავშირი არა აქვს (“მე მიყვარს ვარდები” და “თავი მანქანის კარგ მძლოლად მიმანია”);

2. კოგნიციები შეიძლება იყოს კონსისტენტური ანუ კონსონანსური. კოგნიციები კონსონანსურია, თუ ისინი ლოგიკურად თანამიმდევრული ანდა პიროვნების წარსული გამოცდილების და მისი თეითაღქმის შესაბამისია (“თავი მანქანის კარგ მძლოლად მიმანია” და “მე არასოდეს მომსელია ავტოეარიია”);

3. კოგნიციები შეიძლება იყოს არაკონსისტენტური ანუ დისონანსური (“თავი მანქანის კარგ მძლოლად მიმანია” და “ახლახან დამაჯარიმეს საგზაო მოძრაობის წესების დარღვევის გამო”). კოგნიციებს შორის დისონანსია, თუ ისინი ლოგიკურად არაკონსისტენტურია ან როცა შეუთავსებელია პიროვნების წარსულ გამოცდილებასთან და მის თეითაღქმასთან.

რადგან ადამიანს სურს, რომ იყოს თანამიმდევრული, სწორედ ამიტომ ქმნის კოგნიტური დისონანსი დაძაბულობის უსიამოვნო განცდას და მისი მოცილების მოტივაციას. რაც უფრო მნიშვნელოვანია ინდივიდისთვის დისონანსის მდგომარეობაში მყოფი შეხედულებები, მით მეტია განცდილი დისონანსის სიღრმე. დისონანსის შემცირება შესაძლებელია დისონანსურ კოგნიციათა რაოდენობის შემცირებით, მათი მნიშვნელობის გაუფასურებით ან კონსონანსური კოგნიციების რაოდენობისა და მნიშვნელობის გაზრდით. დისონანსური კოგნიციების შემცირების ნაცადი ხერხია შეიცვალოს ატიტუდი ან ქცევა. მაგალითად, მე შემიძლია შევიმცირო ჩემ კარგ მძღოლობასთან დაკავშირებით განცდილი დისონანსი იმით, რომ აღარ დაეარღვიო მოძრაობის წესები ან საკუთარ თავს როგორც კარგ მძღოლს აღარ შევხედო.

პიროვნება კოგნიტურ დისონანსს განიცდის მხოლოდ მაშინ, თუ ფიქრობს, რომ ქმედების *აჩვენაში იყო თავისუფალი* ან შეეძლო *გაეთვალისწინებინა დამდგარი უარყოფითი შედეგი*. თუ მეგობარს “კეთილ ტყუილს” ეუბნებით (“დიახ, მომწონს შენი ახალი ფეხსაცმელი”) დისონანსი არ გაგრძელდება, რადგან ეს ტყუილი უარყოფით შედეგებს არ მოიტანს. მაგრამ თუ ნამდვილ ტყუილს ეუბნებით (“მე არავისთვის გამიმხელია შენი საიდუმლო”) დისონანსი აუცილებლად დაგეუფლებათ, რადგან ამ ტყუილს რამდენიმე უარყოფითი შედეგი მოჰყვება: თავს ცუდად იგრძნობთ ჩადენილი დანაშაულის და სიცრუის გამო და თუ ტყუილი გამჟღავნდება, მეგობარი ამას არ გაპატიებთ.

არასაკმარისი გამართლება. თუ შევძლებთ საკმარისი გარეგანი მოსაზრებები მიუძღვნოთ ჩვენსავე დისონანსურ კოგნიციებს (“ჩემი უფროსი დამითხოვეს სამსახურიდან თუ ვერტყვი სინამდვილეში რას ვფიქრობ მისი ახალი იდეის შესახებ” ან

“თუმცა თავი მშვიდობის დამცველად მიქაჩნია, დიდი ხანია რაც სამხედრო ინდუსტრიაში ვმუშაობ, სადაც დიდი ანაზღაურება მაქვს”), არავითარი კოგნიტური დისონანსი არ დაგვეუფლება. დისონანსური კოგნიციებისთვის საკმარისი გამართლება გამართლების არარსებობის ვითარებაში (არც მკაცრი უფროსი მყავს და არს დიდი ანაზღაურება მაქვს) კოგნიტური დისონანსი, როგორც წესი, წარმოიქმნება. ასეთ შემთხვევაში მის მოსაცილებლად ეცდომობთ ჩვენ ქცევას შინაგანი გამართლება მოუქებნოთ. ხშირად ეს კეთდება საკუთარი ატიტუდების იმგვარი შეცვლით, რომ ისინი ჩვენი ქცევის კონსისტენტური გაეხადოთ („ჩემი უფროსის ახალი იდეა არც ისე ცუდია“, “რადციით მხარი მეც ხომ უნდა დაეუჭირო ეროვნული უსაფრთხოების იდეას!”).

არასაკმარისი გამართლების კვლევებმა საკვირველი შედეგები გამოაუღინა. მაგ., თუ ტყუილს ვამბობთ მცირე ჯილდოს საფასურად, უფრო იოლად ეიჯერებთ ამ ტყუილს, ვიდრე როცა ტყუილს დიდი გასამბრჯელოს მისაღებად ვამბობთ.

დისონანსის თეორიის ავტორები ფიქრობენ, რომ ადამიანს, ვინც საკუთარი ატიტუდის საპირისპიროდ იქცევა და ამისთვის საკმარისი გამართლება მოეპოვება (დიდი ჯილდო), თავისი ქცევის გამართლებისთვის მიზეზთა ძებნა აღარ სჭირდება, რადგან არსებობს “მზა მიზეზი” – დიდი ჯილდო. მან იცის, რომ ეს ჯილდოს მისაღებად გააკეთა. ამ მაღალ ჯილდოს დისონანსი მინიმუმამდე დაქავეს. მაგრამ სულ სხვა ვითარებაა როდესაც ატიტუდის საპირისპირო ქცევა არასაკმარისი გამართლების (მცირე ჯილდოს) პირობებშია ჩადენილი. აქ მზა პასუხი არ არსებობს და ამიტომ დისონანსის განცდა ძლიერია. რადგანაც ქცევის უარყოფა და გაუქმება ძნელია, ეს ადამიანი,

ჩვეულებრივ, დისონანს საკუთარი ატიტუდების შეცვლის ხარჯზე იხსნის.

არასაკმარისი გამართლების კლასიკურ გამოკვლევაში, რომლის ავტორები არიან ლეონ ფესტინგერი და ქერილ კარლსმიტი, ცდისპირებს თხოვდნენ ერთი საათის განმავლობაში ერთობ მოსაბეზრებელ ამოცანაზე ემუშავათ. უკვე ამის შემდეგ, ექსპერიმენტატორი ეუბნებოდა ცდისპირს, რომ შეისწავლის საკითხს – დამოკიდებულია თუ არა ამოცანის შესრულების ხარისხი იმაზე, თუ რა სახით წარუდგინება ამოცანა მის შემსრულებელს და დელიკატური თხოვნით მიმართაუდა – ხომ არ ეტყოდა მეზობელ ოთახში მომლოდინე ცდისპირს, რომ ამოცანა ძალზე საინტერესოა. ცდისპირთა ნახევარს სიცრუის თქმაში ერთი დოლარი შესთავაზეს (არასაკმარისი გამართლების ვითარება), ნახევარს კი 20 დოლარი (საკმარისი გამართლების ვითარება). ყველა ცდისპირი დათანხმდა ამ ტყუილის თქმას, თუმცა ახლახან დაასრულა ამოცანის შესრულება და იცოდა, რომ ის ძალზე მოსაბეზრებელია.

მოგვიანებით, ყველა ცდისპირს სთხოვეს შეეფასებინათ ამოცანით საკუთარი კმაყოფილების ხარისხი. როგორ ფიქრობთ ვის უფრო მოეწონა ამოცანა, ცდისპირებს, რომლებმაც 1 დოლარი მიიღეს თუ მათ, ვინც 20 დოლარი მიიღო? შედეგებმა აჩვენა, რომ ცდისპირებმა, ვისაც ტყუილის თქმაში გადაუხადეს ერთი დოლარი, ამოცანა შეაფასეს როგორც უფრო საინტერესო, ვიდრე ცდისპირებმა, ვისაც სიცრუისთვის ოცი დოლარი გადაუხადეს!

თავიდან ამ გამოკვლევას შემდეგი ინტერპრეტაცია მიეცა: ცდისპირებს, ვისაც ტყუილის თქმაში 20 დოლარი გადაუხადეს, საკმარისი გამართლება ჰქონდათ და, შესაბამისად, ტყუილით გამოწვეული ნაკლები დისონანსი. შეიძლება ისინი გუნე-

ბაში ასეთ რამეს ფიქრობდნენ: “ტყუილი კი ვთქვი, მაგრამ ამისთვის ორი მიზეზი მქონდა: ვიშოვე 20 დოლარი და მეცნიერებასაც დაეხმარე”. რადგან შესამცირებელი დისონანსი სრულიად უმნიშვნელო იყო, ამ ცდისპირებს ხელს არაფერი უშლიდა ამოცანა შეეფასებინათ ადეკვატურად ანუ როგორც ძალზე მოსაწყენი. მაგრამ მათ, ვისაც 1 დოლარი გადაუხადეს, ტყუილის თქმას სათანადო გამართლება ვერ მოუძებნეს და ამდენად, მნიშვნელოვანი სიდიდის დისონანსი განიცადეს. შესაძლოა ისინი თავისთვის ფიქრობდნენ: “ტყუილი ვთქვი და ამაში მხოლოდ ერთი დოლარი მივიღე. ვარ კი მე ის ადამიანი, ვისი ყოველც მხოლოდ ერთ დოლარად შეიძლება?” ამ დისონანსის მოსაცილებლად ამოცანა გაცილებით ნაკლებ მოსაბეზრებლად მიიჩნიეს და კონსონანსს იმით მიაღწიეს, რომ “სიცრუე სიმართლედ ააქციეს”.

მაგრამ მომდევნო კვლევაში აჩვენა, რომ ეს ინტერპრეტაცია ზუსტი არ არის. ამ გამოკვლევის სახეცვლილ ვითარებაში სტუდენტებს ტყუილის თქმაში მხოლოდ 1 დოლარს უხდიდნენ. ცდისპირთა ნახევარს მოსწონდა ის ადამიანი, ვისაც ტყუილს ეუბნებოდა, მეორე ნახევარს – არ მოსწონდა. იმ ადამიანთაგან, ვინც ცდისპირებს მოსწონდათ და ვისაც ტყუილი უთხრეს, ნახევარი თავს ისე აჩვენებდა, თითქოს დაიჯერა ეს ტყუილი, ხოლო ნახევარი ისე, თითქოს არ დაიჯერა. სტუდენტები, რომლებსაც ეგონათ, რომ ტყუილში დააჯერეს მათთვის სიმპათიური ადამიანი, განიცდიდნენ დისონანსს, რაც ამოცანის დადებითი შეფასებით მოიცვილეს. ხოლო სტუდენტები, ვინც ტყუილში არწმუნებდნენ ადამიანს, რომელიც არ მოსწონდათ და აგრეთვე სტუდენტები, რომლებიც არავის არაფერში არწმუნებდნენ (არც მათ მიერ მოწონებულ და არც არმოწონებულ ადამიანს), არ განიცდიდნენ დისონანსს და ამდენად, არც ამოცანის თავ-

დაპირველ შეფასებას იცვლიდნენ. ამრიგად, დისონანსს იწვევს არა ტყუილის თქმა, არამედ ტყუილის თქმა ადამიანისთვის, რომელიც მოგწონს და ვინც შენი ტყუილი დაიჯერა.

აღმოჩნდა, რომ დისონანსი იქმნება მხოლოდ მაშინ, როდესაც თავისუფლად არჩეული ქცევის კურსი იწვევს ან შესაძლებელია გამოიწვიოს ნეგატიური შედეგები. თუ ადამიანი არ იჯერებს ტყუილს, ამით არც არაფერი ხდება; თუ ადამიანი, რომელიც არ მოგწონს, ტყუილს დაიჯერებს, ტყუილის მთქმელს არც ეს შეაწუხებს. მხოლოდ მაშინ, თუ პიროვნება, რომელიც მოსწონს, მოტყუვდა, ტყუილის მთქმელი ვარაუდობს პოტენციურად უარყოფითი შედეგების დადგომას: გამიბრაზდება, რომ მოვატყუე", "დაიბნევა", "ეგონება, რომ ვარ სულელი, რაკი ასეთი ამოცანები მომწონს."

არასაკმარისი გამართლებების ეფექტი გამოავლინა გამოკვლევათა ციკლმა, სადაც ცდისპირებს, ფაქტობრივად, აიძულებდნენ დაეწერათ კონტრატიტულური ნარკვევი -- თავის ნამდვილ შეხედულებათა საწინააღმდეგო არგუმენტაცია გაეშალათ. რაც ნაკლებ თანხას უხდიდნენ ამაში, მით მეტად იჯერებდნენ და ეთანხმებოდნენ ცდისპირები კონტრატიტულურ პოზიციას.

დისონანსის შესაქმნელად თავისუფალი არჩევანის მნიშვნელობა ნაჩვენები იყო ამავე ექსპერიმენტულ ჩარჩოში. თუ ცდისპირებს არჩევანი არ ეძლეოდა დაეწერათ თუ არა ნარკვევი და უბრალოდ ეუბნებოდნენ, რომ მათ ეს უნდა გააკეთონ, დისონანსი არ იქმნებოდა.

არასაკმარისი გამართლებების ეფექტი გამოვლინდა ზეკარბი ძალისხმევის ვითარებაშიც. ერთ-ერთ გამოკვლევაში კოლეჯის სტუდენტ გოგონებს ეუბნებოდნენ, რომ მათ სადისკუსიოდ დაუშვებენ მხოლოდ იმ პირობით, თუ ისინი შესარჩევ ტესტირე-

ბას გაივლიან. ცდისპირთა ნახევარს ადვილი, სხვებს კი მკაცრი ტესტირება ჩაუტარდა. უკვე ამის შემდეგ გოგონებს მიაღებინეს მონაწილეობა საკმაოდ მოსაწყენ განხილვაში, ხოლო ბოლოს ყველას სთხოვეს შეეფასებინათ დისკუსია. მკვლევარები ვარაუდობდნენ, რომ ცდისპირებს, რომლებსაც დიდი ძალისხმევა არ დაუხარჯავთ, არც რაიმე მიზეზი ექნებათ დისკუსია არაადეკვატურად შეაფასონ, რადგანაც შექმნილი დისონანსი არ იყო დიდი. ხოლო მათ, ვინც დისკუსიაში მონაწილეობისთვის რთული ტესტირება გაიარეს ანუ დიდი საფასური გაიღეს და სამაგიერო ვერაფერი მიიღეს, დიდი დისონანსი შეექმნებათ და დისკუსიასაც გაცილებით მაღალ შეფასებას მისცემენ. ეს ვარაუდი გამართლდა.

გადაწყვეტილების შემდგომი დისონანსი. დისონანსი აღიქვრება მაშინაც, როდესაც ინდივიდს გასაკეთებელი აქვს არჩევანი ორ თანაბრად სასურველ ალტერნატივას შორის: მაგ., ორიდან, რომელი მარკის მანქანა იყიდოს. მას მერე, რაც გაკეთდა არჩევანი და მიღებულ იქნა გადაწყვეტილება, ხდება ფოკუსირება არჩეული ალტერნატივის უარყოფით მხარეებზე და დაწუნებული ალტერნატივის დადებით მხარეებზე ანუ წარმოიქმნება დისონანსი. ამგვარ სიტუაციაში დისონანსის მოცილებას ალტერნატივების ხელახალი და ახლებური შეფასება დასჭირდება, რის შედეგად, არჩეული ალტერნატივა, ამ შემთხვევაში ნაყიდი მანქანა, დაწუნებულზე გაცილებით მიმზიდველობას იძენს ცდისპირის თვალში. მეტიც, ის გაცილებით უფრო მიმზიდველი ხდება ვიდრე იყო მანამდე, სანამ არჩევანი გაკეთდებოდა. როგორც ვხედავთ, აქაც დისონანსის მოცილება ატიტუდის შეცვლას საჭიროებს.

თუ როგორ განსაზღვრავს ქცევა ატიტუდს, ამის შესახებ არსებობს კიდევ ერთი თეაღსაზრისი. თეოთაღჳმის თეორიის თანახმად, რომლის აეტორია დარიღ ბემი, ინდივიდი საკუთარი ატიტუდების შესახებ დაასკენის ზუსტად ისევე, როგორც სხვა ადამიანის შინაგანი მღგომარეობებისა და ატიტუდების შესახებ – მისი ამჳამინდელი და წარსული ქცევიდან. ეს ეფექტი განსაკუთრებით შესაზწნეეია მაშინ, როდესაც ატიტუდის შესახებ შინაგანი მანიშნებლები - ემოციური რეაქციები - სუსტადაა გაზოხატული. ასეთ ვითარებაში ადამიანი აკეირდება საკუთარ ქცევას და ატიტუდის შესახებ სათანადო დასკენები გამოაქვს. თეოთაღჳმის თეორია ზედმეტად მიიწნეეს ნეგატიური აგზნების მღგომარეობის – დისონანსის – დაშეებას ცდისპირთა ქცევის ასახსნელად “არასაკმარისი გამართლების ვითარებებში”: ამ ექსპერიმენტის მსვლეულობაში ცდისპირები უბრალოდ აკეირდებიან თავის ქცევას და საკუთარი ატიტუდების შესახებ დასკენები ასე გამოაქვთ.

თეოთაღჳმის თეორიის საფუძველზე არასაკმარისი გამართლების კვლევის შედეგები ასე აიხსნება: არასაკმარისი გამართლების ვითარებაში ცდისპირების ქცევაში ჩართვის მიზეზად მიღებული მცირე ჯიღლო არ გამოდგება. ამდენად, ისინი ასკენიან, რომ ქცევაში ჩაერთნენ შინაგანი რწმენის გამო. კონკრეტულად, ტყუილში 1 და 20 დოლარის მიღების ექსპერიმენტი ასე აიხსნება: ცდისპირები ხედავენ, რომ ერთ დოლარად გარკვეული აზრი გამოხატეს. აქედან ასკენიან: ნათქვამი სინამდვილეს შეესაბამება, რადგან 1 დოლარი ტყუილის სათქმელად საკმარისი მიზეზი არ არის. მათგან განსხვავებით, ცდისპირები, რომლებმაც საკმარისი გასამრჯელო მიიღეს, ხედავენ, რომ აზრის გამოხატევაში 20 დოლარი მიიღეს და ფიქრობენ, რომ

თუმცა ეს იყო სიცრუე, 20 დოლარი “ერთ პატარა კეთილ ტყუილს” სავსებით ამართლებს.

კოგნიტური დისონანსის და თვითაღქმის თეორიების საფუძვლიანობის შემოწმების მცდელობებმა არაერთი კვლევის სტიმულირება მოახდინა, რაც ამ თეორიათა პროდუქტიულობაზე შეტყუვლებს.

• ძირითადი დებულებები •

1. ატიტუდები ჩვენ მიერ მოვლენის მოწონება-არმოწონებისგან შედგება. მიზეზთა გამო, ატიტუდიდან ქცევის ერთმნიშვნელოვანი წინასწართქმა შეუძლებელია.
2. ადამიანის ატიტუდები უცვლელი არ არის. ატიტუდი შეიძლება შეიცვალოს გარეგანი ზემოქმედებით და ასევე ადამიანის საკუთარი აზრების ანუ კოგნიციების გავლენით.
3. კომუნიკაციის დამარწმუნებელ ზემოქმედებას განსაზღვრავს მრავალი ფაქტორი, რომელთა შორისაა კომუნიკატორის, საკომუნიკაციო მიმართვის და აუდიტორიის რაგვარობა. მათი ეფექტების განზოგადება საკმაოდ ძნელია. განზოგადების ერთ-ერთი მცდელობა შემოთავაზებულია ინფორმაციის გადამუშავების ალბათობის მოდელში.
4. ინფორმაციის გადამუშავების ალბათობის მოდელის თანახმად ატიტუდის შეცვლა ხდება ორი გზით – ცენტრალურით და პერიფერიულით. ცენტრალური გზა მოუხმობს გონებას, ხოლო პერიფერიული – ემოციებს.
5. ცენტრალური გზით შემუშავებული ატიტუდი პერიფერიული გზით შემუშავებულთან შედარებით უფრო მყარია და ამასთანავე, ინდივიდის ქცევას შეესაბამება.

6. კოგნიტური დისონანსის თეორიის თანახმად, ადამიანის გონებაში წინააღმდეგობრივ, არათავსებად შეხედულებათა ერთდროული არსებობა აღძრავს ფსიქიკურ დისკომფორტს, რომელიც თავის თავშივე ატარებს მისი შემსუბუქების ან მოსპობის მცდელობას, რაც აზრებისა და შეხედულებების შეცვლაში გამოვლინდება.
7. ატიტუდების შეცვლის თეორიის თანახმად, ადამიანები საკუთარი ატიტუდების შესახებ ასკენიან ზუსტად ისევე, როგორც სხვათა ატიტუდებზე – ქცევაზე დაქვირვებით. ამდენად, ყოველგვარი დისონანსის განცდის გარეშეც, ადამიანები ატიტუდებს შესრულებული ქცევის მიმართულებით იცვლიან.

თავი VII სოციალური აღქმა

სოციალური სინამდვილის და საგნობრივი სინამდვილის აღქმის თავისებურებები

მთავარი კითხვა, რომელიც დგას ზოგადად აღქმის ფსიქოლოგიის წინაშე, შემდეგია: “როგორ შეუძლია ადამიანს რეალობის გაგება და ახსნა? გრძნობად მონაცემთა მრავალფეროვნებაში ზოგად კანონზომიერებათა აღმოჩენა და დადგენა?” იგივე კითხვას სვამს სოციალური ფსიქოლოგიაც, მაგრამ “რეალობაში” აქ, კონკრეტულად, არა საგნობრივი, არამედ სოციალური რეალობა იგულისხმება. სოციალური პერცეპციის კვლევით პასუხი უნდა გაეცეს კითხვებს: რაიმდენად ზუსტად შეუძლია ადამიანს შეაფასოს სხვა ადამიანი, მისი ემოციები; ჩამოიყალიბოს მეორე ადამიანის შესახებ ადეკვატური წარმოდგენა; მიეხედეს, როდესაც ატყუებენ და სოციალური უთიერთქმედება შესაბამისად წარმართოს.

ამასთან: ა) სოციალური აღქმის დროს გაცილებით უფრო ხშირია შეცდომები და სხეადასხვა სახის მიკერძოება, ვიდრე საგნის აღქმის დროს; ბ) უსულო საგნებისგან განსხვავებით ადამიანებს განვიხილავთ როგორც კაუზალურ აგენტებს – ცნობიერების, მოტივების, განზრახვების მქონე, საკუთარი ქცევის წარმმართველ არსებებს; გ) საგნის აღქმისგან პიროვნების აღქმა იმითაც განსხვავდება, რომ ზოგჯერ მას ამ პიროვნების ქცევის შეცვლა შეუძლია, ანუ შესაძლებელია ამოქმედდეს ე.წ. თვითქმნადი წინასწარმეტყველების ფენომენი, როდესაც მოლოდინი თვითონვე წარმოქმნის იმის პირობას, რომ რეალობად იქცეს.

შთაბუჯდილების ფორმირება

სხვა ადამიანზე შექმნილი შთაბუჯდილება მოიცავს ინფორმაციას მისი პიროვნული ნიშნების, უნარების, განწყობების, აღზრდის, სოციალური მდგომარეობის შესახებ. თუნდაც გარეგნობის მიხედვით შეგვიძლია დავასკვნათ როგორია მისი პიროვნული თვისებები, ინტელექტუალური და სოციალური უნარები, სულიერი სიჯანსაღე, ასაკი, სქესი სოციალური წარმომადელობა, ეროვნება. ამას გარდა, ადამიანის ემოციურ მდგომარეობას ავლენს არავერბალური ქცევა, როგორცაა მეტყველების სტილი და სახის გამომეტყველება. პიროვნების ხელმოწერაც კი მის გარკვეულ თვისებებზე მიგვანიშნებს: თამამი და ლაღი ადამიანის ავტოგრაფი დიდი ასოებით ფართოდ არის ხოლმე მოსმული.

დადგენილია, რომ შთაბუჯდილების ფორმირებაში დესკრიპტორთა ოთხი კატეგორია გამოიყენება: პიროვნული ნიშნები (65%), ქცევა (23%), ატიტუდები (6%), და დემოგრაფიული მაჩვენებლები (3%). ამრპიგად, შთაბუჯდილებები ძირითადად პიროვნული ნიშნებისგან შედგება. ეს ერთ-ერთი მიზეზია თუ რატომ სწავლობენ მკვლევრები ესოდენ გულმოდგინედ სწორედ პიროვნულ ნიშნებს. მაგრამ ხანგრძლივი კვლევის ერთ-ერთი გასაოცარი შედეგი არის ის, რომ ადამიანის შესახებ სხვა ადამიანთა შთაბუჯდილებები მხოლოდ 25%-ით ემთხვევა (ანუ, პრაქტიკულად, არ ემთხვევა) ერთმანეთს ანუ დიდწილად უნიკალურია.

ადამიანისთვის ნებისმიერი, თუნდაც უმნიშვნელო ინფორმაციაც საკმარისია, რომ მეორე ადამიანის შესახებ გარკვეული ზოგადი შთაბუჯდილება ჩამოიყალიბოს. ამით სოციალური პერცეპცია საგნის აღქმისგან რადიკალურად განსხვავდება. რაც მთავარია, მაშინაც კი, როცა ინდივიდის შესახებ სხვადასხვა,

საპირისპირო ინფორმაციას ვიღებთ, ერთი მთლიანი შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებას მაინც ვახერხებთ.

თუ როგორ ვახდენთ სხედასხვაგვარი, გარეგნულად არაკონსისტენტური ინფორმაციის ინტეგრირებას, ამ კითხვაზე განსხვავებულ პასუხს გეთავაზობს ე.წ. “შეჯამების მოდელი” და “გასაშუალოების მოდელი”

შეჯამების მოდელის თანახმად ადამიანი, საზოგადოდ, ინფორმაციას აერთიანებს სრულიად მარტივად, მექანიკურად, მასზე ბევრი ფიქრის გარეშე. გამონაკლისი არც პიროვნებაზე ზოგადი შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებაა – ინდივიდის შესახებ განსხვავებული ინფორმაციის მიღების შემთხვევაში შთაბეჭდილება ყალიბდება უშუალოდ, ზედმეტი ანალიზისა და მსჯელობის გარეშე, “არითმეტიკულად”. ანუ თვისებები, რომლებიც კონკრეტულ ადამიანს მიეწერება მათი პოზიტიურობა-ნეგატიურობის ხარისხის მიხედვით ჯამდება. თუ, მაგალითად, 7-საფეხურიან სკალაზე (+3-დან 0-ის გავლით -3-მდე) პიროვნულ თვისებათა შეფასებისას გულწრფელობას ეწერება მნიშვნელოვნების მაქსიმუმი (+3), მიზანსწრაფულობას – (+1), უპატიოსნებას (-3), გონიერებას (+3), სიფრთხილეს – (+1) და თუ გვაქვს ინფორმაცია, რომ ინდივიდი გულწრფელი და ფრთხილია, შეჯამების მოდელის თანახმად ზოგადი შთაბეჭდილება ყალიბდება ამ ორი მონაცემის სუმირებით, რაც ამ ინდივიდის შეფასებას გაზრდის. განსხვავებულად უდგება საკითხს გასაშუალოების მოდელი: იმ შემთხვევაში, თუ ეიცით, რომ ინდივიდი არის გონიერი (+3) და ფრთხილი (+1), ზოგადი შეფასება იქნება (+2) ანუ ადამიანის შესახებ ზოგადი შთაბეჭდილება განსხვავებულ პიროვნულ მახასიათებელთა მნიშვნელოვნების გასაშუალოებით იქმნება.

პირველ შთაბეჭდილებაში წამყვანია შეფასების პარამეტრი - მოგეწონს თუ არ მოგეწონს ეს ინდივიდი. ანუ დანახვისთანავე, ჩვენდაუნებურად, ადამიანი მოგვეწონება ან არა. ყველა სხვა თვისება ამ ინდივიდის მოწონება-არმოწონებასთან იქნება დაკავშირებული. ამრიგად, ინდივიდის მიერ ინდივიდის აღქმაში ერთიანი, უნიფიცირებული შთაბეჭდილების მთავარი მორგანიზირებელია შეფასების განზომილება ამასთან, ნეგატიურ ინფორმაცია უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე პოზიტიური. ანუ ინდივიდის შესახებ ზოგადი შთაბეჭდილების ჩამოყალიბებისთვის ნეგატიური ინფორმაცია უფრო მეტი წონის მქონეა.

რადგან ადამიანის აღქმაში წამყვანი პატამეტრია შეფასება - ბუნებრივია, ჩვენც ადამიანებს "კარგი-ცულის" კატეგორიებში ვათავსებთ. ამიტომაც, ინდივიდის ყველა თვისება ამ შეფასების მიხედვით აღიქმება. თუ, მაგალითად, ეფიქრობთ, რომ ინდივიდი არის სასიამოვნო, მას ვათავსებთ "კარგის" კატეგორიაში და თვითნებურად ვასკენით, რომ მას აქვს კიდევ სხვა თვისებები, რაც "კარგი ადამიანის" კატეგორიას შეესაბამება - ეს იქნება მიმზიდველობა, გონიერება და ა.შ. თუ ინდივიდი მოთავსდა "ცულის" კატეგორიაში, მას შესაბამისი უარყოფითი თვისებები მიეწერება.

შესაბამისი დასკვნის თეორია

სოციალური ინტერაქცია საჭიროებს ადამიანის ქცევის გაგებას, პასუხს კითხვებზე: რატომ მოიქცა ეს ადამიანი ასე? რას გულისხმობდა, როდესაც ამას ამბობდა? ვინ არის, რას წარმოადგენს ეს ადამიანი? ამ კითხვებს პასუხი რომ გავცეს, უნდა დავაკვირდეთ ადამიანის ქცევას და მის პიროვნულ ნიშანთა შესახებ სათანადო დასკვნები გამოვიტანოთ. შესაბამისი დასკვნის თეორიაში განხილულია პროცესები, რასაც დამკვირ-

ვებელი სხვა ადამიანის (მოქმედი პირის ანუ აქტორის) შესახებ დასკვნების გამოსატანად იყენებს. თეორია რამდენიმე პუნქტისგან შედგება: ა) დამკვირვებელი ეყრდნობა ვარაუდს, რომ ადამიანი მოქმედებს ცნობიერად ანუ იცის რა უნდა და რას აკეთებს; ბ) ამ დაშვებაზე დაყრდნობით დამკვირვებელს აქტორის ქცევის შედეგებიდან სათანადო პიროვნული ნიშნები გამოჰყავს; გ) დამკვირვებლის მიერ გამოტანილი დასკვნები ქცევის აღქმულ შედეგებს შეესაბამება ("დავინახე, როგორ ჩაგრავდა უმწეო ბავშვს, ამდენად, ეს ადამიანი უთუოდ სასტიკია!"). ამიტომაც ეწოდება ამ თეორიას შესაბამისი დასკვნის თეორია.

ნებისმიერი გადაწყვეტილება შესაძლებელი ალტერნატივებიდან ერთის არჩევას და დანარჩენების უკუგდებას გულისხმობს. ქცევას, როგორც წესი, არაერთი შედეგი მოსდევს და ეს სიმრავლე დასკვნის გამოტანის პროცესს ართულებს. მაგალითად, სტუდენტს უნივერსიტეტი აქვს ასარჩევი: ერთდროულად რამდენიმე უნივერსიტეტის სტუდენტი ის ვერ გახდება. კონკრეტულ არჩევანს სხვადასხვა შედეგი მოსდევს – სწავლის რა საფასური იქნება გადასახდელი, სად იცხოვრებს, ვისთან იმეგობრებს, რა წარმატების მიღწევას შეძლებს და სხვ.

პიროვნების მიერ არჩეული ქცევა დამკვირვებელს აწვდის ინფორმაციას იმ სასურველ სამომავლო მდგომარეობათა შესახებ, რისი მიღწევაც სტუდენტმა განიზრახა. ორივეს – ქცევის არჩეულ და უკუგდებულ კურსს შეეძლო რაღაცით მსგავსი, ისევე როგორც განსხვავებული, უნიკალური შედეგები გამოეწვია. მაგალითად, სტუდენტის მიერ არჩეული და უკუგდებული უნივერსიტეტები მსგავსია იმით, რომ ერთნაირ დიპლომებს გასცემს და აკადემიური კრედიტების იმავე რაოდენობას ითხოვს, მაგრამ განსხვავება ის არის, რომ ერთი სტუდენტის

მშობლიურ ქალაქშია, ხოლო მეორე – სხვაგან. სამომავლო შედეგები, რაც არჩეულ და უკუგდებულ ალტერნატივებს მოსდევს, ტოლფას ინფორმაციას არ აწვდის დამკვირვებელს. გაცილებით უფრო ბევრის მთქმელია უნიკალური შედეგი – ამ შემთხვევაში, უნივერსიტეტის სიშორე. დამკვირვებელს შეუძლია გამოიტანოს დასკვნა, რომ სტუდენტმა ეს უნივერსიტეტი იმიტომ აირჩია, რომ ცდილობს თავის საცხოვრებელ ადგილს, ოჯახს, ან მეგობრებს მოსცილდეს. რაც უფრო მცირეა არჩეული კურსის უნიკალურ შედეგთა რიცხვი, მით უფრო უადვილდება დამკვირვებელს პიროვნების განზრახვათა შესახებ დასკვნების გამოტანა. ხოლო თუ არჩევანს არაერთი უნიკალური შედეგი მოჰყვება, არჩევანს საფუძველი შეიძლება თითოეული მათგანი იყოს.

პიროვნების მიერ ქცევის არჩეული კურსის უნიკალური შედეგი განსაკუთრებით საგულისხმოა, როდესაც ის ნეგატიურია. თუ გადაწყვეტილებას მოსდევს უნიკალური ნეგატიური შედეგი, რასაც პიროვნება აცნობიერებს, დამკვირვებელს თამამად შეუძლია პიროვნების შესახებ გარკვეული დასკვნის გამოტანა. მაგალითად, თუ ჯარისკაცი მკერდს უშვერს მტრის ცეცხლს, რათა დაჭრილი მეგობარი გადაარჩინოს, დამკვირვებელი აუცილებლად დაასკვნის, რომ ჯარისკაცი მამაცი ადამიანია. ბევრის მთქმელია, ასევე, ძალზე პოზიტიური მოქმედების კურსის უკუგდება, მასზე უარის თქმა, რადგან აქედან ჩანს, რომ სხვა, არჩეული კურსი პიროვნებისთვის უადრესად მნიშვნელოვანია. ამის მაგალითია საქმის ერთგულების გამო პირად კეთილდღეობაზე უარის თქმა.

საბოლოო ჯამში, რაც უფრო მცირეა აქტორის მიერ თავისუფლად არჩეულ უნიკალურ შედეგთა რიცხვი, რაც უფრო ნეგატიურია არჩეული ალტერნატივის შედეგები და რაც უფრო

პოზიტიურია უკუგდებული ალტერნატივის შედეგები - აქტორის შესახებ დასკვნის გამოსატანად მით უფრო მეტ და საჭირო ინფორმაციას შეიცავს მისი ეს მოქმედება.

ეს პროცესი, ერთი შეხედვით, საკმაოდ რთულია, მაგრამ თითქმის ყველას შესწევს უნარი ინტერაქციის პროცესში პიროვნების შესახებ ამგვარი დასკვნები სპონტანურად გამოიტანოს.

მოლოდინის გაპარტოვა-გაპარვა

ხშირად დამკვირვებელი აქტორის ქცევას გარკვეული მოლოდინებით უდგება. როდესაც ეს მოლოდინი უკავშირდება სოციალურ როლებს ან ჯგუფის წევრობას, მათ კატეგორიაზე დამყარებულ მოლოდინებს უწოდებენ. მაგალითად, მოლოდინი, რომ პუმანიტარულ სფეროში მომუშავე ადამიანს ექნება თანაგრძნობის უნარი - კატეგორიაზე დამყარებული მოლოდინია. ქცევა, რომელიც განამტკიცებს კატეგორიაზე დამყარებულ მოლოდინებს, აქტორის პიროვნულ თვისებათა შესახებ რაიმე განსაკუთრებულ, უნიკალურ ინფორმაციას არ შეიცავს. მაგრამ მას შეუძლია სოციალური კატეგორიის მიმართ დამკვიდრებული სტერეოტიპი განამტკიცოს. ამის საპირისპიროდ, ქცევა, რომელიც კატეგორიაზე დამყარებულ სტერეოტიპს არ განამტკიცებს, ხშირად აქტორის პიროვნულ თვისებათა შესახებ დასკვნების გამოტანას ედება საფუძვლად. თუ ვხედავთ, რომ პუმანიტარული სფეროს მუშაკი ადამიანის მიმართ უხეში და უყურადღებოა, ვიფიქრებთ, რომ ეს ადამიანი არ არის კეთილი, მაგრამ სტერეოტიპი პუმანიტარული სფეროს მუშაკზე, როგორც თანაგრძნობის უნარის მქონე ადამიანზე არ შეგვეცვლება.

მოლოდინები, რომლებიც უკავშირდება აქტორთან ურთიერთობის ჩვენ ადრეულ გამოცდილებას – კონკრეტული ადამიანის თვისებებზე დამყარებული მოლოდინებია. ამგვარი მოლოდინის გამართლების შემთხვევაში დამკვირვებელი გააგრძელებს ფიქრს, რომ აქტორს ახასიათებს ის თვისება, რასაც მისი ეს მოლოდინი ემყარება.

კონკრეტული ადამიანის თვისებებზე დამყარებული მოლოდინის გაცრუებას მოსდევს როგორც ქცევის გარეგან მიზეზთა ძიება, ისე საკუთარი მოლოდინის საფუძვლიანობის გადამოწმება. ამასთან, ადამიანი მეტწილად ცდილობს გარეგანი მიზეზი მოუძებნოს ქცევას, რამაც ეს მოლოდინი გაუმტყუნა, რათა ამ პიროვნების შესახებ თავისი თავდაპირველი შეხედულება უცვლელი დატოვოს.

აქტორისა და დამკვირვებლის განსხვავებანი აბრიჯაშიაში

დამკვირვებელი იყენებს რამდენიმე იმპლიციტურ წესს, რათა გადაწყვიტოს როდის უნდა მიაწეროს აქტორის ქცევის მიზეზები მის შინაგან ნიშან-თვისებას და როდის – გარეგან ძალებს. ზოგადი კანონი ამგვარია: აქტორის ქცევის ასახსნელად დამკვირვებელი პიროვნულ ნიშანთა შინაგან ატრიბუციებს მიმართავს, ხოლო თვითონ აქტორი – გარეგან ატრიბუციებს. აქტორსა და დამკვირვებელს შორის ამ განსხვავებას განაპირობებს ოთხი მიზეზი:

1. აქტორი და დამკვირვებელი აქტორის ქცევას განსხვავებული პერსპექტივიდან უყურებს: აქტორის თვალწინ იშლება სიტუაცია, რაშიც ის მოქმედებს ანუ მისი ყურადღება, ბუნებრივია, გარეთ არის მიმართული. ამიტომ საკუთარი ქცევის ახსნისას ის სიტუაციის გარეგან ფაქტორებს ასახელებს. მაგალითად, დედა, რომელიც უხეშად ეპყრობა

შვილს, ამას ხსნის იმით, რომ ბავშვი გამუდმებით “დუღღუნებს”.

2. აქტორი, ჩვეულებრივ, აცნობიერებს საკუთარ განზრახვებს, ხოლო დამკვირვებლისთვის ეს განზრახვები უცნობია. აქტორმა, ეინც დაუფიქრებელი შენიშვნით გული ატკინა მეგობარს, იცის, რომ ეს განზრახ არ გაუკეთებია. დამკვირვებელმა ეს არ იცის და ასკვნის, რომ აქტორი უხეში ადამიანია.
3. აქტორს შეტი ინფორმაცია აქვს საკუთარი ქცევის შესახებ, ხოლო დამკვირვებელს ნაკლები. აქტორმა იცის, რომ ადამიანისთვის გულისტკენა მას არ სჩვევია. დამკვირვებელმა ეს არ იცის და ფიქრობს, რომ აქტორი საზოგადოდ ასე იქცევა.
4. აქტორმა იცის რას განიცდის, როდესაც რაიმეს აკეთებს, ხოლო დამკვირვებელმა აქტორის შინაგანი განცდების შესახებ მხოლოდ ვარაუდები შეიძლება იქონიოს. აქტორმა, ეინც გული ატკინა მეგობარს იცის, რომ მას ეს უტაქტობით მოუვიდა. დამკვირვებელმა ეს არ იცის. ამ ინფორმაციის არქონის გამო ის იოლად ასკვნის, რომ აქტორმა მეგობარს განზრახ აწყენინა.

აქტორსა და დამკვირვებელს შორის ოთხივე ეს განსხვავება “მუშაობს” ერთი მიმართულებით: აქტორის ქცევა შინაგანი მიზეზებით აიხსნას. ეს ტენდენცია ცნობილია როგორც “ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა”. შეცდომა მას ეწოდა იმიტომ, რომ დამკვირვებელი ქცევაში გარესიტუაციის მნიშვნელოვან როლს სათანადოდ ვერ აცნობიერებს.

ამ შეცდომას მოსდევს ის, რომ “სხვა” ხშირად ასკვნის, რომ შენი ქცევა ასახავს შენ პიროვნულ ნიშნებს, ხოლო “შენ” ამავე ქცევას განიხილავ, როგორც რეაქციას სიტუაციაზე; ამ-

დენად, სხვა ადამიანი შეიძლება ისე არ გხედავდეს, როგორც შენ ხედავ საკუთარ თავს.

არის ვითარებები, როდესაც დამკვირვებელი ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომას არ უშვებს. მაგალითად, დედა თავისი შვილის ცუდ საქციელს სიტუაციით ანუ მეგობრების ცუდი გავლენით ხსნის. მსგავსადეე, სირთულეების მქონე ოჯახური წყვილები თავისი პარტნიორის პოზიტიურ ქცევას აწერენ სიტუაციურ ფაქტორებს, ხოლო ამგვარ სიძნელეთა არმქონე წყვილები – პარტნიორის დადებით თვისებებს. ყველა ამ ვითარებაში დამკვირვებელი არ არის “ნეიტრალური დამკვირვებელი”, იგი უფრო “მხარეა” და ამიტომ ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომის გამოწვევი ფაქტორები უკანა პლანზე გადადის და მათ აღვივებს სხვა ფაქტორები იკავენს. სხვა შემთხვევაში, იქ, სადაც დამკვირვებლის ემოციური ჩართულობა დიდი არ არის – პრევალირებს ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა.

პროსიის ანგა

ადამიანის მიერ ადამიანის აღქმის პრობლემაში, განსხვავებით სხვა სახის პერცეპციისგან, იგულისხმება რომ ინდივიდს აქვს შინაგანი სტატუსი – გრძნობები, ემოცია, პიროვნული თვისებურებები. ამ შინაგანი სტატუსის შეფასება ძნელია, რადგან მას უშუალოდ ვერ ვხედავთ და გვიწევს ხელმისაწვდომი მინიშნებებიდან დავასკვნათ.

ადამიანთა უმრავლესობა მიაჩნევს, რომ შეუძლია მიხედვს თუ ვინ არის და როგორია ესა თუ ის პიროვნება, განსაზღვროს მისი ემოციები. მაგრამ რამდენად ზუსტია ადამიანის მიერ მეორე ადამიანის აღქმა, მისი პიროვნების შეფასება? ერთი რამ ფაქტია – ინდივიდი ასობით ადამიანთან ამყარებს ურთიერთობას და ართმევს კიდევ ამას თავს სერიოზული კონფლიქტების

და შეცდომების გარეშე. მეტნაკლებად ზუსტი ურთიერთდაქმნის გარეშე ეს შეუძლებელი იქნებოდა. სხვა ადამიანის შესახებ ბერი რამ შეგვიძლია გავიგოთ თუ გვაქვს რაიმე მინიშნებები და საზოგადოებაში ცხოვრების გარკვეული გამოცდილება.

ხშირად ადამიანი იძულებულია შეაფასოს პიროვნება ზედაპირული ინფორმაციის საფუძველზე, როცა არ არსებობს აშკარა გარეგანი მინიშნებები და არც ამ პიროვნებას შეუძლია ან არ სურს გვითხრას თუ რას განიცდის.

ემოციის ზუსტად ამოცნობის პრობლემასთან დაკავშირებულ კვლევათა სექტორში გამოირჩევა ეუდვორთისის კვლევა და დაასკენა, რომ თუმცა ადამიანს უჭირს სრულყოფილად განასხვავოს ემოციები, მას შეუძლია გამიჯნოს ემოციათა ჯგუფები: 1. სიყვარული, ბედნიერება, სიხარული; 2. გაკვირვება; 3. შიში, მწუხარება; 4. გაბრაზება, შეუპოვრობა; 5. სიძულვილი; 6. ზიზღი. აღმოჩნდა ისიც, რომ ადამიანს შეუძლია მე-3, მე-4 და მე-5 ჯგუფის ემოციების განსხვავება ერთმანეთისგან, მაგრამ ვერ ანსხვავებს მათ ზიზღისგან; რომ ზოგიერთი ემოციის იდენტიფიკაცია შედარებით იოლია (მაგ., ბედნიერება, შიში, სიყვარული) ხოლო სხვა (მაგ., სიძულვილი და ზიზღი) გაცილებით ძნელი ამოსაცნობია. ამასთან, საკითხი, შეუძლია თუ არა ადამიანს ემოციების ზუსტი გამოცნობა, მაინც ღიად რჩებოდა: ერთი მხრივ, შესაძლებელია ემოციათა ჯგუფებს შორის განსხვავებათა გარკვეული სიზუსტით დაჭერა ისეთი მინიმალური მანიშნებლებიდან, როგორიცაა ფოტოსურათი; მეორეს მხრივ, ცდისპირი გაოცებას და მწუხარებას ერთმანეთისგან ვერ არჩევს.

საინტერესო კუთხით განიხილა ემოციის იდენტიფიცირების პრობლემა სტენლი შეხტერმა. ის ემოციის ფიზიოლოგიურ და სოციალურ ფაქტორთა ურთიერთდამოკიდებულებას იკვლევდა.

მისთვის ამოსავალი იყო ის, რომ საზოგადოდ, უმეტესი, თუ არა ყველა, ემოციური რეაქცია ბიოქიმიურად თითქმის ერთგვაროვანია ანუ მათი შინაგანი ფიზიოლოგიური მახასიათებლები ერთმანეთისგან არსებითად არ განსხვავდება. ამიტომ მხოლოდ ამ მონაცემებზე დაყრდნობით საკუთარ ემოციათა იდენტიფიცირება ძნელია. ამისთვის დაგვიჭირდება გარეგანი მინიშნება რა ემოციაა ამ ვითარების ადეკვატური. გამოდის, რომ კონკრეტული ემოცია როგორც ფიზიოლოგიურ, ისე სოციალურ გარემოპირობათა ფუნქციაა – ადამიანს საკუთარი ემოციის დადგენაში სოციალური და ფიზიკური კონტექსტი ეხმარება.

შეჯამება, რიგგარეშე ხელს უწყობს მათსავე სწავლას

ლოგიკური შეცდომა, ცენტრალური ნიშნები. არის ტენდენცია ინდივიდისთვის დამახასიათებელი რაიმე თვისებიდან სხვა თვისებების არსებობა დაეასკენათ. მაგალითად, ადამიანის გონიერებიდან გამოვიყვანოთ მთელი რიგი სხვა თვისებები, როგორცაა პატიოსნება, მოწესრიგებულობა და სხვ. ამგვარი დაშვება ლოგიკურად არ გამოძინარეობს მოცემული თვისებიდან და ეს არის ლოგიკური შეცდომა, ამტკიცებს ე.წ. პიროვნების იმპლიციტური ანუ ნაგულისხმევი თეორია. ამ თეორიის თანახმად, ადამიანები რამდენიმე ხასიათობრივ ტიპად გვყავს დაყოფილი, სადაც ყოველი ტიპი გარკვეული თვისებების მატარებელია. ახალგაზრდობილ ადამიანს მისი რაიმე გამოხატული თვისების მიხედვით უმაღლ რომელიმე ტიპს მიეკუთვნებთ და ვეარაუდობთ, რომ მას ამ ტიპისთვის ნიშნული ყველა დანარჩენი თვისებაც ექნება. ამრიგად, თუ როგორ შევაფასებთ კონკრეტულ ინდივიდს, ამაზე გაელენას ახდენს პიროვნების ნაგულისხმევი თეორია.

პიროვნების ნაგულისხმევი თეორია იმასაც ამბობს, რომ ზოგიერთ პიროვნულ თვისებას უფრო მეტი მნიშვნელობა მიეწერება, ვიდრე სხვას. მაგალითად, თვისებები *თბილი-ცივი*, მთელ რიგ სხვა თვისებებთან აღმოჩნდა ასოცირებული, რასაც კერ ვიტყვით თვისებებზე *ზრდილი-გაუზრდელი*. მრავალ სხვა თვისებებთან დაკავშირებულ თვისებას ეწოდება *ცენტრალური თვისება*. ექსპერიმენტულად რომ დაედასტურებინა “*თბილი-ცივი*” თვისებების ცენტრალურობა, სოლომონ აში აეალებდა ცდისპირებს ადამიანის აღწერა-დახასიათებას, ვისთვისაც დამახასიათებელი იყო შემდეგი შეიდი თვისება – *ტკიანი, დახეუწილი, ფხიანი, თბილი, მიზანდასახული, პრაქტიკული, ფრთხილი*. ცდისპირთა მეორე ჯგუფს ამავე მიზნით მიეწოდებოდა ადამიანისადმი დამახასიათებელ თვისებათა იგივე სია, სადაც მხოლოდ ერთი თვისება – “*თბილი*” – შეცვლილი იყო “*ცივით*”, რის გამოც ცდისპირთა ამ ორი ჯგუფის მიერ აღწერილ ადამიანთა პორტრეტი ერთმანეთისგან მკვეთრად განსხვავებული აღმოჩნდა. პარალელურ ექსპერიმენტულ ვითარებაში ნაცვლად წყვილისა “*თბილი-ცივი*,” გამოყენებული იყო “*ზრდილი-გაუზრდელი*”. ზრდილის გაუზრდელით შეცვლას საერთო სურათი თითქმის არ შეუცვლია.

აშის ამ შრომას ბევრი კრიტიკოსი გამოუჩნდა. რიგი მეთოდური პრობლემის მიუხედავად, “*ცენტრალური ნიშნის*” ცნებამ საკითხის შემდგომ კვლევაზე მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია.

არაპერბალური კომუნიკაცია

როგორ ამოვიცნოთ ადამიანის შინაგანი მდგომარეობა, გრძნობები, რასაც ადამიანი ამა თუ იმ მიზეზით არ გვიმხელს ანდა გვიმაღავს? ქვეყის ამ დაფარულ მიზეზთა შესახებ ინ-

ფორმაციის სხვა წყაროები ე.წ. არავერბალური მანიშნებლები დაგეჭირდება. ბევრ “საიდუმლოს” სხვათა გუნება-განწყობილების და გრძნობების შესახებ გაგვანდობს ეს ე.წ. დაფარული ენა, რაც თან ახლავს ნათქვამ სიტყვებს, მაგრამ წარმოთქმული სიტყვებისგან დამოუკიდებლად არსებობს. არავერბალური კომუნიკაცია საკმაოდ რთული ყენომენია და შეისწავლება ძირითადად ორი კუთხით: 1. რა არის ის ბაზისური არხი, რითაც ხორციელდება არავერბალური კომუნიკაცია და 2. რა როლი აქვს არავერბალურ კომუნიკაციას სოციალურ ურთიერთქმედებაში.

არავერბალური კომუნიკაციის ძირითადი არხები

არავერბალური კომუნიკაციის არხებიდან, მეტნაკლებად დეტალურად შესწავლილია სახის გამომეტყველება; თვალებით კონტაქტი; სხეულის მოძრაობები და პოზა (ანუ სხეულის ენა) და აგრეთვე, შეხება.

სახის გამომეტყველება როგორც გუნების და ემოციების მაჩვენებელი. ჯერ კიდევ იულიოს კეისარს ეკუთვნის ფრაზა “სახე სულის ხატია”: ადამიანის გრძნობები და ემოციები აისახება სახეზე და შესაძლებელია მათი “წაკითხვა”. კვლევით დადასტურდა, რომ ექვსი ბაზისური ემოცია ნათლად აისახება ადამიანის სახეზე. ამაზე თავდაპირველად თორნდაიკმა გაამახვილა ყურადღება. ესენია: ბედნიერება, მწუხარება, გაკვირება, შიში, გაბრაზება და ზიზღი. ეს იმას სულაც არ ნიშნავს, რომ ადამიანს მხოლოდ ამ ექვსი განსხვავებული სახის გამომეტყველების დემონსტრირება შეუძლია. გეხვდება სხვადასხვა ინტენსივობის ემოციათა მრავალი ვარიაცია და კომბინაცია. მაგრამ აქვე აღიბერება რამდენიმე კითხვა: რამდენად უნივერსალურია სახის სხვადასხვა გამომეტყველება? ანუ არსებობს თუ არა

კულტურათაშორისო განსხვავება ემოციების გამოხატვაში? ღიმილი ყველა კულტურაში ბედნიერების და სიამოვნების გამოხატულებაა? შეგვიძლია სახის გამომეტყველების მიხედვით განსხვავებული კულტურის ადამიანის ემოციები გამოვიცნოთ? ექსპერიმენტულად დასტურდება, რომ სახის გამომეტყველების ენა უნივერსალურია.

თვალებით კონტაქტი. არავერბალური კომუნიკაციის ამ ფორმის მნიშვნელობა კონტექსტისდა მიხედვით იცვლება. თვალებს “სულის სარკმელს” ალბათ შემთხვევით არ უწოდებენ. სულ მცირე, თვალებით კონტაქტი მიუთითებს დაინტერესებაზე, ან მოწონებაზე, ხოლო თვალის არიდება არმოწონების, არამეგობრულობის ან კიდევ მორცხვობის მაჩვენებელია. შემთხვევითი საუბარიც კი შეიძლება რომანტიკული ინტერესის გამოხატულებად იქცეს თუ ერთერთი მოსაუბრე თვალებით კონტაქტს დაამყარებს. განრიდება ან კონტაქტის შეწყვეტა, ჩვეულებრივ, ინტერესის არარსებობად არის მიჩნეული.

მაგრამ ამ ზოგადი პრინციპიდან არსებობს გამონაკლისი: ადამიანი თვალს გვარიდებს, როცა ცუდ ამბავს გვაუწყებს, ან ჩვენთვის რაიმე მტკივნეულზე გველაპარაკება. თვალებით კონტაქტის სიმცირე მორცხვობაზე, შეცბუნებაზე ან კიდევ, შიშზე მიუთითებს.

თვალებით ხანგრძლივი კონტაქტი ანუ დაჟინებული მზერა შეიძლება გაგებულ იქნას როგორც მუქარა, თავხედობის, მტრობის ან გაბრაზების ნიშანი. მაგრამ შემთხვევით ან უნებლიე დაჟინებულ ცქერას სხვა “დატვირთვა” აქვს და ის მოწონებას შეიძლება ნიშნავდეს. ორივე შემთხვევაში თვალებით კონტაქტი პიროვნულ და ემოციურ ჩართულობაზე მიუთითებს.

სხეულის ენა: მოძრაობა, პოზა. სხეულის მოძრაობა და პოზა გარკვეული ინფორმაციის მატარებელია. ამ წყაროებიდან მომ-

დინარე არავერბალურ მანიშნებლებს სხეულის ენას უწოდებენ.

სხეულის ენა მეტწილად ინდივიდის ემოციურ მდგომარეობას აელენს. ზედმეტი მოძრაობა - განსაკუთრებით როცა სხეულის გარკვეული ნაწილი (მაგ., ხელი) აკეთებს რაღაც განსხვავებულს (მაგ., თმის წვალება, ან ფხაჭნა, კაკუნი) ემოციურ აგზნებაზე ანუ ნერვიულობაზე მიუთითებს.

სხეულის ენას შეუძლია აგრეთვე გამოავლინოს სხვისი ჩვენდამი რეაქცია: მოწონება, უარყოფა ან არმოწონება. მაგალითად, როცა საუბრისას ინდივიდი ზის სახით ჩვენსკენ, ოდნავ გადმოხრილი და თანხმობის ნიშნად ხშირად გეიკრავს თავს, ვასკნით, რომ მას მოეწონეართ. პირიქით, როცა ინდივიდი არ ჯდება ისე, რომ ჩვენთან პირისპირ აღმოჩნდეს, სხვა მხარესაა გადახრილი და როცა ელაპარაკობთ, ჭერს უცქერის - გასაგებია, რომ მას არ მოეწონეართ, და არც ჩვენთან საუბარი აინტერესებს.

შეხება: ფიზიკური კონტაქტი, როგორც არავერბალური მანიშნებელი. ჩვეულებრივ, ადამიანები საუბრისას ერთმანეთს ხელით ხანმოკლე კონტაქტით ეხებიან. ასეთი კონტაქტები გარკვეული არავერბალური მანიშნებლებია.

შეხება გარკვეულ, მკაფიოდ დადგენილ პატერნებს ანუ ნიმუშებს მოყვება. მაგალითად, უფრო ხშირად მამაკაცი ეხება ქალს, ვიდრე პირიქით; მაღალი სტატუსის ინდივიდი ეხება დაბალი სტატუსის ინდივიდს და არა პირიქით და ა.შ.

თუ რას შეიძლება ნიშნავდეს შეხება დამოკიდებულია მთელ რიგ ფაქტორებზე: იმაზე თუ ვინ გეხება - ნაცნობია თუ უცხო, თქვენივე სქესისაა თუ საწინააღმდეგო სქესის; დამოკიდებულია, აგრეთვე, თვით ფიზიკური შეხების ბუნებაზე - ხანმოკლეა ის თუ ხანგრძლივი, ნაზია თუ უხეში. მნიშვნელობა

აქვს აგრეთვე კონტექსტს – რა სიტუაციაში ხდება შეხება – საქმიან ურთიერთობაში, საჯარო სიტუაციაში თუ პირადულში.

შეხება შეიძლება გამოხატაუდეს კეთილგანწყობილებას, სექსუალურ ინტერესს, ღომინანტობას და აგრესიასაც კი. საპასუხო რეაქცია შეხებაზე, ცხადია დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა მნიშვნელობა მიეწერა მას. ამიტომ გასაგებია, რომ ინტერპერსონალური ურთიერთობის სათანადოდ წარმართვა შეხების როგორც არავერბალური მანიშნებლის სწორ ინტერპრეტაციას საჭიროებს.

კვლევის მონაცემთა თანახმად, ფაქიზი, მსუბუქი და სწრაფი შეხება იწვევს პოზიტიურ რეაქციებს. მაგრამ, თუ შეხება აღქმულია როგორც სტატუსის ან ძალაუფლების ნიშანი, ან როცა ის ძალიან ხანგრძლივია და ინტიმური, მან შეიძლება ნეგატიური რეაქცია – შფოთვა, გაბრაზება, განრისხება, გაღიზიანება გამოიწვიოს. ამრიგად, არავერბალური მანიშნებელი – შეხება – გამოყენებული უნდა იქნას ზომიერად და თავშეკავებულად.

აკაპარბალური მანიშნებლები და სოშიალური ურთიერთმეხვევა

პირუელსავე შეხედრისას ადამიანებს, ბუნებრივია, სურთ კარგი შთაბეჭდილება მოახდინონ ანუ მართონ სიტუაცია ისე, რომ ერთმანეთს თავი მოაწონონ. ცხადია, რომ თვითპრეზენტაციაში დახელოვნებული ადამიანი უკეთეს შთაბეჭდილებას ახდენს, ვიდრე ის, ვინც ამ უნარებს სათანადოდ არ ფლობს.

თვით-პრეზენტაცია შეიცავს ისეთ ტაქტიკურ ქცევებს როგორცაა მამებლობა, მოჩვენებითი დაინტერესებულობა და ა.შ. იგი, აგრეთვე, ემყარება არავერბალურ მანიშნებელთა ეფექტურ გამოყენებას, როგორცაა ღმილი, თვალებში ყურე

ბა, თანხმობის ნიშნად თავის დაკერა და სხვ. არავერბალური ექსპრესიის მაღალი დონე ყოველთვის გაცნობიერებული ძალისხმევის შედეგი არ არის: ზოგიერთი ადამიანი, უბრალოდ, სხვაზე უფრო ექსპრესიულია, რაც მას გარკვეულ უპირატესობას ანიჭებს. მაგალითად, სამუშაოზე მისაღებად ფორმალური გასაუბრების სიტუაციაში ის, ვინც პოზიტიურ არავერბალურ მანიშნებელთა ექსპრესიის მაღალ დონეს ამჟღავნებს, დამჭირავებლისგან უფრო მაღალ შეფასებას იღებს, ვიდრე არაექსპრესიული ადამიანი. ამასთანავე, არავერბალურ მანიშნებელთა ჭარბმა გამოყენებამ შეიძლება დამჭირავებლის ნეგატიური რეაქცია გამოიწვიოს – მან ეს შეცდომაში შეეყვანის მცდელობად, ან ექსპრესიით მანიპულირებად მიიჩნიოს.

სოცალის არავერბალური მანიშნებლობა

სამწუხაროდ, სიცრუე ჯერაც სოციალური ცხოვრების განუყოფელ ნაწილად რჩება. ადამიანი ხშირად ცდილობს დაუმალოს სხვებს თავისი ჭეშმარიტი გრძნობები და შეხედულებები და მათ ნაცვლად სოცალზე “წარუდგინოს”. რა გზით შეიძლება გამოვიცნოთ სიცრუე და თვალთმაქცობა?

ჩვეულებრივ, ადამიანი ახერხებს იმის გაკონტროლებას, რასაც წარმოთქვამს. სწორედ ასეთ სიტუაციაში განსაკუთრებული ყურადღება არავერბალურ მანიშნებლებს უნდა მიექცეს. საზოგადოდ, ადამიანს მოტყუების მცდელობის გაცნობიერება სახის გამომეტყველების, სხეულის ენის, თვალის კონტაქტის მიხედვით შეუძლია. საკმარისი არავერბალური მანიშნებლების პირობებში ადამიანთა უმრავლესობას ჭეშმარიტების სიცრუისგან გარჩევა მეტნაკლებად შეუძლია.

სიცრუე თავს ავლენს ე.წ. მიკროექსპრესიაში: ეს არის სახის გამომეტყველებაში ცვლილების გაუღებება; ხმის ტონალო-

ბის უეცარი ცვლილება; თვალთ კონტაქტის წამიერი აცილება და სხვ. მიკროექსპრესია ემოციის გამომწვევ მოვლენას სწრაფად მოსდევს და ინდივიდი ვერ ასწრებს “ნიღბის” მორგებას. ამიტომ თუ ექსპრესიის ეს გაელევა შემწნეულ იქნა, შეიძლება გაგვიჩნდეს სიკალების განდა და არ მოვტყუედეთ; საუბარში ტყუილის გარევა ცელის ხმის სიმაღლეს – ის ცოტათი მაღალი ხდება და ესეც სიცრუის გასაღებია. დაბოლოს, როდესაც ინდივიდი განზრახ გაურბის თვალებით კონტაქტს, ხშირად ეს ტყუილის უტყუარი ნიშანია. ამრიგად, არავერბალურ მანიშნებლებზე ყურადღების ფოკუსირება დაგვეხმარება სიცრუის გამოაშკარავებაში. რაც უფრო მეტად ცდილობს ინდივიდი ჩვენ მოტყუებას და რაც უფრო დიდია ტყუილი, მით უფრო ცხადად ვლინდება იგი მის არავერბალურ ქცევაში. ამის მიზეზი, სავარაუდოდ, არის ის, რომ როცა ინდივიდი მონდომებულია “კარგად” იცრუოს, ის ყურადღებას ამხვილებს სათქმელზე, არავერბალურ არხებს ვეღარ “აკონტროლებს” და ტყუილი სააშკარაოზე გამოდის.

კვლევის შედეგების თანახმად, ტყუილის შემწნევის უნარი, საზოგადოდ, 60%-ს არ აღემატება ანუ არ არის მაღალი. ამ უნარის განვითარება არავერბალურ მანიშნებელთა შემწნევა-დაფიქსირების ჩვევების გამომუშავების მეშვეობით სავსებით შესაძლებელია.

• ძირითადი დასკვნებები •

1. საგნობრივი სინამდვილის და სოციალური სინამდვილის აღქმა რიგი კანონზომიერებებით ერთმანეთისგან განსხვავდება.

2. ადამიანის შესახებ სხვა ადამიანთა შთაბეჭდილებები პრაქტიკულად არ ემთხვევა ერთმანეთს, ანუ უნიკალურია.
3. ადამიანისთვის თუნდაც უმნიშვნელო ინფორმაცია საკმარისია, რომ მეორე ადამიანის შესახებ ზოგადი შთაბეჭდილება ჩამოუყალიბდეს.
4. ადამიანის აღქმისთანავე წინა პლანზე გამოდის მისი შეფასება – მოგვწონს თუ არ მოგვწონს ახალგააცნობილი ადამიანი.
5. "შესაბამისი დასკვნის" თეორიაში განხილულია პროცესები, რასაც დამკვირვებელი სხვა ადამიანის ქცევის შესახებ დასკვნების გამოსატანად იყენებს.
6. მოქმედი პირი და ქცევის დამკვირვებელი ქცევას განსხვავებული მიზეზებით ხსნიან.
7. "ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა" გულისხმობს ქცევაში პიროვნული ფაქტორის როლის გაზეიადებას და სიტუაციის ფაქტორის შეუფასებლობას.
8. საკითხი, შეუძლია თუ არა ადამიანს ემოციების ზუსტად ამოცნობა – ღიად რჩება.
9. ქცევის დაფარული მიზეზების დადგენაში მნიშვნელოვან როლს არაეერბალური კომუნიკაცია ასრულებს.
10. არაეერბალური მანიშნებლები ანუ სიგნალები მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სოციალურ ურთიერთქმედებაში.
11. ადამიანის არაეერბალური ექსპრესიულობის მაღალი დონე ურთიერთქმედების პარტნიორს მის მიმართ დადებითად განაწყოებს.
12. სიცრუის აღმოჩენაში "სხეულის ენის" გაშიფრვის უნარი გვეხმარება.

თავი VIII ღვიძისია

ღვიძისია როგორც პრობლემური მსახური

ჩვეულებრივ, ყველა ეთანხმება აზრს, რომ დევნიაცია პრობლემური ქცევაა. ეს არის ქცევა, რომელიც სცილდება საზოგადოებრივად დაკანონებულ ღირებულებებსა და ნორმებს. ამ თვალსაზრისს საფუძვლად უდევს აზრი, რომ საზოგადოების ღირებულებები და ნორმები თითქმის ყოველთვის კარგია და სწორი. ამ ნორმების მიმართ უპატივცემულობა და მათგან გადახვევა იქნება დევნიაცია. ამრიგად, იგულისხმება, რომ დევნიაცია საზოგადოების კანონიერ ინტერესთა საწინააღმდეგოდ არის მიმართული. დევნიაცია თავს იჩენს კრიმინალურ აქტებში, ადამიანის არანორმატიულ სექსუალურ არჩევანში, დევნიაციური აგრეთვე ფსიქიკურად დაავადებულის, ნარკოტიკის მომხმარებლის ქცევა. საგულისხმოა, რომ ის, რაც ერთ კულტურაში დევნიაციას მიეკუთვნება, შეიძლება მეორე კულტურისთვის დევნიაცია სულაც არ იყოს.

განვიხილოთ ოთხი თეორია, რომელიც მიიჩნევს, რომ დევნიაცია პრობლემური ქცევაა, რომელიც “აცდენილია” საზოგადოების მიერ გაზიარებულ ნორმებსა და ღირებულებებს.

ყველა ამ თეორიაში დასმულია კითხვა: “რა აიძულებს ადამიანს მოიქცეს დევნიაციურად?” და ყურადღების ფოკუსშია დანაშაული, თუმცა ამ თეორიებით ასევე შესაძლებელია დევნიაციის სხვა ტიპების ახსნა.

დაძაბულობის თეორია

დაძაბულობის თეორიებისთვის ამოსავალია დებულება, რომ დევიაციურ ქცევას ადამიანს სოციალური რეალობით განპირობებული დაძაბულობა აიძულებს.

მიზნისა და საშუალების განშრეების თეორია. რობერტ მერტონის ამ თეორიის თანახმად საზოგადოებაში დიდად ფასობს წარმატება და ადამიანებიც წარმატების ამ კულტურულ ფასეულობას საკუთარ პიროვნულ მიზნად ისახავენ. მაგრამ საზოგადოებში ყველას როდი აქვს თანაბარი შანსი წარმატებას კანონიერი გზებით მიაღწიოს. დაბალი სოციალური კლასის წარმომადგენელს ნაკლები შესაძლებლობა აქვს სიმდიდრის, სტატუსის ან ძალაუფლების მოპოვების საკუთარი ამბიციები მართლზომიერი გზით – განათლებითა და პროფესიული წინსვლით დაიკმაყოფილოს. ასეთ შემთხვევაში ხდება განშრეება, ნაპრალი მიზნებსა და სოციალურად ნებადართულ საშუალებებს შორის. ის კი უქმნის პიროვნებას დაძაბულობას და შინაგან იძულებას მოძებნილ იქნას ალტერნატიული საშუალებები ან ალტერნატიული მიზნები.

მერტონი ფიქრობს, რომ ადამიანი, ვისაც მაღალი ამბიციები აქვს, მაგრამ კანონიერი გზით მათი განხორციელების საკმარისი საშუალებები არ გააჩნია, განიცდის *ანომიას* ანუ ნორმების რღვევის ვითარებას. ანომიას იწვევს საზოგადოების უუნარობა შეუქმნას ადამიანებს მათი მიზნებისა და მისწრაფებების განხორციელების შესაძლების სტრუქტურები. ანომია ყოველთვის იწვევს სტრესს. დევიაციის შემთხვევაში კი ანომია მიზნების მიუღწევლობით გამოწვეული სტრესის განცდაა. ამრიგად, თვით საზოგადოების სტრუქტურა უწყობს ხელს დევიაციას იმით, რომ მის წევრთა შესაძლებლობები იმთავითვე არათანაბარია.

დაძაბულობის თეორიით ნაცადია მოზარდთა სუბკულტურების ანუ დიდი საზოგადოების მიმართ ალტერნატიულ ღირებულებათა და ქცევით მოლოდინთა შემდგენაირი ახსნა: დაბალი სოციალური ფენიდან გამოსულ მოზარდებს წარმატების იგივე მიზანი ამოძრავებს, რაც სხვა სოციალური კლასის მოზარდებს. მაგრამ ამ მიზნების მიღწევის მათი შანსები გაცილებით ნაკლებია. დაბალი ეკონომიკური სტატუსი ხელს უშლის ამ ახალგაზრდებს მიიღონ სათანადო განათლება. ამის გამო მათ ბუნებრივად უწევთ ჩამოშორდნენ იმ სფეროებს, რომლებშიც წარმატების მოპოვება მაღალ კომპეტენციას საჭიროებს. ეს კი წარმოშობს დაძაბულობის განცდას. ამავე დროს, დანაშაულებრივი ანუ დელინკენტური სუბკულტურები სთავაზობენ მოზარდს ამ დაძაბულობის შემსუბუქების ალტერნატიულ საშუალებებს: სასურველი ნივთი, რომელსაც ვერ ყიდულობ, შეგიძლია მოიპარო; თუ ფულს ვერ შოულობ შრომის ლეგალურ ბაზარზე, იშოვნი “შავ ფულს” შრომის არალეგალურ ბაზარზე ნარკოტიკებისა და მოპარული ნივთების გასაღებით.

სტატუსის ფრუსტრაცია. ალბერტ კოპენმა წამოაყენა სტატუსის ფრუსტრირებულობის თეორია, რომელშიც ყურადღება საგანგებოდ დელინკენტობაზეა გამახვილებული. ამ თეორიის თანახმად, ადამიანის წამყვანი მიზანი არა იმდენად მაღალი ეკონომიკური მდგომარეობის მიღწევა, რამდენადაც მაღალი საზოგადოებრივი სტატუსის მოპოვებაა. ამ თეორიის მტკიცებით, მოზარდი სტატუსის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას ჯერ კიდევ სკოლაში ცდილობს. მაგრამ, მოზარდები, რომლებიც დაბალ სოციალურ ფენას ეკუთვნიან, ხშირად აწყდებიან დაბრკოლებებს სტატუსის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებაში, რადგან არ არიან სათანადოდ სოციალიზებულნი იმისთვის,

რომ სასკოლო ჯილდოების მოპოვება შესძლონ. საამისოდ მათ აკლიათ ზრდილობა, მოტივაცია, ნებისყოფა, ზოგადი კულტურა. ამის შედეგად დაბალი სოციალური ფენიდან გამოსული არაერთი მოზარდი ამ მხრივ სკოლაშივე განიცდის მარცხს, იმედგაცრუებას ანუ ფრუსტრაციას. მისი სწრაფვა მართლზომიერი ხერხით მოიპოვოს სტატუსი, იბლოკება.

მოღვაწეობის ერთ სფეროში ფრუსტრირებული სოციალური სტატუსის მოთხოვნილება და ამით გამოწვეული დაძაბულობა უბიძგებს მოზარდს სტატუსის მოპოვება სხვა სფეროში სცადოს. მოზარდები, რომლებიც დაბალ სოციალურ კლასს ეკუთვნიან, თვითონვე იქმნიან სტატუსის მიღწევის საკუთარ ასპარეზს და ამისთვის დელინკვენტურ სუბკულტურებს აყალიბებენ. ამ სუბკულტურებში მოზარდები თვითონვე ადგინენ სტატუსის კრიტერიუმებს თავის ღირებულებათა შესაბამისად, რაც მათ გაცილებით მეტ შანსს აძლევს დაიკმაყოფილონ სტატუსის ესოდენ ძლიერი მოთხოვნილება. ამ სუბკულტურაში გაზიარებულ ღირებულებებს ("კაცი უნდა იყოს მაგარი, რისიკიანი" და სხვ.) საზოგადოების დანარჩენი ნაწილი ემიჯნება. თავის მხრივ, ამგვარ ღირებულებებისადმი ერთგულების გამო ეს მოზარდები დანარჩენი საზოგადოების ("საშუალო კლასის") ღირებულებებს უპირისპირდებიან.

დაძაბულობის თეორიის რევიზია. დაძაბულობის თეორიის ერთ-ერთი ბოლოდროინდელი ვერსიის თანახმად, ემპირიული მონაცემებით არ დასტურდება დებულება, რომ დანაშაული გვაქვს მაშინ, როდესაც ამბიციები მაღალია, ხოლო მათი მიღწევის მოლოდინი – დაბალი. პირიქით, ირკვევა, რომ დევიაცია ყველაზე მაღალი მაშინაა, როდესაც დაბალია როგორც მისწრაფებები, ანუ ამბიციები, ისე მოლოდინები. და პირუკუ, დევიაცია ყველაზე დაბალია, როდესაც მისწრაფებებიც და მო-

ლოდინებიც – მაღალი. ანუ, მიზნის მიუღწევლობით გამოწვეული ფრუსტრაცია კი არ არის დევიაციური ქცევის მიზეზი, არამედ მტკივნეული სიტუაციების თავიდან აცილების უუნარობა.

ადამიანს, ძირითადად ამოძრავებს არა მხოლოდ წარმატებას მიღწევის მოტივი, არამედ მარცხის არიდებაც. ბრაზი, რასაც მოსდევს დელინკენტური აქტები, წარმოიქმნება მაშინ, როდესაც ადამიანი ვერ ახერხებს გაექცეს მისთვის მტკივნეულ სიტუაციებს და ფრუსტრაციას.

დაძაბულობის თეორიების კრიტიკა. ამ თეორიებს აკრიტიკებენ იმის გამო, რომ დევიაციურ ქცევას, ძირითადად, დაბალი სოციალური კლასის ადამიანებს აწერენ, მაშინ, როდესაც დევიაცია მართო ამ სოციალური კლასით არ შემოიფარგლება. ემპირიულად არ საბუთიდება, რომ დანაშაული სოციალურ კლასთან არის დაკავშირებული.

საეჭვოდ იქნა მიჩნეული აგრეთვე ამ თეორიათა ამოსავალი დაშეება, რომ უკლებლივ ყველა ადამიანს ამოძრავებს ერთი კონკრეტული მიზანი – წარმატება ანუ მაღალი სტატუსი.

ლიზაკანსიკაპული კანონის თეორია

ედვინ საზერლენდის დიფერენცირებული კავშირის თეორია დანაშაულში ჩაბმის ასახსნელადაა მოწოდებული. ავტორის მტკიცებით, ადამიანები დანაშაულში ჩაბმულობის სხვადასხვა დონით ხასიათდებიან, რადგანაც განსხვავებულია მათ მიერ ათვისებული ჯგუფური ნორმები. ზოგი ადამიანი იმთავითვე ისეთი რეფერენტული ჯგუფებით არის გარემოცული, სადაც დანაშაული დადებითად მოიაზრება და ფასდება, ხოლო სხვათა რეფერენტულ ჯგუფებში დანაშაული უარყოფითად განიხილვრება. დანაშაულის დადებითი განსაზღვრება გამოიხატუ-

ბა კანონსაწინააღმდეგო აქტების ჩადენაში ან ისეთ განწყობებებში, რომლებიც არაკანონიერ აქტებს ამართლებს და განამტკიცებს. დადებითად შეფასებული დანაშაულის გარემოში მყოფი ადამიანი, საეარაუდოდ, თვითონაც დაარღვევს კანონს, ხოლო ის, ვინც დანაშაულის უარყოფითად შეფასების გარემოში იმყოფება – კანონდამჯერი იქნება. ამგვარად, კრიმინალური ქცევა, ყველა სხვა ქცევის მსგავსად, სოციალიზაციის პროცესშივე იწერება.

დიფერენცირებული კაეშიორის თეორია ცდილობს ახსნას დევიაციური ქცევა სოციალური დასწაელის ზოგადი თეორიით: დევიაციური ქცევა დაისწალება დაკეირვებისა და განმტკიცების ერთობლივი პროცესების მეშეობით. ინდივიდები დიფერენცირებულად ანუ განსხვავებულად ჯილდოვდებიან კრიმინალური და არაკრიმინალური აქტებისთვის. თუ ინდივიდი კრიმინალური აქტის ჩადენით აღწევს მისთვის სასურველ შედეგს ან ხელავს, რომ კრიმინალური აქტის ჩადენით სასურველ შედეგს აღწევენ მისი რეფერენტული ჯგუფის წევრები – მომავალში იგი ამგვარ ქცევაში სისტემატურად ჩაერთება. მაგ., თუ “ქუჩის ბიჭი” ან მდიდარი ბიზნესმენი კანონის დარღვევით მოქმედებენ და დაუსჯელნი რჩებიან (არ აქვს მნიშვნელობა, რომ პირველმა ნარკოტიკის გასაღებით მხოლოდ ათი დოლარი იშოვა, ხოლო მეორემ ქრთამის მიცემით მრავალმილიონიანი კონტრაქტი მოიპოვა), ამგვარ დანაშაულებრივ ქცევას ორივე შემდგომშიც გააგრძელებს. თუ ამ “ქუჩის ბიჭის” ძმებმა ანდა ბიზნესმენის შეილებმა ნახეს, რომ ადამიანმა, რომელიც მათ უყვართ, დანაშაულისგან სარგებლობა მიიღო, დანაშაულის მიმართ დადებითად განეწყობიან. ხოლო თუ ინდივიდი დაისჯება კრიმინალური ქცევისთვის, ის მომავალში დანაშაულის ჩადენას მოერიდება. ამრიგად, დევიაციურ ქცევაში ინდივიდის ჩაბ-

მულობა-არჩაბმულობას ქცევასა და სასჯელს შორის განსხვავებული ანუ დიფერენცირებული კავშირი განაპირობებს.

დიფერენცირებული კავშირის თეორიით აიხსნება მაღალი სტატუსის მქონე ადამიანთა დანაშაული, როგორცაა სხვადასხვა სახის ადმინისტრაციული სამართალდარღვევა, სამოხელეო დანაშაული, პოლიტიკური კორუფცია, არჩევნების გაყალბება. ამ ტიპის დანაშაულის პოზიტიური დეფინიცია იქნება “რა მოხდა, ეს ხომ ჩვეულებრივი ბიზნესია!” დიფერენცირებული კავშირის თეორიით ხშირად ახალგაზრდებს შორის ნარკოტიკების მოხმარებას და მოზარდების მიერ თამბაქოს მოწვევასაც ხსნიან.

კრიმინალური ქცევის დადებითი შეფასება, საიხლოვე კანონის დამრღვევებთან, კავშირშია ისეთ აქტებთან, როგორცაა თავდასხმა, ქურდობა, გადასახადების დამალვა. ეს კავშირი არაპირდაპირია – კრიმინალური ქცევის დადებითი დეფინიცია უკავშირდება კრიმინალური მოტივაციის ზრდას, რაც თავის მხრივ, კრიმინალურ ქვევას განაპირობებს.

დიფერენცირებული კავშირის თეორიის კრიტიკა. ზოგიერთ კრიტიკოსს მიაჩნია, რომ ეს თეორია უბრალოდ ტრუიზმია ანუ ახალს არაფერს ამბობს: რაკი დანაშაული გენეტიკურად არ არის განპირობებული, ცხადია, იგი დაისწავლება; სხვები თეორიის მთავარ ნაკლს იმაში ხედავენ, რომ მისი შემოწმება შეუძლებელია: ძნელია განისაზღვროს არა მხოლოდ მისი ისეთი ცნებები, როგორცაა “დანაშაულის დადებითი დეფინიცია” ან “უარყოფითი დეფინიცია”, არამედ შეუძლებელია ამის რეალური გაზომვაც. ამ თეორიით ვერც იმას ავხსნით თუ რატომ ჰყავთ კანონდამრღვევებს ხშირად “წესიერი” შეილები და პირიქით, კანონდამჯერ მშობლებს – შეილები-დევიანტები.

კონსტიტუციის თაობაზე

ტრავის პირში ეკუთვნის დელინკვენტურობის კონტროლის თეორია. იგი დელინკვენტურობას კონტროლის მექანიზმით ხსნის. პირში ეყრდნობა ფროიდის შეხედულებას, რომ ადამიანს ახასიათებს სიამოვნების გაუაზრებელი ძიების თანდაყოლილი მისწრაფება. ამდენად, ადამიანები დევიაციური აქტების ჩადენისადმი ბუნებრივად არიან მიდრეკილნი. გამოდის, რომ საკითხაურია არ ის, თუ რა იწვევს დანაშაულს, არამედ რა იწვევს კანონიზორნილებას. პასუხი კი ასეთია – სოციალური კონტროლი.

პირში მიიჩნევს, რომ ადამიანი, რომელიც საზოგადოებასთან მჭიდროდ არის დაკავშირებული, არც მის კანონებს დაარღვევს; ის, ვისი კავშირიც საზოგადოებასთან სუსტია და არ არის საზოგადოებრივი ნორმებით შეზღუდული, კანონებს იოლად არღვევს. საზოგადოებასთან კავშირებში იგულისხმება შემდეგი:

1. ემოციური ბმა ადამიანებთან და ინსტიტუტებთან – მშობლებთან, თანატოლებთან, სკოლასთან;

2. კონფორმულობის ვალდებულება: დროისა და ენერჯის ხარჯვა ისეთ საზოგადოებრივად დაკანონებულ ქმედებებზე, როგორცაა განათლების მიღება და საქმეში წარმატება. ამისთვის ადამიანი ჯილდოდ იღებს პრესტიჟს, სიმდიდრეს, ძალაუფლებას და ის კონვენციური წესრიგისადმი ერთგული ხდება;

3. ჩართულობა კონვენციურ აქტიუობაში: დაკისრებულ მოვალეობათა შესრულებით დაკავებულ ადამიანს, უბრალოდ, დროც კი არ რჩება დევიაციურ აქტებზე იყიქროს;

4. საზოგადოების დაწერილ და დაუწერელ კანონებში მორალური და რელიგიური წესრიგის დანახვა და კანონის პატივისცემა. ის, რომ რელიგიასთან კავშირი საზოგადოებასთანაც

აკავშირებს ადამიანს და იცაეს მის დევიაციისგან, მრავალ-
გზის დაადასტურა ემპირიულმა კვლევამ.

კონტროლის თეორიით აიხსნება ნარკოტიკულ ნივთიერ-
ებზე დამოკიდებულება და საზოგადოებრივად მავნე სხვა ჩე-
ვები და ჩვეულებები.

კონტროლის თეორიის კრიტიკა. კონტროლის თეორიას სე-
რიოზული ემპირიული საბუთები არ მოეპოვება. გარდა ამისა,
შესაძლებელია, რომ ის, რაც ამ თეორიაში მიზეზად არის და-
სახელებული, სინამდვილეში მიზეზი კი არა, შედეგი იყოს.
ნათელი არ არის საზოგადოებასთან კავშირის ნაკლებობა იწ-
ვეს დევიაციას თუ პირიქით – დევიაცია აკარგვინებს ადამი-
ანს კავშირს საზოგადოებასთან. საეჭვოა აგრეთვე, თეორიის
ამოსავალი დებულება, რომ დელინკვენტურობის მოტივაცია
ყველასთვის ერთნაირად არის დამახასიათებელი.

დავნიასიის მე-ს თეორია

მოკარდ კაპლანი ამტკიცებს, რომ დევიაციური ქცევა საკუ-
თარი მე-ს მიმართ უარყოფით განწყობებს უკავშირდება. ყველა
ადამიანი მიიღტვის იქონიოს საკუთარი თავისადმი დადებითი
განწყობები და არ იქონიოს, ან მინიმუმამდე დაიყვანოს უარ-
ყოფითი განწყობები. მაგრამ ზოგი ამას ვერ ახერხებს და სა-
კუთარი მე-სადმი ნეგატიური განწყობა უყალიბდება. ამის მი-
ზეზი ძირითადად მნიშვნელოვან ადამიანებთან – ოჯახის წევ-
რებთან, მეგობრებთან – ურთიერთობის ნეგატიური გამოცდი-
ლებაა. ამგვარი უარყოფითი გამოცდილების გამო ადამიანი
დიდი საზოგადოებიდან თავს გარიყულად გრძნობს და მის
ნორმებსაც აღარ ემორჩილება. გარდა ამისა, თვითონ სოცია-
ლურ ნორმებსაც ასეთი ადამიანი, ძირითადად, უსიამოვნების
წყაროდ განიცდის და დევიაციურ ქცევას მაღალი თვითშეფა-
სების მიღწევის ალტერნატიულ გზად სახავს. ამის შედეგად,

ნეგატიური მე-ხატის მქონე ადამიანი იოლად ეუფლება დევნი-
ციურ ქცევას.

ეს თეორია განამტკიცა მოზარდთა სამწლიანმა გამოკვლე-
ვამ. მასში ნანახი იქნა, რომ თვითუარყოფა (დამცირებულობის,
მასწავლებელთა და თანაკლასელთა მხრიდან უგულბებულყო-
ფის განცდა) და დევნიაცია (წერილმანი ქურდობა, ვანდალიზმი,
ქურთა გარჩევებში მონაწილეობა) არა თუ კავშირშია ერთმა-
ნეთთან, არამედ განამტკიცებს კიდევ ერთმანეთს.

დევნიაციის მე-ს თეორიის კრიტიკა. დევნიაციის მე-ს თეორია
გააკრიტიკეს მკვლევარებმა, ვინც თვითუარყოფასა და დევნი-
ციურ ქცევას შორის ემპირიული კავშირი ვერ დაადასტურა.
მეტეც, დევნიაცია და მაღალი თვითშეფასება ხშირად ერთად
გვხვდება. მაგრამ, ასეც რომ იყოს, ეს თეორია მაინც სრულად
ვერ აგვიხსნის დევნიაციურ ქცევას, რადგან დაბალი თვითშეფა-
სების მქონე არა ყოველი მოზარდი სწავლის დევნიაციურ აქტებს.

დანიისი. როგორი აროგანოვი აქვს ასახნადად მონოლოგად თეორიითა ვეჯახა

განხილული თეორიებიდან რომელია სწორი? ყოველ მათ-
განს დამამტკიცებელი და უარყოფელი ექსპერიმენტული სა-
ბუთები მოეპოვება. შესაძლებელია ისიც, რომ თითოეული მათ-
განი გარკვეულწილად სანდოა. დაძაბულობის თეორიის ყუ-
რადღების ველშია დაბალი სოციალური ფენის წარმომადგე-
ნელთა მიერ ჩადენილი დევნიაცია; დიფერენცირებული კავში-
რის თეორია, ძირითადად, იმგვარ დანაშაულს ეხება, რომლის
ჩამდენი გარკვეულ ჩვევებს უნდა იყოს დაუფლებული და მათ,
ვინც დანაშაულს ჯგუფურად სწავლის. კონტროლის თეორია და
მე-ს თეორია ძირითადად ეხება მოზარდთა დანაშაულს. არც
ერთი მათგანი არ გამოდგება იმის ასახსნელად, რატომ სწავლი-

ან დანაშაულს მაღალი სტატუსის მქონე ზრდასრული ადამიანები.

თითოეული ეს თეორია დევიაციური ქცევის გარკვეულ სეგმენტს განიხილავს. უდავოდ, არაერთი მაგალითი გვაქვს იმისა, როდესაც დევიაციას იწვევს მიზნებსა და საშუალებებს შორის “ნაპრალის” არსებობა, არაფორმალურ ჯგუფთა ზეგავლენა, დიდ საზოგადოებასთან მტკიცე კავშირების ნაკლებობა და დაბალი თვითშეფასება. დევიაცია იმდენად რთული მოვლენაა, რომ შეუძლებელია მას მხოლოდ ერთი მიზეზი ჰქონდეს.

ეტიკეტირების თეორია

დევიაციისადმი მეორე მნიშვნელოვანი მიდგომა, *ეტიკეტირების* თეორია ამტკიცებს, რომ დევიაციური ქცევის სუბიექტად ანუ დევიანტად უნდა ჩაითვალოს უბრალოდ ის, ვისაც საზოგადოება ასეთად მიიჩნევს. ამ თვალთახედვით, დევიაცია განისაზღვრება არა სპეციფიკური აქტებით, არამედ ადამიანებზე ადამიანებისვე რეაქციებით. რომ გაეიგოთ რა არის დევიაცია, უნდა შევისწავლოთ პროცესი, რითაც აქტი ან ადამიანი დევიაციად ან დევიანტად კვალიფიცირდება.

გავრცელებულ აზრს, რომ დევიაციურ ქცევას სჩადის ადამიანთა გარკვეული რაოდენობა, ეტიკეტირების თეორია კატეგორიულად არ ეთანხმება და მიიჩნევს, რომ გასათვალისწინებელია საზოგადოებაში არსებული დევიაციის სპექტრი: დაბეჯითებით ვერაფრზე ვიტყვით, რომ ეს ადამიანი სრული დევიანტია ან არის ნორმების მიმართ სრულიად კონფორმული. ყველა ჩვენთაგანს რაიმე წესი ან კანონი დაურღვევია, თუნდაც მანქანით მგზავრობისას დაშვებული სინქარისთვის გადაუჭარბებია. ეტიკეტირების თეორიის ავტორები მიიჩნევენ, რომ ნორ-

მების დარღვევა გაერცვლებული მოვლენაა და ეს არ კმარა, რომ ადამიანი დევიანტად ეტიკეტირდეს.

ამ თვალსაზრისის თანახმად, დევიანტი სხვა არაფერია, თუ არა ეტიკეტი, იარღოფი, განმასხვავებელი ნიშანი, რომელიც ადამიანთა ერთმა ნაწილმა მეორეს "შიამაგრა". ადამიანები, რომლებიც ამ ეტიკეტებს სხვებს აკერებენ არანაკლებ მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ დევიაციის ფენომენის განსაზღვრებაში, ეიდრე თვით ამგვარი ქცევის თავისებურება. საზოგადოდ, ადამიანები, რომლებიც ეტიკეტირებას მიმართავენ, საკუთარ ნორმებს და ღირებულებებს "ნორმალურად" თვლიან, ხოლო ქცევას, რომელიც განსხვავდება მათი ნორმებისა და ღირებულებებისაგან, დევიაციად მიიჩნევენ. ამრიგად, დევიაცია "სოციალურად კონსტრუირდება" და არ არსებობს იმ ადამიანთა გარეშე, ვინც მას განსაზღვრავს. რა მიიჩნევა "ნორმალურად" და რა "არანორმალურად", "დევიაციად" და "არადევიაციად", დამოკიდებულია მასზე, ვინც ამ ეტიკეტებს სხვის მიმართ იყენებს. ის, რაც ზოგისთვის დევიაციაა, სხვებისთვის დევიაცია შეიძლება სრულიადაც არ იყოს. საპირისპიროდ თვალსაზრისისა, რომ დევიაცია არის პრობლემური ქცევა, რასაც დევიაციური ქცევის სუბიექტის თავისებურებები განსაზღვრავს, ეტიკეტირების თეორია ადამიანთა ქცევის მიმართ საზოგადოების რეაქციებზეა ფოკუსირებული.

მაინც ვინ არის ის ხალხი, ვისაც შეუძლია სხვებს ეტიკეტები შიამაგროს? ცხადია ის, ვისაც საზოგადოებაში ძალაუფლება უყრია, ხოლო ვინც უუფლებოა, ეტიკეტს მას "აკერებენ". ამრიგად, დევიაციაზე პასუხს აგებენ ის სოციალური ჯგუფები, რომლებიც ადგენენ წესებს და შემდეგ ამ წესებს თავს ახვევენ სხვა ჯგუფებს. ეტიკეტირების თეორიის თანახმად ინდივიდი, რომელმაც დაარღვია კონკრეტული კანონი, იო-

ლად ეტიკეტირდება კრიმინალად, თუკი ის ღარიბია ანდა უმცირესობის ჯგუფს ეკუთვნის, ვიდრე მდიდარი, უმრავლესობის ჯგუფის წევრი. მაგ., ქალაქის მდიდარი ლიდერის მიმართ მის მიერ ჩადენილი დანაშაულის (როგორცაა ქალაქის ინდუსტრიული დაბინძურება) გამო ნაკლებად მოსალოდნელია აღიძრას სასამართლო დევნა, ვიდრე დაბალი სოციალური ფენის წარმომადგენლის მიერ ჩადენილი დანაშაულისთვის (როგორცაა წერილმანი ქურდობა), თუმცა პირველი საზოგადოებას გაცოლებით ღიდ ზიანს აყენებს, ვიდრე მეორე.

ეტიკეტირების თეორია ძირითადად შეისწავლის ადამიანის დევიანტად ეტიკეტირების შედეგებს: 1. ადამიანის დევიანტად ეტიკეტირებით იზრდება იმის ალბათობა, რომ ეს ადამიანი შემდგომშიც გააგრძელებს დევიაციურ ქცევას. ჯერ ერთი, ადამიანის ეტიკეტირება დევიანტად ზრდის ბარიერს მასსა და დანარჩენ საზოგადოებას შორის; მეორე, დევიანტის ეტიკეტი უკვე "კვალიფიკაციაა", რომელიც ამ ინდივიდის შეფასებაში გადამწყვეტ როლს ასრულებს. საზოგადოებისთვის ეს ადამიანი ხდება დევიანტი საერთოდ, და არა კონკრეტულ საკითხში ან სფეროში. მისგან ყველაფერში დევიაციას მოელოდნ და შესაბამისად ეპყრობიან. მაგ., ადამიანს, რომელსაც ერთხელ დაერქვა "ქურდი", აღარ ენდობიან. სასჯელის მოხდის შემდეგ მას მეგობრები არა მხოლოდ იმიტომ გაუზრბიან, რომ არ უნდათ სახელგატეხილ ადამიანთან მეგობრობა, არამედ იმიტომაც, რომ "ქურდმა" მათაც შეიძლება რაიმე მოპაროს. 2. ეტიკეტირებული პირის მიმართ ამგვარი მიდგომა ამცირებს მის შანსებს ჩვეულებრივად იცხოვროს და იგი ცხოვრების დევიაციურ სტილს ანუ დევიაციულ კარიერას ირჩევს. ეტიკეტირებული პირები მხოლოდ მათსავეით უარყოფითად ეტიკეტირებულ ადამიან-

ნებს სცნობენ თავისიანად, მჭიდრო კავშირებს აკალიბებენ და ერთმანეთს სოლიდარობას უცხადებენ.

საზოგადოების მიერ დევიანტად მიჩნევა ხშირად “სოციალური სარკის” ფუნქციას ასრულებს ანუ ადამიანი მას ეთანხმება, რაც ბიძგს აძლევს შემდგომ დევიაციურ ქცევას.

თვითქმნადი წინასწარმეტყველება

ეტიკეტირების თეორიის თანახმად, მეორეულ დევიაციას იწვევს, აგრეთვე, ე.წ. თვითქმნადი წინასწარმეტყველება ანუ განსაკუთრებული ფენომენი, როდესაც ნაგარაუდები მოვლენა წარმოშობს საკუთარ თავს ანუ თვითრეალიზდება. ამ შემთხვევაში, თუ რას ფიქრობენ ადამიანები კონკრეტული ინდივიდის სამომავლო დევიაციური ქცევის შესახებ სწორედ ამგვარ ქცევას წარმოქმნის.

ამის ნიშნად რობერტ როზენტალის გამოკვლევა. მისი ვარაუდით, ღარიბი და ფერადკანიანი მოსწავლეები სკოლაში კარგად ვერ სწავლობენ იმიტომ, რომ მასწავლებლები მათგან წარმატებას არ ელიან და, შესაბამისად, მათ როგორც უნიჭოებს და გაუზრდელებს ეპყრობიან. ეს კი ბადებს სწორედ იმ ქცევას, რისი მოლოდინიც ქონდათ მასწავლებლებს.

რადგანაც დაუშვებელია მოსწავლეთა შესახებ უარყოფითი წარმოდგენის ექსპერიმენტული ფაბრიკაცია, როზენტალმა სხვა გზას მიმართა – ხელოვნურად შექმნა მოსწავლეების დადებითი იმიჯები. მან უთხრა მასწავლებლებს, რომ ეს ბავშვები “მომავალი ვარსკვლავები არიან” და გაისად მათ საოცარი ინტელექტუალური წინსვლა ექნებათ. წლის ბოლოს ეს წინასწარმეტყველება გამართლდა: ამ ბავშვების აკადემიური მოსწრება და ინტელექტუალური ზრდის მაჩვენებელი საგრძნობლად ამაღლდა, არაეტიკეტირებულ ბავშვებთან შედარებით.

თუკი ეს ბავშვები რეალურად არ განსხვავდებოდნენ თანაკლასელებისგან, საიდან გაჩნდა ეს პოზიტიური შედეგი? როზენტალი მიიჩნევს, რომ მასწავლებელთა მხრიდან ადგილი ქონდა ამ ბავშვების წახალისებას: მასწავლებლები მათ მეტ ყურადღებას უთმობდნენ და, მთლიანობაში, დადებითად ეკიდებოდნენ, რაჟამც რეალურად გაზარდა აკადემიურად ჩამორჩენილი ბავშვების სასკოლო წარმატება.

როზენტალი ფიქრობს, რომ მასწავლებელთა ნეგატიური მოლოდინები ხშირად თვითქმნად წინასწარმეტყველებად იქცევა და ბავშვის დევიაციურ ქცევას იწვევს. თუ მასწავლებელს ჰგონია, რომ მოსწავლეები სწავლისთვის მოტივირებულნი არ არიან, ის გაცილებით მეტ ღროს ანდომებს საკლასო ოთახში დისციპლინის დამყარებას, ამ ბავშვების გამოკითხვას და გაკონტროლებას, ვიდრე საკუთრივ სწავლებას. სწორედ ამის გამო წინ ვერ მიიწევს მოსწავლეს და არა იმიტომ, რომ მას სასწავლო მოტივაცია აკლია.

მსხვერპლის გაკიცხვა-დადანაშაულება

აღამიანის ეტიკეტირების პროცესში და მის შესახებ თვითქმნად წინასწარმეტყველებაში შეიძლება მონაწილეობდეს მსხვერპლის გაკიცხვა ანუ მისივე დადანაშაულება საკუთარ უბედურებაში. მსხვერპლი (ღარიბი, უმცირესობათა ჯგუფის წარმომადგენელი) გაიკიცხება შემდეგნაირად: 1. დგინდება პრობლემა; 2. ის, ვინც ქმნის პრობლემას, დევიანტი, განსხვავდება ყველა ჩვენთაგანისგან. ეს განსხვავებები თვითონ მსხვერპლშია; 3. სწორედ შინაგანი განსხვავება ჩვენსა და მსხვერპლს შორის არის ამჟამინდელი პრობლემის მიზეზი.

ამის მაგალითია შემდეგი სახის მსჯელობა: “ღარიბი უმცირესობის ბავშვები სკოლაში ცუდად სწავლობენ იმიტომ, რომ

მათ აკლიათ ზოგადი კულტურა". მაგრამ ისიც ხომ ცნობილია, რომ სკოლები, სადაც ეს ბავშვები დადიან, არასათანადოდაა ადტურვილი, კლასები გადატვირთული, რაც, ცხადია, სწავლებლის ხარისხზე მოქმედებს; ამას ემატება ღარიბ ბავშვთა მიმართ მასწავლებელთა უარყოფითი მოლოდინები. მაგრამ, როდესაც მსხვერპლს ადანაშაულებენ - ყველა ან ფაქტორს ყურადღების მიღმა ტოვებენ. მეტიც, ამ ბავშვებს როგორც პრობლემაურს - სწავლისადმი უნარობებს უყურებენ.

იმას, რომ ეს ბავშვები გაკიცხვის მსხვერპლნი არიან, მოწმობს შემდეგი მონაცემები: როდესაც ღარიბთა ფენიდან გამოსული ბავშვები შედიან სკოლაში, მიღწევის მოტივაციის მათი ქულები ოდნავ უფრო დაბალია, ეიდრე თეთრკანიანი, საშუალო სოციალური ფენის მათი თანატოლების. ეს სხვაობა ძირითადად იმით არის გამოწვეული, რომ საშუალო ფენის ბავშვები ინტელექტუალური კულტურის ისეთ ასპექტებს არიან ნაზიარევი, როგორიცაა წიგნები, დიდაქტიკური სათამაშოები, მოგზაურობა, ხელოვნების ნიმუშები. მაგრამ ეს სხვაობა არ ქრება სკოლაში სწავლის განმავლობაში. პირიქით, იზრდება. როგორც ჩანს, სკოლასაც შეაქვს თავისი "წელილი" ღარიბსა და არაღარიბ, თეთრკანიან და ფერადკანიან მოსწავლეებს შორის ამ განსხვავების ზრდაში.

მსხვერპლის გაკიცხვის კიდევ ერთი ნიმუშია "სიღარიბის კულტურის კიპოთეზა". მასში ნაქვამია, რომ ღარიბი იმიტომ არის ღარიბი, რომ იგი "სიღარიბის კულტურას" მისდევს; სიღარიბის კულტურა ცხოვრების სტილია, რომელშიც დაშვებულია შეუზღუდავი სექსი, ნარკოტიკების მოხმარება, უნებისყოფობა, სიზარმაცე, აპათია, იმპულსურობა და უპასუხისმგებლობა. ამ აღწერაში არაფერია ნაქვამი იმაზე, რომ სიღარიბეს იწვევს ფულის უქონლობა.

ღარიბთა ქცევა, მართლაც, განსხვავდება არაღარიბთა ქცევისაგან. მაგრამ ღარიბებს ძირითადად ისეთივე ღირებულებები და მისწრაფებები აქვთ, როგორც არაღარიბებს – უბრალოდ, მათი განხორციელება არ შეუძლიათ. მეტიც, ღარიბთა ქცევა, რომელიც ეტიკეტირდება როგორც დევიაციური, სინამდვილეში მძიმე ცხოვრებისული პრობლემებისადმი თავის გართმევის მაგივრობას ასრულებს. მაგალითად, ღარიბ ახალგაზრდებს ხშირად თავი მოაქვთ მათთვის დამახასიათებელი “ქუჩის ჭკუით”, მოქნილობით, უნარით თავი გაართვიან ცხოვრების ურთულეს გარემოებებს, სინამდვილეში კი მათ არ შესწევთ ძალა თავისი მძიმე ყოფა შეცვალონ. არც იმისთვისაა ღარიბი გასაკიცხი, რომ ერთი დღით ცხოვრობს, ფულს ბოლომდე ხარჯავს და არაფერს ინახავს, რადგან მისი შემოსავალი იმდენად მცირეა, რომ მხოლოდ აუცილებელი სასიცოცხლო მოხონილებების დაკმაყოფილებას თუ ეყოფა, ხოლო საბანკო ანაბრების გახსნას კუთილდღეობის გარკვეულ დონე სჭირდება.

თუ რატომ აკიცხავენ მსხვერპლს მისივე პრობლემისთვის – ამაზე გარკვეული პასუხი მოცემულია *სამართლიანი სამყაროს პიპოთეზაში*, ადამიანთა რწმენაში, რომ ცისქვეშეთი სამართლიანად არის მოწყობილი და ყველა იღებს იმას, რასაც იმსახურებს. ეს რწმენა გარკვეული სულიერი კომფორტის მომნიჭებელია და სწორედ ეს უბიძგებს ადამიანებს უსამართლობის მიზეზები თვით უსამართლობის მსხვერპლს მიაწერონ და, ამდენად, ის საკუთარ უბედურებაში დაადანაშაულონ. სხვაგვარად ძნელია რწმენის შენარჩუნება, რომ ქვეყნად ყველაფერი, საბოლოო ჯამში, სამართლიანად ხდება.

ამრიგად, შესაძლებელია, რომ დევიანტის ეტიკეტი და არა სპეციფიკური ქცევა უწყობდეს ხელს დევიაციური ქცევის გაგ-

რძელუბას. "მინიჭებულ" ეტიკეტს ადამიანი მეტწილად თვითონაც ეთანხმება და შესაბამისად იქცევა.

ეტიკეტის თეორიის ზოგადი შეფასება

ეტიკეტირების თეორიის მიმართ გაისმის შემდეგი საკვლედეუ-რები: 1. იგი იმდენად ბუნდოვანია, რომ შეუძლებელია მისი შემოწმება; 2. დევიაციის ცნება ამ თეორიაში განმარტებული არ არის; 3. თეორია არაფერს ამბობს დევიაციის თავდაპირველ მიზეზებზე. მას საკვლედეურობენ იმასაც, რომ დევიაციის განსაზღვრება სხვა ადამიანთა რეაქციებით და იარლიყის მიმაგრებით, გულისხმობს იმას, რომ თვითონ ინდივიდები აქ არაფერ შუაში არიან ანუ თავის ქცევას ვერ მართავენ, რაც სინამდლეში სულაც არ არის ასე.

ამომწურავად რომ დაეახასიათოთ დევიაციის ეტიკეტირების თეორია, უნდა დაეცალკეოთ მისი შემადგენელი ნაწილები. ეტიკეტირების თეორია შეიცავს სამ დამოუკიდებელ იდეას: 1. აქტი დევიაციურია მხოლოდ მაშინ, თუ მას დევიაციურის ეტიკეტი მიემაგრა; 2. პიროვნება ეტიკეტირდება როგორც დევიანტი, პირველ ყოელისა, მისი ძალაუფლებისა და რესურსების მიხედვით; 3. მას მერე, რაც ადამიანი ეტიკეტირდა დევიანტად, მის მიმართ სოციალური რეაქციები გაზრდის იმის ალბათობას, რომ იგი მომავალშიც დევიაციურ აქტებს მიმართავს.

დევიანია სოციალური ფუნქცია თუ კონტრაქტული?

დევიაციის შესახებ რომელი თვალსაზრისია მართებული?

დევიაცია ობიექტური ფენომენია, რასაც დაძაბულობის, დეფერენცირებული კავშირის, კონტროლის და მე-ს თეორიები გულისხმობს თუ იგი სუბიექტური ფენომენია, როგორც ამას ეტიკეტირების თეორია ამტკიცებს?

მოპოვებული მონაცემები გვიჩვენებს, რომ ორივე თვალსაზრისს თავისებურად მართებულია.

დევიაციას უკეთ გავიგებთ თუ მას ერთდროულად როგორც ობიექტურ და სუბიექტურ ფენომენს გავიხილავთ. დევიაცია იწყება რაიმე არანორმატიული აქტით. ზოგიერთისთვის ეს შეიძლება იყოს იმის შედეგი, რომ საზოგადოებაში არსებობს ნაპრაღი მიზნებსა და მათი მიღწევის კანონიერ გზებს შორის – როგორც ამას დაძაბულობის თეორია ამტკიცებს. სხვებისთვის, ამ აქტს შეიძლება იწვევდეს ხანგრძლივი დროის მანძილზე ახლობელთა ჯგუფისგან შეთვისებული დანაშაულის დადებითი განსაზღვრება და შეფასება – როგორც ამას დიფერენცირებული კავშირების თეორია ვარაუდობს. ან კიდევ, დევიაცია შეიძლება იყოს საზოგადოებასთან არასაკმარისი ანუ სუსტი შეკავშირებულობის შედეგი – რასაც კონტროლის თეორია ამბობს. ანდა დევიაციური ქცევა მისი ჩამდენის თვითშეფასების ამაღლებას და გაძლიერებას ემსახურებოდეს, რაზეც ამახვილებს ყურადღებას დევიაციის მე-ს თეორია.

დევიაციის თავდაპირველი აქტი შეიძლება იმდენად სერიოზული იყოს, რომ ვერ მოხერხდეს მისი უგულვებელყოფა, რაც უნდა მაღალი იყოს მისი ჩამდენის სოციალური მდგომარეობა, ანუ ვერ აიხსნებოდეს ეტიკეტირების თეორიის პოზიციიდან. თუმცა, ეტიკეტირების პროცესს მაინც შეაქვს თავისი წვლილი: დევიაციური აქტის ჩამდენის ბედზე, ცხადია, ისიც იმოქმედებს, ჩათვლიან თუ არა მას კანონის დამრღვევად. თუ ჩათვლიან, თვითქმნადი წინასწარმეტყველების მექანიზმიც ამოქმედდება. ამას დაემატება მსხვერპლის გაკიცხვის ტენდენცია და უკვე მზად არის დევიანტის სტატუსი, რასაც თვითონ ინდივიდიც გაითავისებს.

ამ თეორიულ თვალსაზრისთაგან რომელიმე რომ გაეიზიაროთ, არ არის აუცილებელი სხვა თვალსაზრისის სასარგებლო რეალური მონაცემები უარყუთ. მეცნიერებმა, ვისთვისაც დევიაცია ობიექტური ფენომენია, იციან, რომ ეტიკეტირების პროცესებიც გარკვეულ როლს ასრულებს დევიაციაში, მაგრამ მიაჩნიათ, რომ ეს როლი მეორეხარისხოვანია დევიაციის ობიექტურ ბუნებასთან შედარებით; მსგავსადვე, ეტიკეტირების თეორიის ავტორები აცნობიერებენ, რომ დევიაცია შეიძლება არსებობდეს როგორც ობიექტური ფენომენი, მაგრამ დევიაციის სუბიექტური მხარე მათვის გაცილებით უფრო ანგარიშგასაწეია, ვიდრე მისი ობიექტური ფაქტორები.

დევიაციისა და სოციალური კონტროლის ამომწურავმა თეორიულმა მოდელმა ამ შეხედულებათა სინთეზირება უნდა შეძლოს.

• ძირითადი დებულებები •

1. თუ რა არის დევიაცია, მკვლევართა შორის აზრთა სხვადასხვაობაა: ა) დევიაციაა ყველაფერი, რაც განსხვავდება საზოგადოებრივად დაკანონებული ღირებულებებისა და ნორმებისგან; ბ) დევიაცია არის უბრალოდ ის, რაც ასეთად აღიქმება.
2. პირველ თვალსაზრისს იზიარებს შემდეგი ოთხი თეორია: დაძაბულობის თეორია, დიფერენცირებული კავშირის თეორია, კონტროლის თეორია და დევიაციის მე-ს თეორია;
3. დაძაბულობის თეორიის თანახმად, ზოგიერთი ადამიანი ვერ აღწევს თავის მიზნებს ნებადართული ხერხებით, რაც მასში ქმნის დაძაბულობას, რომლის მოსახსნელად ის მიზნის მიღწევის კანონსაწინააღმდეგო ხერხებს მიმართავს;

4. დიფერენცირებული კაეშირის თეორიის თანახმად, ადამიანები, საზოგადოდ, იოლად ითვისებენ სოციალური ნორმებს. თუ მათ გარშემო გამეფებულია დანაშაულისადმი შემწყნარებლობის ნორმები, ისინი ამ ნორმებს ითავისებენ და შესაბამისად იქცევიან;
5. კონტროლის თეორიის თანახმად, ადამიანი თავისი ბუნებით მიდრეკილია დევიაციური აქტებისადმი, მაგრამ თავს იკავებს, რადგან საზოგადოებასთან არის "მიბმული", ხოლო საზოგადოება, თავის მხრივ, აკონტროლებს მას და დევიაციისგან იკავს.
6. დევიაციის "შე"-ს თეორიის თანახმად, მოზარდთა დაბალი თვითშეფასება განაპირობებს დევიაციას. ამ მოზარდებისთვის დევიაცია თვითშეფასების ამაღლების ინსტრუმენტია.
7. ეტიკეტირების თეორია დევიაციას პრინციპულად განხვავებული კუთხით განიხილავს: როგორ და რატომ ხდება ქცევის აქტის დევიაციურად კვალიფიცირება. ეტიკეტირების თეორია საზოგადოებრივ პროცესთა გაგებაში კლასობრივ თეაქსაზრისს იზიარებს და მიიჩნევს, რომ ძალაუფლების მქონე, მდიდარი ხალხი ამ ეტიკეტს უუფლებო და ღარიბი ხალხის მიმართ იყენებს. საკითხის ასე დასმა განპირობებულია იმით, რომ ადამიანები დევიაციურ აქტებს სწადიან ყოველ ნაბიჯზე, მაგრამ არა ყველა ასეთი აქტი მიიჩნევა დევიაციად, და არც ამგვარი აქტის ყოველი ჩამდენი – დევიანტად.
8. დევიაციად ეტიკეტირების პროცესი, თავის მხრივ, შემდგომ დევიაციურ ქცევას წარმოშობს ანუ ამოქმედდება ე.წ. თვითქმნადი წინასწარმეტყველების მექანიზმი.
9. დევიანტად ეტიკეტირებას ხშირად თან ახლავს საკუთარ უბედურებაში მსხვერპლისეუ დადანაშაულება.

საკაცობრიო მუდმივი კითხვები – ადამიანი ეგოისტი და ბოროტია თუ თანაგრძობა და სიკეთე ასევეა ადამიანის ბუნების ნაწილი? რატომ ეხმარებიან ადამიანები ერთმანეთს და რა ნორმები ავალდებულებს ადამიანს იყოს უანგარო და კეთილშობილი? რატომ არიან მზად ადამიანები სხვის დასახმარებლად ზოგიერთ ვითარებაში, ხოლო ზოგიერთში არა?

ამ კითხვებს რომ ეუქასუხოთ, ჯერ უნდა გავარკვიოთ რა იგულისხმება პროსოცილურ ქცევაში, რომლის ერთ-ერთი

ზოგადი გაგებით, ქცევა პროსოციალურია თუ ის სხვა ადამიანის კეთილდღეობაზეა მიმართული. ეს შეიძლება იყოს “მწყურვალისთვის ჭიქა წყლის მიწოდება”, კეთილი სამსახურის გაწევა, ქველმოქმედება, სხვის გადასარჩენად საკუთარი სიცოცხლის საფრთხეში ჩაგდება და სხვ. შესაბამისად შეიძლება გაიზომოს დახმარების “საფასური”: დახარჯული დრო, ფული, საკუთარი სურვილების გვერდზე გადადება, პირადი გეგმების შეცვლა, თავგანწირვა.

გამორჩენილმა ფსიქოლოგმა ჰენრი მიურეიმ დახმარება ადამიანის ძირეულ მოთხოვნილებათა ნუსხაში მოათავსა და აღნიშნა იგი როგორც “მზრუნველობის მოტივი”. იგი შემდეგნაირად ელინდება: თანაგრძობის გამოხატვა და უმწეო სხვა ადამიანის მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება – იქნება ეს “სხვა” ბავშვი, თუ ვინმე, ვინც სუსტია, გამოუცდელი, ხეიბარი, დამცირებული, ეული, გარიყული, ავადმყოფი თუ სულიერად აფორიაქებული; აგრეთვე საფრთხეში მყოფის დახმარება; საკვების მიწოდება, ზრუნვა, მხარში ამოდგომა, ნუგეშისცემა, გამხნეება, დაცვა, დამშვიდება, მოვლა, მკურნალობა.

დახმარების განსაზღვრება დიდწილად მოტივაციის საკითხს და ამ ქცევისთვის გაღებულ საფასურს ანდა მიღებულ მოგებას უკავშირდება. ცხადია, რომ ქცევა, გამიზნული იმაზე, რომ სარგებლობა მოუტანოს რეციპიენტს და ამასთანავე, არც თუ იშვიათად, მნიშვნელოვან დანახარჯს მოიხოვს გამღებებისგან – დახმარებაა. როდესაც მოტივი ნაკლებად ალტრუისტულია და გამღები ამით გარკვეულ სარგებლობას ან ჯილდოს იღებს – დაბეჯითებით თქმა, რომ ეს ქცევა დახმარებაა – გაგვიჭირდება. ამდენად, დახმარება ასე შეიძლება განისაზღვროს: დახმარებაა ქცევა, რომელიც რეციპიენტისთვის სასარგებლოა, ხოლო გამღებისგან გარკვეულ საფასურს მოითხოვს, თანაც ეს საფასური შეუდარებლად უფრო დიდია, ვიდრე ის სარგებელი, რაც დახმარების გამღებმა შეიძლება მიიღოს.

დახმარების მიზეზთა გაგება ნაცადია სოციოპოლოგიაში და სოციალურ ფსიქოლოგიაში. საკითხი ასე დგას: ემყარება თუ არა ალტრუისტული ქცევა ბიოლოგიურ საფუძველს. ნაკლებია ასევე გადაწყვეტილების მიღების პროცესი, რომლის საფუძველზე თვითმხილველი გადაწყვეტს დაეხმაროს თუ არა გასატყობი მყოფ ადამიანს. უურადღება გამახვილებულია აგრეთვე დახმარების აღმომჩენის ანუ შემწვეს, დახმარების მიმღების ანუ რეციპიენტის და, აგრეთვე, დახმარების სიტუაციის თავისებურებებზე, რაც კონკრეტულ გავლენას ახდენს დახმარების ქცევაზე.

სოციოპოლოგია

არის თუ არა ადამიანის ქცევა გენეტიკურად დეტერმინირებული და თუ არის, რა ზომით – ამ საკითხზე დავა საუკუნეზე მეტია მიმდინარეობს და ადამიანის ბუნების უდრემს ძირებს ეხება: თავისი ბუნებით ადამიანი ეგოისტია თუ ალტრუისტია?

სოციალბიოლოგია სოციალური ქცევის ბიოლოგიურ წარმოშობას შეისწავლის. იგი ემყარება ევოლუციურ მიდგომას, რომლის თანახმად სოცოცხლის არსი სახეობის, მოდგმის შენახვაში მდგომარეობს. გენები იმგეარად მოქმედებს, რომ გადარჩენის ხელშეწყობას, თვითშენახვას ცოცხალ არსებას, მათ შორის ადამიანს, მაქსიმალურად აიძულებს. ბუნებისმეტყველმა ჩარლზ დარვინმა ერთნახევარი საუკუნის წინ ჩამოაყალიბა თეორია, რითაც ახსნა სახეობათა წარმოშობა ბუნებრივი გადარჩევის გზით და წამოაყენა დებულება, რომ არსებობისთვის ბრძოლაში იმარჯვებენ და შთამომავლობას ტოვებენ გარემოსთან უკეთ შეგუებული ჯიშები. დარვინი წერდა, რომ ბიოლოგიური სახეობის შიგნით გაცილებით მეტი რაოდენობის ინდივიდი იბადება, ვიდრე საბოლოოდ შესძლებს გადარჩენას. საკუთარი არსებობისთვის მუდმივ ბრძოლაში ყოველი ცოცხალი არსება, თუკი ის თუნდაც მცირედ შეიცვლება მისთვის სასარგებლო მიმართულებით, გადარჩენის უკეთეს შანსს მოიპოვებს და, ამდენად, მოხდება მისი ბუნებრივი გადარჩევა. მემკვიდრეულობის მკაცრი პრინციპის მიხედვით, ყოველ დარჩენილ ანუ გადარჩეულ ცვლილებას აქვს ტენდენცია ამრავლოს თავისი ახალი, სახეცვლილი ფორმა.

ალტრუისტული ქცევის მიმართ სოციალბიოლოგებს ებადებათ შემდეგი კითხვა: ემსახურება ალტრუისტული ქცევა გადარჩენას ანუ ადაპტურია თუ არა მისი ბუნება? თუ არა, ალტრუისტული ქცევა ბიოლოგიით დეტერმინირებული ვერ იქნება. ალტრუიზმი საკუთარი სახეობის მეორე წევრისადმი უანგარო დახმარებას გულისხმობს. რადგან ამისთვის დახმარების გამღებმა უნდა გადაიხადოს გარკვეული საფასური - დროისა და ენერჯიის სახით - ეჭვსქვეშ დგება მისი ადაპტური ბუნება.

მაგ. როდესაც ურინეული, მტრის მოახლოებისას თავის გუნდს გამაფრთხილებელ სასიგნალო ბგერებს უგზავნის, ამით საფრთხეში იგდებს თავს. ამდენად, გამაფრთხილებელ სიგნალთა გამოცემა მისთვის სასარგებლო ანუ ადაპტური ვერ იქნება. პირიქით, ადაპტური იქნება ეგოიზმი, ზრუნვა საკუთარ კეთილდღეობაზე და არა სხვაზე. თუმცა სოცოობიოლოგები ასევე ასახელებენ ორ ვითარებას, როდესაც ეგოიზმის გენეტიკური ტენდენცია გადალახულია.

უკეთ შეგუებულის გადარჩენაზე მსჯელობისას დარეინს მხედველობაში ქჰონდა ინდივიდუალური ორგანიზმის უნარი გადარჩეს და გამრავლდეს. ამჟამად სოცოობიოლოგებმა გააფაროვეს ეს ცნება: თუ ინდივიდუალური ორგანიზმის ქცევა ზრდის იმის შანსებს, რომ მისი ნათესაეები გადარჩებიან და გამრავლდებიან, ალბათობა, რომ გადარჩება ამ ორგანიზმის გენები – იზრდება. ამას ეწოდება ინკლუზიური შეგუებულობა; თუ მშობელი თავს გაწირავს, რათა იცოცხლოს შვილმა – იგი ამით თავის გენებსაც გადაარჩენს. ამ ტიპის ალტრუიზმს თავგანწირვის ალტრუიზმს ეწოდებენ. ხოლო რადგან გენები თაობიდან თაობას გადაეცემა, ის, რაც ზრდის მათი გადარჩენის შანსს – ასევე ადაპტაციას ემსახურება.

მეორე ტიპის ადაპტაციური ქცევაა, როდესაც ცოცხალი არსება ეხმარება მეორეს და მოულის, რომ თვითონაც ასეთსავე დახმარებას მიიღებს. ამას რეციპროკული ანუ თანაზიარი ალტრუიზმი ეწოდება. მაიმუნნი, რომელიც მეორე მაიმუნს ბაღნიდან პარაზიტებს აცლის, ამით საკუთარი გადარჩენის შანსებს ვერ გაზრდის თუკი სხვა მაიმუნისგან სამაგიერო სარგებლობას არ მიიღებს. რეციპროკულ ალტრუიზმს ადგილი აქვს მაშინ, თუ საბოლოო ჯამში სარგებლობა, რომელიც ორივე არსებამ მიიღო – გადარჩენისა და რეპროდუქციის კუთხით – მის მიერ გა-

ღებულ საფასურს აღემატება. რეციპროკული ალტრუიზმი მეტწილად გეხვედება გონიერ უმაღლეს ცხოველებთან, რომლებსაც აქვთ ერთმანეთის ცნობის და დამახსოვრების უნარი.

ძირითადად რა განსაზღვრავს ადამიანის ქცევას – ბიოლოგიური თუ კულტურული ტენდენციები – ამ საკითხზე სოციო-ბიოლოგები მწვავედ კამათობენ. არსებობს თეაღსაზრისი, რომ ადამიანის ქცევით დიდი ნაწილი კულტურით არის დეტერმინირებული, მაგრამ ადამიანის ბუნება, მისი არსი დეტერმინირებულია ბიოლოგიით. მიეკუთვნება კი ალტრუიზმი იმ ქცევას, რომელიც ბიოლოგიით არის დეტერმინირებული?! ჯერ-ჯერობით ეს საკითხი ღიად რჩება.

სოციალური ევოლუცია

სოციალური ევოლუციის თეორიის მიმდევრები მიიჩნევენ, რომ ევოლუციის ბიოლოგიურ თეორიას მოეპოვება კულტურული დუბლიკატი: საზოგადოებებიც ვითარდებიან ცვალებადობის, გადარჩევის და შენარჩუნების პროცესთა მეშვეობით. სოციალური ევოლუციის შემთხვევაში ეს პროცესები მოიცავს მთლიანად საზოგადოებას და არა ინდივიდებს (როგორც ეს ბიოლოგიური ევოლუციის დროს ხდება). ამრიგად, სოციალური ევოლუცია საზოგადოების და არა ცალკეული ინდივიდების თვითშენახვას ეხება. ანალოგია უფრო შორს მიდის და საზოგადოების სტრუქტურასა და ტრადიციებზეც ვრცელდება: პირველს ინდივიდის “ფიზიოლოგია”, ხოლო მეორეს “ქცევა” შეესაბამება.

ტრადიციათა ცვალებადობა შეიძლება გამიზნული ან შემთხვევითი იყოს. ზოგჯერ ერთი საზოგადოების წევრები სრულიად შეგნებულად სხვა საზოგადოების ქმედებებს გადაიდებენ. ამ პროცესს *კულტურული დიფუზია* ეწოდება. მისი მეშვე-

ობით ხდება მნიშვნელოვანი ინოვაციების, როგორც იყო ჭურჭლის გამოყენება და დამწერლობა, სწრაფი გავრცელება. ამავე გზით ვრცელდება მთელ მსოფლიოში თანამედროვე ტექნოლოგიები. ყოველი საზოგადოება მუდმივად იცვლება, მაგრამ მხოლოდ ზოგიერთი ცვლილების გადარჩევა და შენახვა ხდება როგორც საზოგადოებაში, ისე ინდივიდებთან გადარჩევის ერთადერთი და საბოლოო კრიტერიუმში თვითშენახვა ანუ გადარჩენაა. ცნობილია, რომ უძველესი საზოგადოებები – ბერძნული, რომაული და მიახს ცივილიზაციები – ვერ გადარჩა ანუ გაუჩინარდა. ჩვეულებრივ, ცვლილებები, რომლებიც დრომ გადაარჩია და შემოინახა, საზოგადოების გადარჩენის შანსებს ზრდის. მაგ., ათმა მცნებამ ორ ათასწლეულს გაუქლო, რადგანაც ამ წესებმა არსებობა შეუნარჩუნა საზოგადოებას იმით, რომ სოციალურად დესტრუქციულ ქცევებს კრძალავდა. მთავარი მექანიზმი, რითაც საზოგადოება ინახავს გადარჩეულ ცვლილებებს – თავის ნორმ წევრთა სოციალიზაციაა. სოციალიზაცია ძალზე სერიოზული რამ არის. ვერც ერთი საზოგადოება ვერ შეინარჩუნებს არსებობას, თუკი ბავშვები არ დაეუფლებიან ნორმებს, ტრადიციებს, როლებს, რისგანაც აიგება მათი საზოგადოება. სოციალური ევოლუციის თეორიის თვალთახედვით, საზოგადოების ერთი მიზანთაგანია წინ აღუდგეს ეგოიზმის ბიოლოგიურ ტენდენციებს. ამისთვის თითქმის ყველა საზოგადოებას ჩამოყალიბებული აქვს ნორმები, რომლებიც ალტრუიზმს უხსნის გზას. ალტრუიზმს ქადაგებს მსოფლიოს ყველა უდიდესი რელიგია.

სოციალური ევოლუციის თეორიის თვალთახედვით, ალტრუისტული ნორმები ჩამოყალიბდა იმიტომ, რომ საადაპტაციო ფუნქციას ასრულებდა საზოგადოების, და არა ინდივიდის გადარჩენაში. ეს ნორმები ითხოვს შეზღუდული რესურსების

ერთმანეთში განაწილებას, ზრუნვას სხვათა კეთილდღეობაზე. ალტრუისტულ ნორმებს წელილი შეაქვს საზოგადოების სოციალურ ინტეგრაციაში და ადამიანთა შეკავშირებაში.

სოციალური ევოლუციის პროცესში ალტრუიზმის წარმოშობის დამამტკიცებელ საბუთად სოციალ-ევოლუციონისტებს მოჰყავთ ადამიანის ალტრუიზმის ტიპი, რომელიც ცხოველებთან არსად გვხვდება – ალტრუიზმი, რომელსაც სარგებლობა მოაქვს არაოჯახის წევრისთვის. ადამიანები უცხო ადამიანებსაც უანგაროდ ეხმარებიან: აღმოდებული სახლიდან სხვისი შეილი გამოჰყავთ, ეწვეიან ქველმოქმედებას, ხელგაშლილობას და დიდსულოვნებას იჩენენ.

თუმცა სოციალ-ევოლუციონისტები ამტკიცებენ, რომ სოციალური ევოლუცია, ძირითადად, ბიოლოგიური ევოლუციის ანალოგიურია, მათ შორის სხვაობებსაც ხედავენ. ბიოლოგიური ევოლუცია, რომელიც, არსებითად, ინიდივიდის ადაპტაციაზე გადის, ნელი და შემხვევითია, ხოლო სოციალური ევოლუცია, რომელიც საზოგადოების ადაპტირებულობას ეხება, მიმდინარეობს როგორც დაგეგმილად, ისე დაუგეგმეად და მისი შედეგებიც შედარებით სწრაფია.

მიუხედავად იმისა, რომ ბიოლოგიური და კულტურული ტენდენციები ხელს უწყობს დახმარებას და ალტრუიზმს, ხშირად ადამიანები გასატვირთში მყოფი ადამიანის დახმარებისგან თავს იკავებენ. თუ რატომ ხდება ასე, ამას ქვემოთ განვიხილავთ.

თვითმხილველის ჩარევა

ჯონ დარლი და ბიბ ლატანე არკვევდნენ მიზეზებს თუ რატომ არიდებენ ადამიანები თავს გადაუდებელ, საგანგებო სი-

ტუაციებში დახმარების გაწევას და განზე დგებიან. მათი აზრით, ადამიანმა ჯერ უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება დახმარება-არდახმარების სასარგებლოდ და შესაბამისი ქცევა უკვე ამის საფუძველზე განახორციელოს. დახმარების გადაწყვეტილების მომზადება სამ სტადიას გაივლის.

I სტადია

პირველ სტადიაზე მთავარია ადამიანმა გააცნობიეროს, რომ მავანი დახმარებას საჭიროებს. ხშირად გაჭირვებაში მყოფს ვერ ამჩნევენ ან ფიქრობენ სხვას ჩააკვირდე – უზრდელობაა ანუ სოციალური ნორმის დარღვევაა. სხვა შემთხვევაში, ადამიანი ვერ ამჩნევს გასაჭირში მყოფ ადამიანს, რადგანაც მის ყურადღებას სხვა მოუღვენები იტაცებს ან იმიტომ, რომ თავისი ფიქრებითაა გართული.

II სტადია

მეორე სტადია – ჩათვლის თუ არა ადამიანი რომ ეს სიტუაცია საგანგებოა. თუკი სიტუაცია არ განისაზღვრა როგორც საგანგებო, დახმარებაც საჭირო არ ეოფილა. ხშირად ადამიანი არასწორად იგებს იმას, რასაც ხედავს. მაგ. გკერდს უულის გულის შეტყევის გამო ძირს დაცემულ ადამიანს, რადგან ის უგონოდ მთვრალი ჰგონია.

იმისთვის, რომ გადაწყვიტოს არის თუ არა მოცემული სიტუაცია საგანგებო, ინდივიდმა შეიძლება მიმართოს სოციალურ შედარებას. დაუსვას თავის თავს კითხვა: “რეაგირებენ კი სხვები ამ სიტუაციაზე როგორც საგანგებოზე?” თუ სხვა ადამიანები ასე არ რეაგირებენ, ის გადაწყვეტს, რომ რაიმე პრობლემასთან არა აქვს საქმე. მაგრამ ზუსტად იმავეს შეიძლება ფიქრობდნენ სხვა თეითმხილველებიც და, ამდენად, და-

სახმარებლად არაეინ არაფერს მოიმოქმედებს ან დაელოდება, რომ ინიციატივა სხვამ გამოიჩინოს. ყოველივე ამის შედეგად, გასაჭირში მყოფი ადამიანი დახმარების გარეშე რჩება. ამას ადასტურებს სოციალური შედარების პროცესის შემსწავლელი კლასიკური ექსპერიმენტი. მასში სტუდენტებს თხოვდნენ მონაწილეობას გამოკვლევაში, რომელიც ურბანულ გარემოზე მათ რეაქციებს ეხებოდა. ერთი სტუდენტი ან სტუდენტთა სამკაცია-ნი ჯგუფი ავსებდა კითხვარს. კითხვარის შევსების დასრულებაზე, ოთახში კვამლმა იწყო შემოსვლა. ოთახში მარტო მყოფი სტუდენტი უმაღ აძინებდა კვამლს, ეძებდა მის წყაროს და შემდეგ ტოვებდა ოთახს, რათა ექსპერიმენტატორი მოეძებნა. ოთახში მარტო მყოფ სტუდენტთა 75% საგანგებო ვითარებაზე მყისიერად რეაგირებდა.

სხვაგვარი იყო სამკაცია-ნი ჯგუფში შემავალ სტუდენტთა რეაგირება. ისინი გაცილებით უფრო გვიან აძინებდნენ კვამლს, ხოლო როცა შეამჩნევდნენ, მაღულად უყურებდნენ სხვა სტუდენტებს, რათა გაეგოთ მათი რეაქცია. ამ სტუდენტთა 15%-ზე ნაკლებმა შეატყობინა ექსპერიმენტატორს კვამლის გამოჩენა. კითხვაზე, რატომ არაფერი თქვეს კვამლის შესახებ, პასუხებიდან ჩანდა, რომ მათ ვერ აღიქვეს ვითარება როგორც საგანგებო. ერთმა სტუდენტმა იფიქრა, რომ კვამლი გათბობის სისტე-მიდან ჟონავდა, მეორეს ეგონა, რომ კვამლი ამავე შენობაში განლაგებული ქიმიური ლაბორატორიიდან გამოდიოდა.

სიტუაცია მცდარად შეიძლება იქნას გაგებული თუ ის ბუნდოვანია. საზოგადოდ, გაურკვეველ სიტუაციაში ნაკლებად არის მოსალოდნელი თვითმხილველთაგან დახმარების მიღება, მეტადრე თუ ისინი ჯგუფში არიან.

თუ სიტუაცია განისაზღვრა როგორც საგანგებო, ადამიანი გადადის *მესამე სტადიაზე*, როდესაც უნდა გადაწყვიტოს ვის ექვემდებარება საგანგებო ვითარებაზე რეაგირება. ყოველ საგანგებო სიტუაციაში, როცა ერთზე მეტი თვითმხილველია, თითოეულმა შეიძლება მიიჩნიოს, რომ სხვებსაც იგივე პასუხისმგებლობა აკისრიათ, რაც მას. ამ ფენომენს *პასუხისმგებლობის დიფუზია* ეწოდება. რაც უფრო დიდია ჯგუფი, მით უფრო უნელდება ჯგუფის თითოეულ წევრს პირადი პასუხისმგებლობის გრძნობა და მისგან დახმარებაც მით ნაკლებადაა მოსალოდნელი.

ეს შეხედულება შემოწმდა ექსპერიმენტით, სადაც ეჭვს არ იწვევდა, რომ სიტუაცია საგანგებოა. ყველა ცდისპირი დარწმუნებული იყო, რომ მონაწილეობს ურბანული გარემოს პრობლემების განხილვაში. თითოეული ცდისპირი “ანონიმურობის უზრუნველსაყოფად” მოათავსეს დახურულ კაბინაში. პირი, რომელიც პირველი პასუხობდა, აღნიშნავდა არაერთ სიძნელეს, რასაც შეეჯახა ნიუ იორკში ცხოვრებასთან შეგუების პროცესში და ამთავრებდა იმით, რომ ზოგჯერ ამის გამო ნერვული გულყრებიც კი ემართებოდა. სხვა ცდისპირებიც თავის პრობლემებს იხსენებდნენ. “ტექსტი” წინასწარ იყო შეთანხმებული ექსპერიმენტატორთან. “ნამდვილ ცდისპირს” ლაპარაკი ყოველთვის ყველაზე ბოლოს უწევდა. როცა ხელმეორედ დადგა პირველი ცდისპირის ლაპარაკის ჯერი, მან დაიწყო გაუგებარი ბუტბუტი, საიდანაც მაინც შეიძლებოდა მიხედვრა, რომ გულყრა ეწყება და ის შეეღას ითხოვს.

ცდისპირთა შორის, ვისაც ეგონა, რომ მარტოა დარჩენილი ამ ადამიანთან, 85%-მა დატოვა თავისი კაბინა და საშველად გაემართა. როდესაც ცდისპირებს ეგონათ, რომ ჯგუფში სამი კაცია, რეაგირება 62%-მა მოახდინა; ხოლო როდესაც ცდის-

პირი ფიქრობდა, რომ მის ჯგუფში ექესი კაცია, რეაგირებდა მხოლოდ 31%. ამ გამოკვლევამ აჩვენა, რომ ჯგუფის სიდიდის 'ზრდასთან ერთად პასუხისმგებლობა იფანტება ადამიანთა დიდ რაოდენობას შორის და თითოეული ადამიანი ნაკლებად გრძნობს დახმარების პირად პასუხისმგებლობას.

თვითმხილველთაგან დახმარების შემცირება, რასაც პასუხისმგებლობის დიფუზია იწვევს, არ ხდება, თუ თვითმხილველთა ჯგუფის წევრები ერთმანეთს იცნობენ ან მოედიან, რომ მათი ურთიერთობა მომავალშიც გაგრძელდება. ან კიდევ, როდესაც დახმარების გაწევა შედარებით იოლია, თვითმხილველთა ჯგუფის სიდიდე დახმარებაზე უარყოფით გავლენას არ ახდენს.

ამრიგად, პასუხისმგებლობის დიფუზია ყველაზე დიდი, ხოლო დახმარება ნაკლებად მოსალოდნელი მაშინ არის, როდესაც თვითმხილველები ერთმანეთს არ იცნობენ და როდესაც დახმარების "საფასური" საკმაოდ მაღალია.

სტალია IV

მეოთხე სტალიაზე ადამიანმა უნდა ჩამოიყალიბოს დახმარების გეგმა და გადაწყვიტოს, შესძლებს თუ არა ამ გეგმის განხორციელებას. თუ იქნა მიღებული უარყოფითი გადაწყვეტილება, დახმარების აღმოჩენა, ცხადია, არ მოხდება, მაგ., თუ ხედავთ, რომ ადამიანი წყალში იხრჩობა და თქვენს გარდა მშველელიც არაუინაა, მაინც არ შეხვალთ წყალში, თუკი ცურვა არ იცით. საგანგებო ვითარებაში დახმარების ქცევას ახორციელებს ის, ვისაც ამის სპეციალური კომპეტენცია გააჩნია. მაგრამ თუ საგანგებო სიტუაციის შეესწრო რამდენიმე ადამიანები, ვისაც შეუძლია დახმარება, ყოველ მათგანს ალბათ გაუჩნდება კითხვა: "სხვას ხომ არ შეუძლია ამის ჩემზე უკეთ გაკეთება?" სხვა თვითმხილველის პოტენციური კომპე-

ტენტურობა მეორე მიზეზია თუ რატომ არის, რომ რაც მეტია გარშემო ხალხი, ხალხი, მით ნაკლებადაა მოსალოდნელი, რომ ის, ვისაც დახმარება სჭირდება, ამ დახმარებას მიიღებს.

უნდა ითქვას ისიც, რომ საგანგებო ვითარებები, როგორც წესი, უეცარია და მათზე სათანადო რეაგირებას ადამიანი წინასწარ ვერ დაგეგმავს. ანუ გააზრებულ მოქმედებას ახშობს ისიც, რომ საგანგებო ვითარება მყისიერ რეაგირებას მოითხოვს. ამას ემატება შიში, რომ ჩარევა სახიფათო შეიძლება გახდეს დახმარების აღმოშენისთვის. დახმარებისგან თავის შეკავების ტენდენციის წინააღმდეგ ზოგიერთ ქვეყანაში მოქმედებს “გულმოწყალე სამარიელის” კანონები, რომელთა თანახმად, საგანგებო ვითარებაში დახმარების არგაწევა დასჯადია.

თუმცა არის ვითარებები, როდესაც დახმარება საჭიროა და გააზრებული მოქმედებისთვის დროც საკმარისია. ამგვარ, არასაგანგებო ვითარებაში დახმარების გაწევის გადაწყვეტილებაზე სხვა ფაქტორები მოქმედებს. დახმარების ქცევისადმი მესამე მიდგომა: დახმარების აღმოშენი / სიტუაცია / დახმარების მიმღები – სწორედ ამგვარ, არასაგანგებო სიტუაციებს ესადაგება.

მიდგომა: დახმარების აღმოშენი, სიტუაცია, რეციპიენტი

სოციალური ფსიქოლოგიის ერთ-ერთმა ფუძემდებელმა კურტ ლევინმა ადამიანის ქცევის მიზეზები შემდეგი ფორმულით წარმოადგინა: $B=f(P+E)$. ამ ფორმულაში B არის „ქცევა“, f არის „ფუნქცია“, ხოლო P – პიროვნება და E - გარესიტუაცია. ლევინი განიხილაუდა ქცევას როგორც პიროვნებასა და გარემოს შორის ურთიერთქმედების შედეგს. დახმარების ქცევის მიმართ ამ ფორმულის გამოყენება საჭიროებს „სიტუაციაში“ თვითონ პოტენციური რეციპიენტის თავისებურებათა ცალ-

კე გათვალისწინებას. განვიხილოთ დახმარების აღმოჩენის, სიტუაციის და რეკვიპიენტის ნიშან-თვისებები და მათი როლი დახმარების ქცევაში.

დახმარების აღმოჩენა (შედეგ)

სოციოპოლოგთა მტკიცება, რომ ალტრუიზმის ზოგიერთი სახე გენეტიკურ საფუძველს ეყრდნობა, ძირითადად ცხოველებზე დაკვირვებით არის გამყარებული.

დამტკიცება, რომ ალტრუიზმი ადამიანის ბუნების ფუნდამენტური ელემენტია, მეტად ძნელია. ფილოსოფოს-პკისიმისტებს ყოველთვის ეგონათ, რომ ადამიანის ქცევა, საბოლოო ჯამში, მაინც ეგოისტურია. ის ქცევაა კი, რომელიც ერთი შეხედვით არ არის ეგოისტური, მაგ., დახმარება, შეიძლება ფარულ ეგოისტურ მოტივებს ემყარებოდეს. ერთი ადამიანი შეიძლება ეხმარებოდეს მეორეს იმიტომ, რომ მისგან ჯილდოს მოელის, ან იმიტომ, რომ თუ არ დაეხმარება, დაისჯება ან გაიკიცხება. ასევე, შეიძლება ეხმარებოდეს გასაჭირში მყოფ ადამიანს, რათა შეიმსუბუქოს დისტრესი, მეორე ადამიანის ტანჯვით გამოწვეული უსიამოვნო განცდა. ყველა ამ შემთხვევაში საბოლოო მიზანი, რომელიც მიიღწევა დახმარების გაწევით – ეგოისტურია, რადგან სუფთა სახით ალტრუიზმი არ არსებობს.

ალტრუიზმის წმინდა სახით არსებობა დამტკიცდება, თუ აღმოჩნდება, რომ არსებობს უანგარო დახმარების ქცევა, რომლის ერთადერთი და საბოლოო მიზანი გასაჭირში მყოფი პირის ტანჯვის შემსუბუქებაა. ამისთვის ჩატარდა არაერთი ექსპერიმენტი სიტუაციის იმიტირებით, სადაც ადამიანი დახმარებას საჭიროებდა. ნანახი იქნა, რომ გაჭირვებულისთვის დახმარების გაწევა არც თუ იშვიათი მოვლენა იყო. მაგრამ ცდისპირები დახმარებას იმიტომ ხომ არ ახორციელებენ, რომ ამით

შეიშლებუქონ საკუთარი დისტრესი, რომელიც სხვა ადამიანის ტანჯვამ აღუძრა? თუ ეს ყველაფერი გაკეთდა საკუთარი დისტრესის შესამსუბუქებლად, მაშინ დახმარების მოტივაცია ეგონისტური და არა ალტრუისტული ყოფილა.

ემპათიური წუხილი და ეგონისტური. მიჩნეულია, რომ ადამიანები განიცდიან ორი განსხვავებული ემოციიდან ერთ-ერთს, როდესაც ხედავენ, რომ ვიღაც იტანჯება. ერთი ასეთი გაერცვლებული რეაქციაა *ემპათიური წუხილი*, ადამიანის ტანჯვისადმი თანაგრძნობა. მეორე, არანაკლებ გაერცვლებული რეაქციაა *ეგონისტური წუხილი*, სხვის ტანჯვაზე შფოთვით ან შეძრწუნებით რეაგირება. თუ ადამიანი, რომელიც ემპათიურ წუხილს განიცდის, ეხმარება გასაჭირში მყოფ მეორე ადამიანს, იგი ამას აკეთებს იმისთვის, რომ მსხვერპლს ტანჯვა შეუმსუბუქოს; ხოლო ადამიანი, რომელიც თავის თავზე წუხს, გასაჭირში მყოფს საკუთარი შეშფოთების შესამცირებლად ეხმარება. ასეთი დახმარება ეგონისტურია.

უთქვამთ, სააეტომობილო კატასტროფის თვითმხილველი გახდით და დაინახეთ დასისხლიანებული და მძიმედ დაშავებული ადამიანი. თქვენი რეაქცია ამ ადამიანისადმი თანაგრძნობა იქნება. ეს ემპათიური წუხილი დახმარების სურვილს აღვიძრავს. ან შეიძლება ამ სცენამ შეგაშინათ და შეგზარათ, მაგრამ ამ შემთხვევაშიც დაეხმარებით დაშავებულს და ამას როგორც საკუთარი, ისე დაშავებული ადამიანის დისტრესის შესამსუბუქებლად გააკეთებთ. თუმცა ასევე შეიძლება საკუთარ თავზე ამ ეგონისტური წუხილის შემცირების სხვა ხერხსაც მიმართოთ – უბრალოდ გაერიდოთ სიტუაციას, თუკი შესძლებთ თქვენ ამ ნაბიჯს რაიმე გამართლება მოუძებნოთ.

დახმარების ქცევის ლაბორატორულ კვლევებში, თუ სტუდენტებს უტოვებდნენ იოლ გზას გარიდებოდნენ გასაჭირში

მყოფი ადამიანის დახმარებას, ისინი ამით სარგებლობდნენ ხოლმე. მაგრამ ამას არ აკეთებდნენ, თუ მეორე ადამიანის ტანჯვას თანაუგრძნობდნენ, რადგან იცოდნენ, რომ სიტუაციის მიტოვება გაჭირვებულს ტანჯვას ვერ შეუმსუბუქებს. ამრიგად, სხვა ადამიანის გამო ემპათიკური წუხილი წმინდა სახის ალტრუიზმს იწვევს. ამგვარი ალტრუიზმის არსებობა არაერთმა ცდამ დაადასტურა.

გუნება-განწყობილება. აღმოჩნდა, რომ კარგ გუნებაზე მყოფი ადამიანი უფრო მეტად აელენს დახმარების მიდრეკილებას, ვიდრე ნეიტრალურ გუნებაზე მყოფი. მაგ., გამოცდის წარმატებით ჩაბარებას, საკუთარ ძალებში დარწმუნებულობის განცდას, სასიამოვნო თავგადასავლის წარმოსახვას, მუსიკის მოსმენას შეუძლია გააძლიეროს დახმარების ტენდენცია. დახმარების ქცევაზე მოქმედებს კარგი ამინდი და მზიანი დღეები.

სამართლიანობის თეორია, რომელიც გაცვლის თეორიის ერთ-ერთი სახეა, გეთაყვაობს ახსნას თუ რატომ იწვევს კარგი გუნება-განწყობილება დახმარების ქცევას. კარგ გუნებაზე ყოფნა უქმნის ადამიანს განცდას, რომ მას ბედი უღიმის, ხოლო სხვას, გაჭირვებულს – არა; ამდენად, საჭიროა ამ დარღვეული სამართლიანობის აღდგენა, დაზარალებულის დახმარება, მისთვის რაიმე სასარგებლოს გაკეთება. თუკი კარგი გუნება-განწყობილება ზრდის დახმარების ტენდენციას, ლოგიკურია ფიქრი, რომ ცუდი გუნება-განწყობილება მას დააქვეითებს. მაგრამ სინამდვილეში საქმე ასე მარტივად არ არის. ზოგიერთი ნეგატიური გუნება-განწყობილება, როგორცაა დანაშაულის განცდა, სირცხვილი, სევდა ზრდის დახმარებას ისევე, როგორც ეს საკუთარ თავზე ეგოისტური წუხილის დროს ხდება. ამ ეფექტის საინტერესო საბუთია ის, რომ ეკლესიისთვის გაღებული შეწირულებები გაცილებით მეტია აღსარების წინ,

ვიდრე მის შემდეგ. სავარაუდოდ, აღსარების ჩაბარება აქვეითებს დანაშაულის განცდას, რაც, თავის მხრივ, დახმარების ქცევის ტენდენციას ასუსტებს.

ამრიგად, გამოდის, რომ საზოგადოდ, ადამიანის ემოციური მდგომარეობა, ნეიტრალურ გუნება-განწყობილებასთან შედარებით, აძლიერებს დახმარების ტენდენციას.

დახმარების მოტივაცია. ინდივიდის მოტივირებულობა დაეხმაროს გასაჯირში მყოფ ადამიანს, 4 ფაქტორის ფუნქციაა:

1. გასაჯირში მყოფი პირის სიახლოვე შემწესთან;
2. გასაჯირში მყოფი პირის მსგაესება შემწესთან;
3. პასუხისმგებლობა, რასაც შემწე განიცდის;
4. სხვა ადამიანის ტანჯვის სიძლიერე.

რაც უფრო ახლოსაა ადამიანი, ვისაც დახმარება სჭირდება, პოტენციურ შემწესთან, მით მეტადაა ეს უკანასკნელი მზად დახმარების გასაწევად. საქმე ეხება მშობლების, ან თანამოქალაქეების და ა.შ. დახმარებას. მეტად მნიშვნელოვანია სივრცობრივი სიახლოვეც: თუ მაგ., გულშემოყრილი ადამიანი თვითმხილველის მხედველობის არეში იმყოფება, სავარაუდოდ, ის დახმარების გარეშე არ დარჩება.

მსგაესება გასაჯირში მყოფ ადამიანთან ზრდის დახმარების მოტივაციას, რადგანაც მსგაეს ადამიანთან ემპათირება უფრო იოლია, ვიდრე განსხეავებულთან. დიდი ემპათია ქმნის ემპათიურ წუხილს, რომელიც, თავის მხრივ, დახმარების მოტივაციას აძლიერებს.

ადამიანი, რომელიც, საზოგადოდ, ადამიანის ტანჯვის გამო პასუხისმგებლობას გრძნობს, უფრო მოტივირებულია დაეხმარონ სხვა ადამიანს, ვიდრე ისი, ვისთვისაც ამგვარი პასუხისმგებლობა უცხოა. ადამიანის ტანჯვის გამო პასუხისმგებლობა

აღძრავს დანაშაულის გროზობას, რასაც შეამცირებს ამ პირის-
თვის გაწეული დახმარება.

რაც უფრო დიდია დაზარალებულის გასატყობი და ტანჯვა,
მით მეტია ინდივიდის მოტივაცია დაეხმაროს მას. თუმცა, ზო-
გიერთ ვითარებაში, რაც უფრო დიდია დაზარალებულის ტან-
ჯვა, მით უფრო დიდია საფრთხე, რომელშიც ჩაიგდებს თავს
პოტენციური შემწე. ამან კი შეიძლება მას დახმარებაზე ხელი
აადებინოს. მაგ., ცუცხლმოდებული შენობიდან ადამიანის გა-
მოყვანის სურვილი შეიძლება ძალზე დიდი იყოს, მაგრამ დახ-
მარების საფასური იმდენად მაღალი, რომ დახმარებას ხელი
შეუშალოს.

საზოგადოდ, მცირე დისტანცია, მსგავსება, პასუხისმგებ-
ლობა, გასატყობი მყოფის ტანჯვის სიძლიერე – ის პარამეტ-
რებია, რაც აღძრავს დახმარების ძლიერ მოტივაციას, მაგრამ
განხორციელებს თუ არა დახმარება, ეს უკვე დამოკიდებული
იქნება სიტუაციის ფაქტორებზე.

სიზნაუთა

დახმარებაზე არაერთი სიტუაციური ფაქტორი ასდენს გაე-
ლენას. შეუჩერდეთ დახმარების საფასურზე, დახმარების გამო
მიღებულ ჯილდოზე და აგრეთვე ნორმებზე, რომლებიც გან-
საზღვრავს დახმარებას.

საფასური და ჯილდო. ყოველდღიურ ცხოვრებაში დახმარე-
ბის აქტების უმრავლესობა არ არის რეაქცია საგანგებო სიტუ-
აციაზე და არც სხვა ადამიანები იმყოფებიან ხოლმე იმდენად
მძიმე მდგომარეობაში, რომ დახმარების ძლიერი ემოციური
რეაქციები აღიძრას. ყოველდღიური, ყოფითი დახმარების სი-
ტუაციებში ადამიანები ძირითადად იყენებენ მინიმალურ სტრა-
ტეგიას. ეს სტრატეგია წაგების მინიმალურ ციხეს და მოგების მაქ-

სიშიზაციას გულისხმობს. დახმარების გადაწყვეტილების მიღებისას ადამიანი აანალიზებს 4 ფაქტორს: დახმარებისთვის გაღებულ საფასურს და ჯილდოს; აგრეთვე, წაგებას და მოგებას არდახმარები გამო.

დახმარებისთვის გაღებულ საფასურში შედის დახარჯული დრო და ძალისხმევა, პოტენციური საფრთხე; საკუთარი არადეკლარაციის განცდა, თუკი დახმარება უშედეგო იქნება; ამ უსიამოვნო ამბავში მონაწილეობა და შესაძლო უხერხულობის განცდა, თუკი დახმარება არ გამოდგება საჭირო. სისხლის ღონაცხის განზრახვების შესწავლამ გვიჩვენა, თუ როგორ მოქმედებს დახმარებისთვის გაღებული საფასური დახმარებაზე. ადამიანები, რომლებიც არ აპირებენ ნებაყოფლობით სისხლის გაღებას, მიზეზად მეტწილად ასახელებენ ტკივილს, დროის არქონას, სისუსტეს და სხვ.

დახმარების გადაწყვეტილებაზე, ასევე, ახდენს გავლენას დახმარებისგან მიღებული სარგებლობა. ეს შეიძლება იყოს სხვებისგან მიღებული შექება, რეციპიენტის მადლიერება, საკუთარი თავით კმაყოფილება და თვითფექტურობის განცდა. სიტუაციებში, სადაც ამგვარი პოტენციური ჯილდოები არ მოიპოვება, დახმარება ნაკლებად მიმზიდველი ხდება – მაგ., როცა დახმარება ანონიმურია. ეს ერთ-ერთი მიზეზია იმისა, რატომ არის რომ უცნობი ადამიანები ნაკლებად გვეხმარებიან, ვიდრე ნაცნობები.

არდახმარების პოტენციურ საფასურში შედის გაკიცხვა, საკუთარი თავით უკმაყოფილება და დანაშაულის გრძნობა. არდახმარებისგან მიღებული სარგებელი კი ის არის, რომ ადამიანი არ მოსცდება თავის საქმეს და დახმარების საფასურის გადახდა არ მოუწევს.

მინიმალური მიხედვით ჩატარებული კვლევების საფუძველზე გაკეთდა 4 ძირითადი დასკვნა:

1. დახმარების საფასურის ზრდასთან ერთად დახმარება იკლებს;

2. დახმარებისთვის ჯილდოს ზრდასთან ერთად დახმარებაც იზრდება;

3. დახმარების საფასური დახმარების გადაწყვეტილების მიღების უფრო მნიშვნელოვანი ფაქტორია, ვიდრე ჯილდო;

4. პოტენციური შემწე უფრო გულდასმით წონის თვითონ მას რა დაუჯდება დახმარება, ვიდრე რას მიიღებს ის ადამიანი, ვისაც დახმარება ესაჭიროება.

გადაწყვეტილების მიღებისას – დავეხმარო თუ არ დავეხმარო გასაჭირში მყოფ ადამიანს – დახმარების და არდახმარების საფასური ერთნაირი გულისყურით აწონ-დაიწონება. არსებობს საფასურის ოთხი კომბინაცია. 1. თუ დახმარების საფასური დაბალია და არდახმარების საფასური მაღალი. ადამიანი დახმარების ქცევას ახორციელებს; 2. თუ არდახმარების საფასური დაბალია და დახმარების – მაღალი, ადამიანი იშვიათად მიმართავს დახმარების ქცევას და, ძირითადად, ტოვებს სიტუაციას; 3. თუ დახმარების და არდახმარების ფასი ორივე მაღალია, ადამიანი სერიოზული კონფლიქტის წინაშე აღმოჩნდება, რადგან რაც უნდა გააკეთოს, მას ეს ძვირი დაუჯდება; ამ კონფლიქტის გადაწყვეტის რამდენიმე გზა არსებობს: პირველი – მოქებნოს გამართლება არდახმარებას; მეორე – მოხდეს დახმარების შეთავაზება არაპირდაპირ, სხვების მეშვეობით, ვისაც კვალიფიციური დახმარების აღმოჩენა შეუძლია; დილემის გადაჭრის მესამე გზა სიტუაციის ახლებურად დანახვაა, იმგვარად, რომ არდახმარების საფასური გაცილებით ნაკლები გამოჩნდეს. ეს კეთდება გაჭირვებაში მყოფის დადანიშნულებით,

მისი მდგომარეობის სიმძიმის დაკნინებით ან საკუთარი პასუხისმგებლობის დიფუზიით; 4. თუ დახმარების და არდახმარების საფასური ორივე დიდია, წამყვან როლს ქცევაში სოციალური ნორმები იძენს. თუკი არსებობს ნორმები, რომლებიც მკაფიოდ მიუთითებს, რომ ამ შემთხვევაში აუცილებელია დახმარება, მაშინ დახმარება განხორციელდება, მაგრამ თუ ამგვარი ნორმები არ არსებობს, დახმარება ნაკლებსავარაუდოა, თუმცა გამორიცხული არ არის. ამის ნიმუშია მოწყალე სამარეული, რომლის ამბავი სახარებაშია მოთხრობილი.

"ერთი კაცი იერუსალიმიდან იერიხონს მიდიოდა და ყაჩაღებს ჩაუყარდა ხელში, რომლებმაც გაძარცვეს, დაჭრეს და გაიქცნენ, და ცოცხალ-მკედარი დატოვეს. შემთხვევით ერთმა მღვდელმა ჩამოიარა ამ გზაზე და დაინახა იგი, მაგრამ გვერდი აუქცია. ასევე ერთმა ლევიტელმაც ჩამოიარა იქვე. დაინახა და გვერდი აუქცია. მერე ერთმა გზად მიმავალმა სამარეულმა ჩამოიარა, დაინახა და შეებრალა იგი. მივიდა, ზეთით და ღვინით მობანა ჭრილობები და შეუხვია. თავის სახედარზე შესვა, სასტუმროში მიიყვანა და უპატრონა.

ხოლო მეორე დღეს გამოშვებებისას, ამოიღო ორი დინარი, მეფუნდუკეს მისცა და უთხრა: "მიხედო, თუ მეტი დაგეხარჯება აქეთობას გადაგიხდიო" (ლუკა 10:30-35).

როგორც უანგარობისა და ალტრუიზმის შთამბეჭდავი ნიმუში, იგავი ფსიქოლოგთა ყურადღების ველშიც მოექცა და მათ არაერთი საინტერესო კვლევა შთააგონა.

მანც რატომ არის სამარეულის ეს ქცევა ესოდენ გამორჩეული? რამდენიმე მიზეზის გამო. ჯერ განვიხილოთ ფაქტორები, რომლებიც გაელენას ახდენს დახმარების მოტივის აღმოცენებაზე. ერთი, რომ დაშავებული და ნაცემი ადამიანის მდგომარეობა მძიმე იყო და მეორე, სამარეულმა ახლოს ჩაუარა ნაცემ

ადამიანს. ეს ის ფაქტორებია, რომლის დროსაც დახმარების მოტივაცია მაღალია. მეორეს მხრივ, სამარიელსა და გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს შორის მსგავსება რომ ვივარაუდოთ, ან კიდევ ვიფიქროთ, რომ სამარიელს ადამიანის ტანჯვისთვის რაიმე პასუხისმგებლობა ეკისრებოდა, ამის საფუძველი არ გაგვანინია. დასახელებულ ორ ფაქტორს უნდა შეემციოებინა დახმარების პასუხისმგებლობა. ამრიგად, საბოლოო ჯამში, სამარიელის მოტივაცია დაეხმაროს გაჭირვებულს, არ უნდა ყოფილიყო მაღალი. ამასთანავე დახმარების ფასი დიდი იყო დროის, ძალისხმევის, დისკომფორტისა და ყულის თვალსაზრისით, ხოლო სარგებელი – დაბალი, რადგან ვერავინ გაიგებდა მის კეთილ საქმეს და არც ის იცოდა სამარიელმა წინასწარ, შესძლებდა თუ არა გაწეული ხარჯის დაფარვას მის მიერ სიკვდილს გადარჩენილი კაცი. ამრიგად, არდახმარების საფასური იყო დაბალი. სხვებმა ჩაუარეს მწირს და არ დაეხმარნენ სწორედ ამ მოსაზრებათა გამო. იგივე შეუძლო გაეკეთებინა სამარიელსაც – თავის გზაზე წასულიყო, მაგრამ ის ასე არ მოიქცა და მწირის დახმარება არნია. ატრიბუციის თეორიის თანახმად, როდესაც პიროვნება ერთვება მისთვის “ძვირ” ქცევაში, რაიმე ხილული სარგებლის გარეშე, ადამიანები ასკენიან, რომ მიზეზი არა გარეთ, არამედ შიგნით, პიროვნულ თვისებებშია საძიებელი. საუკუნეთა მანძილზე სწორედ ამგვარი დასკვნა გამოაქვთ ადამიანებს და მიიჩნევენ, რომ სამარიელი გამორჩეულად კეთილი და გულმოწყალე პიროვნება იყო.

ნორმები. რატომ არსებობს ნორმები, რომლის მიხედვით ადამიანები ერთმანეთს უნდა ეხმარებოდეთ? სოციალური ევოლუციის თეორიის მიხედვით, ამგვარი ნორმები ხელს უწყობს საზოგადოების გადარჩენას. თუ საზოგადოების ინდივიდუალურ წევრებს სურთ ჯგუფის კეთილდღეობა, ისინი ჩართულნი

უნდა იყენენ მოქმედებებში, რომლებიც ჯგუფის სხვა წევრების გადარჩენის შანსებს ზრდის. დახმარება შეიძლება ერთი ინდივიდის ადაპტაციას არ ემსახურებოდეს, მაგრამ მთლიანი ჯგუფის მიმართ ამ ფუნქციას ნამდვილად ასრულებდეს.

თითქმის ყოველ საზოგადოებას აქვს ნორმები, რომლებიც გზას უხსნის დახმარებას. ზოგან დახმარების გაბატონებული ნორმები რეციპროკული ალტრუიზმის იდენტურია. ისევე მიუხეობრუნდეთ "ოქროს წესს", რომელიც გეკარნახობს "ყველაფერში, როგორც გინდათ, რომ მოგექცნენ ადამიანები, თქვენც ისევე მოექცეთ მათ". ამ წესს დახმარებას თუ მიუყენებთ, ეს ნორმა ასეთ სახეს მიიღებს: თუ გვინდა რომ სხვები გვეხმარებოდნენ, ჩვენ უნდა ვეხმარებოდეთ სხვებს.

არის კიდევ სხვა ნორმები, რომლებიც გვაკისრებს სხვების დახმარებას. *დისტრიბუციული სამართლიანობის* ნორმა ამტკიცებს, რომ ურთიერთობა პატიოსანი და სამართლიანია, თუ პიროვნების "შემოსავალი" და "გასავალი" მასთან ურთიერთობაში მყოფი ადამიანის ამგვარივე თანაფარდობის ტოლია. ეს ნორმა უბიძგებს ადამიანს დაეხმაროს სხვა ადამიანებს, რომლებიც ნაკლებს იღებენ, ვიდრე იმსახურებენ. ამავე ჭრილში, *სოციალური პასუხისმგებლობის* ნორმა გვაეაღდებულებს დაეხმაროთ მას, ვინც ჩვენზეა დამოკიდებული იმის გამო, რომ ღრმად მოხუცებულია, უძლური, ავადმყოფი ან ღარიბია, და არ არსებობს სხვა ადამიანი თუ სოციალური ინსტიტუცია, რომელიც მასზე ზრუნვას საკუთარ თავზე აიღებდა. სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმა სუფთა ალტრუიზმის სახეა, რადგან მოუწოდებს ადამიანს იმოქმედოს სხვის სასარგებლოდ ყოველგვარ მატერიალურ ჯილდოს მიღებაზე ანდა საზოგადოებრივ მოწონებაზე ფიქრის გარეშე. დახმარების ნორმები ითხოვს, რომ ადამიანები გასცემდნენ და იღებდნენ დახმარებას

და აცნობიერებდნენ ვალის დაბრუნების აუცილებლობას ან თუნდაც უმადურები ნუ იქნებიან.

სოციოლოგმა ალვინ გოულდნერმა დეტალურად დაამუშავა უზოგადესი ნორმა – რეციპროკულობის ანუ მიგების ნორმა. იგი მიიჩნევს, რომ მიგების ნორმა შედგება ორი ურთიერთდაკავშირებული დანაწესისგან: პირველი, ადამიანი უნდა ეხმარებოდეს იმათ, ვინც მას დაეხმარა; მეორე, ადამიანმა ცუდი არ უნდა გაუკეთოს მას, ვინც დაეხმარა. სხეებისადმი დახმარების ვალდებულება დამოკიდებულია მანამდე მიღებული დახმარების ფასეულობაზე, ხოლო მიღებული დახმარების ფასეულობა დამოკიდებულია რეციპიენტის საჭიროებებზე და დონორის მიერ გაღებულ საფასურზე. რეციპიენტმა შეიძლება, აგრეთვე, მხედველობაში მიიღოს დონორის მოტივები და ხელშემშლელი ფაქტორები, როდესაც აღგენს თუ რამდენად იქნება მისგან დავალებული.

რეალურ ცხოვრებაში, მიგების ნორმას ზედმიწევნით მისდევენ თანაბარი სტატუსის მქონე ადამიანები და ისინი, ვისი ურთიერთობაც არ არის ახლობლური. საპასუხო დახმარების, მიგების ვალდებულებას ადამიანები ნაკლებად გრძნობენ, როდესაც მათი სტატუსი უფრო დაბალი ან უფრო მაღალია, ვიდრე იმ პირის, ვინც მათ დაეხმარა. ახლობლურ ურთიერთობებშიც არ არის აუცილებელი ზუსტი მიგება მოკლე დროში, მაგრამ თუ მიგება საერთოდ არ ხდება – ურთიერთობა, ადრე თუ გვიან, ფუჭდება.

სოციალური ნორმები გვიზუსტებს რა ქცევა მოგვეთხოვება. საკუთარი ჯგუფის ნორმებისადმი ჩვენი ერთგულება ხშირად დამოკიდებულია იმაზე, ხედავენ თუ არა ჯგუფის წევრები ჩვენ ქცევას ან გაიგებენ თუ არა მის შესახებ. რაც უფრო მკაფიოდ ვაცნობიერებთ სხვათა არსებობას, მით უფრო მოსა-

ლოდნელია, რომ ნორმები ჩვენ ქცევაზე გავლენას იქონიებს. ეს ვეექტი დაადასტურა კვლევამ, რომელიც ჩატარდა ისრაელში, სადაც გაძლიერებულია ტერორიზმთან ბრძოლა და ჩამოყალიბდა ნორმა, რომ საექვო ობიექტების შესახებ დაუყოვნებლივ ეცნობოს პოლიციას. აღმოჩნდა, რომ ხალხმრავალ ადგილას შემჩნეული "შეფუთული ამანათის" შესახებ პოლიცია უფრო ხშირად იღებს შეტყობინებას ჯგუფად მიმავალი გამვლელებისაგან, ვიდრე მარტოხელა გამვლელისგან. ჯგუფი უფრო ხშირად იცავს ნორმას, ამ შემთხვევაში პოლიციისთვის დახმარების ნორმას, რადგან ნორმის დარღვევა ჯგუფში უფრო ადვილი შესაძინეია.

დახმარების ნორმების ცნობიერებაში აქტუალიზებულიობა ანუ გამოკვეთილობა მცირდება სტრესის დროს. ეს ექსპერიმენტულად არის დამოწმებული: თეოლოგიური სემინარიის სტუდენტთა ჯგუფის ნახევარს ბიბლიიდან გულმოდგინედ სამარულის ამბავი წაუკითხეს, ხოლო მეორე ნახევარს - არა. ამის შემდეგ მუკადინეობა სხვა შენობაში გრძელდებოდა. სტრესის შესაქმნელად სემინარიელების ნახევარს უთხრეს, რომ აგინდებთ და უნდა იჩქარონ. გზად ამ შენობისკენ, სემინარიელები აწყდებოდნენ მამაკაცს, ეინც მათ თვალწინ, ხველებითა და გმინებით, მოწყვეტით ეცემოდა ბილიკზე. სემინარიელები, რომლებიც ჩქარობდნენ, უფრო იშვიათად ჩერდებოდნენ და ეხმარებოდნენ ამ ადამიანს, ვიდრე ისინი, ეინც არ ჩქარობდნენ (შესაბამისად 10% და 63%). ხოლო ისინი, ვისაც ახლახან წაუკითხეს ანუ შეახსენეს გულმოდგინედ სამარულის ამბავი, ჩერდებოდნენ და ეხმარებოდნენ უფრო ხშირად, ვიდრე ისინი, ვისაც ეს ამბავი არ წაუკითხეს (შესაბამისად 53% - 29%). საგულისხმოა, რომ ამ ახალგაზრდებმა სამომავლო მოღვაწეობისთვის აირჩიეს ასპარეზი, სადაც წამყვანია დახმარების ნორმა. ამ

ნორმის ცნობიერებაში გამოკვეთამ გაზარდა დახმარების ქცევა, მაგრამ მხოლოდ მაშინ, როდესაც სემინარიელები სტრესის მდგომარეობაში არ იმყოფებოდნენ.

სოციალიზაციის პროცესში ბევრი სოციალური ნორმა შინაგან სიბრტყეში გადადის და პიროვნულ ნორმად იქცევა. პიროვნული ნორმა ავტონომიურად არეგულირებს ქცევას ანუ მისი დაცვა გარეგან კონტროლს აღარ საჭიროებს. თუ ადამიანი დაეხმარა ადამიანს, რადგან ამას საკუთარი ღირებულებები კარნახობდა, მას კმაყოფილება დაეუფლება, ხოლო თუ ამას არ გააკეთებს, დანაშაულის გრძნობა შეაწუხებს.

თუ პიროვნება ხშირად მიმართავს გარკვეული სახის დახმარების ქცევას, როგორცაა სისხლის დონაცია ან უმწეოთა მოვლა-პატრონობა, ის შეიძლება შეერწყას “დონორის” ან “უმწეოთა პატრონის” როლს და საკუთარ თავზე ამგვარი ახლებური წარმოდგენის შესაბამისად შემდგომშიც გააგრძელოს დახმარება. ცხადია, ეს ქცევა ეთანადება მის სოციალურ და პიროვნულ ნორმებს, მაგრამ მის კონკრეტულ ქცევას ეს ნორმები უკვე აღარ წარმართავს. როლი-პიროვნების შერწყმის მაგალითია დედა ტერეზა.

კონკლუზია

რეციპიენტის პიროვნული მახასიათებლები და აგრეთვე ბენეფაქტორს (მწყალობელს, მბოძებელს) და რეციპიენტს შორის ურთიერთობები გაელენას ახლენს რეციპიენტის მიერ მიღებული დახმარების ოდენობაზე. განვიხილოთ დახმარებაზე ამგვარი ხუთი გაელენა: რეციპიენტსა და ბენეფაქტორს შორის სამართლიანი ურთიერთობა; რეციპიენტსა და ბენეფაქტორს შორის მსგავსება; რამდენად მოსწონს ბენეფაქტორს პოტენციური რეციპიენტი; მიზეზების დადგენა თუ რატომ საჭიროებს პო-

ტენციური რეციპიენტი დახმარებას; რომელ სოციალურ ჯგუფს მიეკუთვნება რეციპიენტი.

სამართლიანობა. სამართლიანობის მოსაზრებები წამოიჭრება მხოლოდ მაშინ, თუ ბენეფაქტორსა და რეციპიენტს შორის გარკვეული ურთიერთობა უკვე არსებობდა. თუ ადრე მათ არავითარი ურთიერთობა არ ქონიათ, ბენეფაქტორის მიერ რეციპიენტისთვის გაწეული დახმარება ვერ შეფასდება როგორც გადაჭარბებული ან პირიქით, არასაკმარისი. არასამართლიანი ურთიერთობის დროს, ადამიანმა ვინც, საბოლოო ჯამში, მეტი სიკეთე მიიღო, შეიძლება განიცადოს დისტრესი, რომლის შემსუბუქება სცადოს იმ ადამიანისთვის დახმარების გაწეით, ვინც სიკეთე არასაკმარისად მიიღო. მაგ., ბიზნესმენს, რომელიც სათანადო ანაზღაურებას არ უხდის თანამშრომლებს, შეიძლება ამის გამო სინდისი ქენჯნიდეს და საახალწლოდ მათთვის გულუხვი ბონუსების დარიგება მოუნდეს. ასეთ რამეს ის, ცხადია, არ გაუკეთებს უცხო ადამიანებს, ვისთანაც არავითარი ურთიერთობა – არც სამართლიანი და არც უსამართლო – არ აქაეშირებს.

ბენეფაქტორს შეიძლება აწუხებდეს ისიც, რომ სხვა ადამიანისადმი დახმარება მასსა და ამ ადამიანს შორის წარმოქმნის არასამართლიან ურთიერთობას თუკი რეციპიენტი “ვალს” ვერ დაუბრუნებს და ამიტომ დახმარებისგან თავი შეიკავოს. ასევე, პოტენციური რეციპიენტი უფრო ადვილად თანხმდება მიიღოს დახმარება, თუკი საპასუხოდ ბენეფაქტორისთვის რაიმეს გაკეთება შეუძლია. მაგრამ, ზოგჯერ, ბენეფაქტორს შეიძლება სურდეს კიდევ რეციპიენტთან მიმართებაში არასამართლიანი გაცვლა მოხდეს, რათა მომავალში მისგან საპასუხო დახმარების იმედი იქონიოს.

რწმენას, რომ ქვეყნიერება სამართლიანადაა მოწყობილი, შეუძლია ხელი შეუშალოს სამართლიანობის პრინციპზე აგებულ დახმარებას. თუ გჯერა, რომ გასაჭირში მყოფმა ადამიანმა დაიძახაურა ამგვარი ხვედრი, ის შეიძლება დახმარების გარეშე დატოვო. თუ წონასწორობა და სამართლიანობა ურთიერთობებში ძნელი აღსადგენია, ხშირად ადამიანი საკუთარი დისტრესის შესამსუბუქებლად მსხვერპლის დადანაშაულებას მიმართავს. "სამართლიანი სამყაროს რწმენას" და მსხვერპლის დადანაშაულებას, ერთობლივად, შეუძლია ჩაგვიკლას სურვილი დაეხმაროთ ღარიბს, უნარშეზღუდულს, ავადმყოფსა და ხანდაზმულს, რადგან ეს მათი ხვედრია და აქ ვერაფერს გახედები.

მოწონება და მსგავსება. ადამიანს სურს ხოლმე დაეხმაროს იმას, ვინც მოსწონს და არა იმას, ვინც არ მოსწონს, ან ვინც სადღი მისი დამოკიდებულება უარყოფითია. ასევე, დაეხმაროს მას, ვინც მისი მსგავსია და არა იმას, ვინც მისგან განსხვავებულია. ეს ეფექტი იმდენად ძლიერია, რომ თავს იჩენს მაშინაც, როდესაც დახმარების აღმოჩენა დიდად საჭირო არც არის.

კაუზალური ატრიბუციები. ზოგიერთ ვითარებაში ბენეფაქტორის მიერ გაწეული დახმარების სიდიდე დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორ არის დანახული პოტენციური რეციპიენტის გასაჭირის მიზეზები. გასაჭირში მყოფი ადამიანის დანახვაზე გეგმადება კითხვა: "რატომ არის ეს ადამიანი გასაჭირში? ეს თვითონ მისი თუ გარემოებათა ბრალია?" როდესაც პოტენციური რეციპიენტის გასაჭირი გამოწვეულია მართვადი პირადი ფაქტორებით, ხშირად ეს პოტენციური ბენეფაქტორის ბრახსა და გაღიზიანებას იწვევს. მაგრამ თუ გასაჭირის მიზეზი უმართავეი გარეგანი ფაქტორებია, პოტენციური ბენეფაქტორი ემპა-

თიკურ წუხილს ავლენს, რასაც დახმარება მოჰყვება; ხოლო გაღიზიანებას დახმარებისგან თავის შეკავება მოსდევს.

მიზეზების დადგენა ანუ ატრიბუცია მნიშვნელოვან როლს ასრულებს თუ გასაჭირი არ არის ძალიან სერიოზული. ხოლო როდესაც საქმე მძიმე შემთხვევას ეხება, დახმარება ყოველგვარი წინასწარი ატრიბუციის გარეშეც ხორციელდება. მაგ., აუტოვარიაში მძიმედ დაშავებულს ეხმარებიან ყველა შემთხვევაში, არა აქვს მნიშვნელობა რით იყო გამოწვეული ავტოკატასტროფა – მძღოლის დაუდევრობით თუ საბურავის დაშეებით. ამრიგად, საგანგებო სიტუაციებში დახმარების ნორმები გაცილებით უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, ვიდრე კაუზალური ატრიბუციები.

ატრიბუციის მიდგომის და ემპათიკური წუხილის მოდელუბის ინტეგრირება სავესებით შესაძლებელია. ატრიბუციის მოდელის მიხედვით, არასაგანგებო სიტუაციებში ადამიანები სუამენ ხოლმე კითხვას რატომ საჭიროებს ადამიანი დახმარებას. ამ კითხვაზე პასუხი განსაზღვრავს რა იქნება პოტენციური ბენეფაქტორის ემოციური რეაქცია – გაღიზიანება თუ ემპათიკური შეშფოთება. შეთავაზებული დახმარების ოდენობა ბენეფაქტორის ემოციაზეა დამოკიდებული. ამ მოდელში, ისევე, როგორც ემპათიკური წუხილის მოდელში, დახმარება სათავეს ემოციიდან იღებს. დახმარების ქცევისადმი ამ ორ მიდგომას შორის განსხვავება ის არის, რომ ატრიბუციის თეორიის მიხედვით, ბენეფაქტორის ემოციურ რეაქციას წინ კაუზალური ანალიზი უძღვოდა.

ჩვეულის წევრობა. ადამიანები საკუთარი ჯგუფის წევრებს უფრო მეტად ეხმარებიან, ვიდრე გარეჯგუფის წევრებს, განსაკუთრებით თუ ეს გარეჯგუფი სტიგმატიზებულია ანუ სოცია-

ლურად დადღასმულია: ფერადკანიანებს, მაწანწალებს, სექსუალურ უმცირესობათა წარმომადგენლებს იშვიათად ეხმარებიან.

ამ ზოგადი წესიდან, რომ შიდაჯგუფის წევრები ერთმანეთს უფრო ეხმარებიან, ვიდრე გარეჯგუფის წევრებს, გამოწინასწარი გენდერს ეხება. კაცები ქალს უფრო ეხმარებიან, ვიდრე კაცს. ქალები ერთნაირად ეხმარებიან ქალსაც და კაცსაც. ეს ფაქტი შეიძლება სტერეოტიპული გენდერული როლებით აიხსნას. კაცები ქალს მიიჩნევენ სხვაზე დამოკიდებულ არსებად, რომელიც დახმარებას ხშირად საჭიროებს. ამ ინტერპრეტაციას განამტკიცებს გამოკვლევა, რომ ქალს უფრო მეტად ეხმარებიან, ვიდრე კაცს მხოლოდ მაშინ, თუ ქალი დამოკიდებულ როლშია. ხოლო თუ ქალი გადის ტრადიციული გენდერული სტერეოტიპის ჩარჩოდან, კაცებიც და ქალებიც მას გაცილებით ნაკლებად ეხმარებიან, ვიდრე კაცს.

დახმარებასა და სხვაზე დამოკიდებულებას შორის კავშირის მაგალითია ისიც, რომ ახალგაზრდები, როგორც წესი, ეხმარებიან ხნიერ ადამიანებს. ჩანს, რომ სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმიდან გამომდინარე, ადამიანები, სასოგადოდ, ეხმარებიან მათ, ვინც დამოკიდებულ პოზიციაში იმყოფება.

დახმარების სტიმულირება პროსოციალური ქცევისადმი მიძღვნილ თავს დაეასრულებთ კონკრეტული ხერხების მითითებით თუ როგორ შეიძლება ადამიანს სხვა ადამიანის დახმარება და მასზე ზრუნვა დაეაკისროთ.

საგანგებო სიტუაციებში თვითმხილველთა ჩაურევლობის არაერთმა ფაქტმა საფუძველი მისცა მკვლევარებს პასუხისმგებლობის დიფუზიაზე და კონკრეტული თვითმხილველის პასუხისმგებლობის შემცირებაზე ემსჯელათ. რა გამოსავალი არსებობს და რა უნდა გაკეთდეს, რომ ამგვარი მოვლენა შექცობისდაგეარად ავირიდოთ? პასუხი მარტივია: კონკრეტული

თვითმხილველისთვის პასუხისმგებლობის დაკისრება. მართლაც, ერთ-ერთ გამოკვლევაში საბავშვო ბაღის ბავშვებს მათი აღმზრდელი დროებით ტოვებდა შემდეგი სიტყვებით: "ცოტა ხნით გაედივარ და აქაურობას თქვენ გაბარებთ". ამის შემდეგ, როგორც კი ბავშვები გაიგონებდნენ, რომ გვერდით ოთახში ადამიანი ცუდად გახდა, ამას უყურადღებოდ არ ტოვებდნენ, სწყვეტდნენ თამაშს და საშველად უფროსები მოჰყავდათ. არსებობს სხვა, უფრო კონკრეტული რჩევები: მაგ., გულით აუადმყოფ ადამიანს მისი ექიმი ასწავლის: "თუ ხალხმრავალ ადგილას გული ცუდად გაგიხდება, პირველსავე ადამიანს ხელი ჩასჭიდე, მზურა გაუსწორე და თხოვე - "დამეხმარე!" ასეთ დროს უარის მიღება გამორიცხულია.

დაბოლოს, საჭიროა ადამიანებთან საგანმანათლებლო ფსიქოლოგიური მუშაობა. გაცნობიერება, რომ არსებობს ისეთი მოვლენა, როგორცაა პასუხისმგებლობის დიფუზია, სავარაუდოდ შეაძლებინებს მათ საგანგებო ვითარებაში გვერდზე გადადონ პასიურობა და სასწრაფო სამედიცინო დახმარება ან საპატრულო პოლიცია გამოიძახონ.

• ძირითადი ღებულებები •

1. პროსოციალურია ქცევა, რომელშიც ადამიანი სხვა ადამიანის დასახმარებლად ან მისთვის რაიმე სარგებლობის მოსატანად შეგნებულად ერთეუბა.
2. ალტრუიზმია სხვისადმი აღმოჩენილი დახმარება, რომლის უკან არა თუ პირადი გამორჩენა, არამედ დანაკარგიც კი შეიძლება იდგეს.
3. ბიოლოგიური ევოლუციის თეორიების თანახმად, ალტრუისტული ქცევის ორი სახეა ადაპტაციური თავისი არსით:

ქცევა, რომელიც ზრდის საკუთარი მოდგმის გადარჩენის შანსებს და ურთიერთალტრუისტული ქცევა.

4. სოციალ-ევოლუციონისტები უფრო შორს მიდიან და ამტკიცებენ იმას, რომ ქცევა, რომელიც ზრდის არამხოლოდ ინდივიდის, არამედ ჯგუფის გადარჩენის შანსებს, ასევე ადაპტაციას ემსახურება. კერძოდ, ადამიანს, დაბალი ცხოველებისგან განსხვავებით, ჯგუფის სასარგებლოდ თავგანწირვის ალტრუიზმი შეუძლია.
5. საგანგებო სიტუაციებში გადაუდებელი დახმარების საჭიროებამ და არაერთგზის დადასტურებულმა ფაქტმა, რომ თვითმხილველები ამგვარ სიტუაციაში ჩარევისაგან თავს იკაებენ, ეს თემა მკვლევართა ყურადღების ცენტრში მოქცია.
6. ფართომასშტაბიანმა კვლევამ დაადასტურა, რომ თვითმხილველის მიერ დახმარების გაწევა იმპულსური და სპონტანური არ არის და გასაჭირში მყოფი ადამიანისთვის დახმარების გადაწყვეტილების მიღება სტადიურ ეტაპებს გაივლის.
7. დახმარების აღმოჩენის, სიტუაციის და რეციპიენტის ფაქტორებს, ცალცალკე და ერთად, თავისი წყლილი შეაქვს დახმარების ქცევაში.
8. სიტუაციის ფაქტორთაგან განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ნორმები. თითქმის ყველა საზოგადოებას აქვს ნორმები, რომლებიც ადამიანს სხვათა დახმარებას, სხვისგან დახმარების მიღებას და დაბრუნებას ავალდებულებს.
9. დახმარების ქცევას არეგულირებს მიგების, სამართლიანობის და სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმები.

თავი X აგრესია

სანამ აგრესიის ბუნებასა და მიზეზებზე ვიმსჯელებთ, ჯერ უნდა გაირკვეს რა ვიგულისხმობთ აგრესიაში. განვიხილოთ ქცევის შემდეგი სახეები: თავდასხმა, განზრახ მკვლელობა, ცოლ-შვილის ცემა, სექსუალური ძალადობა. არ გაგვიჭირდება იმის თქმა, რომ ეს აგრესიის მაგალითებია. ახლა განვიხილოთ შემდეგი სახის ქცევა: ბავშვის ფიზიკური დასჯა, სადამსჯელო რაზმის წევრობა, გაუფრთხილებლობით ჩადენილი მკვლელობა, პროუოციირების შედეგად ჩხუბში ჩაბმა. რა კატეგორიას განეკუთვნება ქცევის ეს მაგალითები, ადვილი გადასაწყვეტი არ არის. ყველა ამ ქცევისთვის საერთოა ის, რომ ერთი პიროვნება მეორეს ზიანს და ტანჯვას აყენებს. სწორედ ეს არის აგრესიის ერთ-ერთი მთავარი კომპონენტი. მოყვანილი მაგალითების პირველი ერთობლიობა განსხვავდება მეორისაგან ძირითადად იმით, რომ თავდასხმით, განზრახ მკვლელობით, ცოლის და შვილების ცემით მოყენებული ზიანი გაუმართლებელია საზოგადოების თვალში. მაგალითების მეორე ერთობლიობაშიც ერთი პიროვნება აყენებს ზიანს მეორეს, მაგრამ აქ ზიანის მიყენება სანქციონირებულია საზოგადოების მიერ. სწორედ ეს გვიშლის ხელს, რომ ამ ქცევას აგრესია ვუწოდოთ. ბევრგან, ბავშვის ფიზიკური დასჯა საადმზრდელი ხერხია, ხოლო სადამსჯელო რაზმში მუშაობა ჩვეულებრივი სამსახურია. აგრეთვე, მთარული შეხედულების თანახმად, პროუოკაციაზე და შეურაცხყოფაზე აგრესიული პასუხი სავსებით ბუნებრივი და დასაშვებია. გაუფრთხილებლობით ჩადენილი მკვლელობა სხვა

საკითხია: თუმცა ზიანი ცხადზე ცხადია, აქ არ არსებობს დანაშაულის განზრახვა. ტერმინი აგრესია კი განკუთვნილია ქცევისთვის, რომელიც სხეულისადმი ტანჯვისა და ზიანის მიყენების, საზოგადოების კანონებისა და ნორმების მიხედვით დაუშვებულ განზრახვას ემყარება. ადამიანმა, ვინც დაგეგმა თავისი ბიზნეს-პარტნიორის მკვლელობა, გაისროლა, მაგრამ ააცდინა – აგრესიის აქტი ჩაიდინა. ეს ნამდვილად აგრესიაა, რადგანაც არსებობდა ადამიანისთვის ზიანის მოყენების ბოროტი განზრახვა და მცდელობა, თუმცა უშედეგო.

მოდული: აგრესორი/სიტუაცია/სამიზნე

მიემართოთ მოდელს, რომლის თანახმად აგრესიის ფაქტორები აგრესორში, სიტუაციაში და აგრესიის სამიზნეშია საძიებელი.

აგრესორი

მთავარი შინაგანი ფაქტორები, რომლებიც ადამიანს აგრესიისკენ განაწყოებს, მისი კოგნიტური-ემოციური მდგომარეობებია. აგრესიის გამომწვევე მიზეზთა შორის სახელდება განრისხება, სექსუალური აგზნება და ემოციური რეაგირება იუმორზე. განვიხილოთ თითოეული ცალ-ცალკე.

განრისხება. ფიზიკური აგრესიის უმთავრესი მიზეზი, უთუოდ, განრისხებაა. სტატისტიკური მონაცემებით, განრისხებით არის მოტივირებული მკვლელობათა სამი მეოთხედი. ყველაზე ხშირი მიზეზია მეტნაკლებად ტრივიალური “შელაპარაკება”, შეურაცხყოფა, გალანზღევა, ხელის კერა და ა.შ. მრისხანება მნიშვნელოვან როლს ასრულებს აგრესიულ კოლექტიურ ძაღლობაში, როგორცაა ქუჩის არეულობები და შეხლა-შემოხლა.

განრისხების როგორც აგრესიის მიზეზის გაგებისას აგრესიის სამფაქტორიანი თეორიით ვიხელმძღვანელებთ. პირველი ფაქტორი რისხვის წარმოშობას, მეორე, რისხვის გაცნობიერებას და განცდას, ხოლო მესამე – განრისხებაზე ქცევით რეაქციებს ეხება.

განრისხების ფაზა. აგრესიის ერთ-ერთი ადრინდელი თეორიის თანახმად, აგრესიის მთავარი მიზეზია ფრუსტრაცია ანუ მარცხის განცდა. ამ თეორიის შემდგომი დამუშავებისა და გაღრმავებისას წამოყენებულ იქნა პიპოთეზა, რომ ფრუსტრაცია წარმოშობს აგრესიას ძირითადად მაშინ, თუ ფრუსტრაცია იწვევს რისხვას.

თუმცა ფრუსტრაციას რისხვის გამოწვევა ნამდვილად შეუძლია, იგი აგრესიის ერთადერთი მიზეზი არ არის. თავდასხმა ან პროვოკაცია, რაც საფრთხეს უქმნის პიროვნებას ან მის სტატუსს, ასევე განრისხების სერიოზული მიზეზი ხდება. განრისხებას იწვევს აგრეთვე ტკივილი, საყვარელი ადამიანის ან საკუთრების დაკარგვა. გარდა ამისა, ადამიანი შეიძლება თავისთ გაანრისხდეს, როდესაც წარმოიდგენს, რომ ამა თუ იმ ადამიანმა შეიძლება მას შეურაცხყოფა მიაყენოს.

შეფასების ფაზა. ყველა ზემოთმოყვანილი ვითარება იწვევს უარყოფით აგზნებას, რასაც შეიძლება მიეცეს სხვადასხვაგვარი, მათ შორის განრისხების კვალიფიკაცია, ანუ აგზნების მდგომარეობა ჯერ კიდევ არ არის განრისხება, სანამ თერთონ ინდივიდი მას განრისხებად არ ჩათვლის. ამ აზრის საოლუსტრაციოდ მოვიყვანთ ექსპერიმენტს. მასში სტუდენტებს, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ მონაწილეობენ გამოკვლევაში თუ რა გავლენას ახდენს ვიზუალური სტიმულები ფიზიოლოგიურ რეაგირებაზე, ექსპერიმენტატორი საკმაოდ უხეშად ექცეოდა: მკაცრი ტონით მოითხოვდა: “ჩუმად იყავით!”, “ნუ ინძრე-

ვით?“, “ხელს ნუ მიშლით!” და სხვ. გამოკვლევის დასრულების შემდეგ ცდისპირებს მიეცა შესაძლებლობა გამოეხატათ აგრესია – წერილობით ნეგატიურად შეეფასებინათ ექსპერიმენტატორი, რაც მის მიერ მომავალი მუშაობის გასაგრძელებლად ფინანსების მოპოვებაზე უარყოფით გავლენას იქონიებდა. როდესაც ცდისპირებს აუხსნეს, რომ ექსპერიმენტატორი ნერვიულობდა მოსალოდნელ შედეგთა გამო, მათი შეფასებები გაცილებით ნაკლებად ნეგატიური გახდა, ვიდრე როდესაც შემარბილებელ გარემოებებზე არაეითარი მითითება არ ხდებოდა. მაგრამ იგივე “შემარბილებელი ინფორმაცია” მათზე გავლენას ვერ მოახდენდა, სტუდენტები ძალზე აგზნებული რომ ყოფილიყვნენ. როგორც ჩანს, ცდისპირებს, რომლებსაც მიაწოდეს შემარბილებელი ინფორმაცია, საკუთარი ზომიერი აგზნების რისხვად არ მიიჩნიეს და, ამდენად, ნაკლებად აგრესიულები იყვნენ. თუ ნეგატიური აგზნება არ განისაზღვრა როგორც განრისხება, არც აგრესიული რეაგირება იქნება მოსალოდნელი. მაგრამ თუ ცდისპირი უაღრესად აგზნებულია, მაპროვოცირებელი მიზეზი აღარ ექვემდებარება გადასინჯვას, რადგანაც მაღალი აგზნების დროს ინფორმაციის გადამუშავების უნარი, საზოგადოდ, საგრძნობლად ქვეითდება.

ქცევის ფაზა. განრისხებული ადამიანი ყოველთვის არ პასუხობს აგრესიით. როგორც უკვე ვნახეთ, ერთი ფაქტორი, რომელიც გავლენას ახდენს მრისხანე რეაგირებაზე – აგზნების დონეა. განრისხებული ადამიანი აგრესიულად რეაგირებს ხოლმე, როდესაც მისი აგზნების დონე განსაკუთრებით მაღალია. ამ ეითარებაში ადამიანმა შეიძლება აგრესია იმპულსურად გამოავლინოს და არ დაფიქრდეს, სწორია თუ არა მისი ქცევა და რა შედეგები მოჰყვება მას.

აგრესია განსაკუთრებით მაშინ არის მოსალოდნელი, თუ პროვინება ამ ტიპის სიტუაციას მანამდეც აგრესიით პასუხობდა. მაგალითად, ქმარი, რომელიც სისტემატურად სცემს ცოლს, ადრე ამას ეჭვიანობის ნიადაგზე აკეთებდა: ეჭვები მასში რისხევას იწვევდა და ის აგრესიით რეაგირებდა, ახლა კი იგივეს სხვა საბაბით აკეთებს.

როდესაც განრისხებული ადამიანის აგზნების დონე არ არის მაღალი, აგრესიული რეაგირება მოსალოდნელია მხოლოდ მაშინ, თუ აგრესიას გამართლება მოეძებნება. მაგ., ბავშვზე მოძალადე, შეიღზე გაბრაზებული მამა აგრესიას მხოლოდ მაშინ გამოაქვლენს, თუ შესაძლებს თავისი აგრესია “დასჯის აუცილებლობით” გაამართლოს. თუ აგრესიის გამართლება შეუძლებელია, ისეთი ფაქტორები, როგორცაა სამაგიეროს მიზლეა, საზოგადოებრივი გაკიცხვა ან დანაშაულის გრძნობა, აგრესიის გამოვლენის შანსებს ამცირებს.

ასევე მნიშვნელოვანია კოგნიტური პროცესების როლი, როდესაც აგზნების გამომწვევი თავდაპირველი სტიმული გაურკვეველია. თუ ვინმე დაგეჯახება და ზიანს მოგაყენებს, ჯერ კიდები გაიგო განზრახ გაკეთდა ეს თუ არა – სანამ აგრესიით უპასუხებ. თუ რისხევა აგზნების დაბალ დონეს არ აღემატება, მოსალოდნელია სიტუაციიდან გარიდება ან საერთოდ რეაგირების გარეშე დატოვება. ის, რაც აქვეითებს განრისხებულ ადამიანის აგზნებას, აგრესიის ალბათობასაც ამცირებს. ძველი რჩევა “განრისხებულმა ათამდე დაითვალე!”, მართლაც ამცირებს აგრესიის იმპულსურად გამოვლენის შესაძლებლობას. საინტერესო, არააგრესიული ფილმის ნახეასაც შეუძლია გააქარწყლოს აგრესია. მოქმედებებს, რომლებიც ზრდის აგზნების დონეს, როგორცაა ეკრანზე ძალადობის ყურება, მასტიმული-

რებელი ფიზიკური ვარჯიში ან კიდევ მტრულ აზრებს, შეუძლია შემდგომში რეალურად გაზარდოს აგრესია.

სექსუალური აგზნება. გარკვეული სახის სექსუალურ აგზნებას აგრესიის შემცირება შეუძლია. ამ საკითხის კვლევებში, ჩვეულებრივ, ახდენდნენ ცდისპირთა პროვოცირებას (შეურაცხყოფას აყენებდნენ, შეცდომებზე მიუთითებდნენ) და შემდეგ სექსუალურად ამგზნებ მასალას აყურებიანდნენ რაიმე საბაბით: თითქოსდა შეისწავლიან ეიზუალური სტიმულაციის გაელენას ფიზიოლოგიურ რეაგირებაზე და სხვ. შემდეგ, უკვე ახალ კონტექსტში, ცდისპირებს ეძლეოდა შესაძლებლობა უოფილიყენენ აგრესიულები ადამიანის მიმართ, რომელმაც მანამდე მათი პროვოცირება მოახდინა. როგორც აღმოჩნდა, სექსუალური აგზნება ამცირებს მომდევნო აგრესიას, როდესაც პროვოცირება შედარებით სუსტია, ხოლო ამგზნები მასალა შეიცავს სასიამოვნო, მსუბუქ ეროტიკას. იბადება კითხვა: რატომ უნდა გამოეწვია ამ ტიპის სექსუალურ აგზნებას აგრესიის კლება? პროვოცირებული ადამიანის ყურადღება სექსუალურ აგზნებას უსიამოვნებიდან გადააქვს უფრო სასიამოვნო თემაზე, როგორცაა სექსი. სექსზე ფიქრით წარმოქმნილი სასიამოვნო ემოცია აქრობს უსიამოვნო განცდებს, როგორცაა გალიზიანება, წყენა და სხვ., ხოლო აგზნების კლებასთან ერთად ქვეითდება აგრესიაც. მეორეგვარი ახსნა ამგვარია: სექსუალური აგზნება ხელს უშლის, ახშობს აგრესიულ ქცევას. მაგრამ მაშინ რით უნდა აიხსნას ასევე კვლევით დადასტურებული ფაქტი, რომ სექსუალური აგზნების მაღალი დონე, რასაც ქმნის "უხეში პორნოს" ჩვენება, იწვევს აგრესიის ზრდას? როგორც ჩანს, თუ სექსუალური აგზნება იწვევს სასიამოვნო ემოციურ რეაქციებს, იგი ამცირებს აგრესიას, ხოლო თუ იგი უარყოფით ემოციურ რეაქციებს იწვევს, აგრესიას ზრდის.

იუმორი. რაც უნდა უცნაურად ჩანდეს, იუმორს, ხუმრობას შეუძლია გაეღუნა მოახდინოს აგრესიაზე. კელევამ, სადაც ცდისპირებს იუმორისტულ სურათებს უზენებდნენ, დაადასტურა, რომ იუმორს შეუძლია შემდგომში როგორც გაზარდოს, ისე დააქვეითოს აგრესია. განსხვავება იუმორის ტიპშია – უწყინარი, უბოროტო იუმორი ამცირებს აგრესიას, ხოლო მწარე, ბოროტი იუმორი მას ზრდის. ეს შედეგები ზუსტად შეესაბამება სექსუალური აგზნების მონაცემებს, რომ პოზიტიური (უბოროტო) სტიმულები ამცირებენ აგრესიას, ხოლო ნეგატიური (ბოროტი) სტიმულები მას ზრდიან.

აგზნების მცდარი არტიბუცია. აგრესიაზე სექსუალური აგზნებისა და იუმორის გაუღუნის მონაცემები შეიძლება აიხსნას აგზნების გადანაცვლების მოდელით. ამ მოდელის თანახმად, ერთ სიტუაციაში წარმოქმნილია აგრესიამ შეიძლება გადაინაცვლოს მეორე სიტუაციაზე, სადაც ის აგრესიულ ქცევას გააძლიერებს. ეს მოდელი ეყრდნობა ორ დაშვებას: ძალზე ბევრი, განსხვავებული სტიმული იწვევს აგზნების დაახლოებით ერთნაირ მდგომარეობას, ხოლო ადამიანის უნარი, ჩასწვდეს აგზნების მიზეზებს, საკმაოდ შეზღუდულია. არასწორ არტიბუციას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ერთ სიტუაციაში აღმოცენებული აგზნება ხანგრძლივია და შეუძლია სხვა, ახალ სიტუაციაზე გადაინაცვლოს. ადამიანი აწერს მთელ იმ აგზნებას, რასაც ამ მეორე სიტუაციაში განიცდის, მხოლოდ ერთ წყაროს, და ჩეულებრივ, იმ მიზეზს, რომელიც მან თავისი აგზნების ასახსნელად ბოლოს გამოიყენა.

აგზნების გადანაცვლების მოდელის შემოწმებისას, ცდისპირები თავდაპირველად მონაწილეობდნენ კელევაში, რომლის მსვლელობაში ისინი ფიზიკურად ამგზნებ საქმიანობაში ერთეულებდნენ (მაგ., ტრენაჟორზე ეარჯიშობდნენ). უშუალოდ

კელევის შემდეგ, ზოგიერთი მათგანი პროვოცირებული იყო კონფედერატის მიერ, რომელიც მომდევნო კელევაში ამ ცდის-პირის მოწინააღმდეგედ გამოდიოდა. ცდისპირებს შეეძლოთ ხელი შეეშალათ მოწინააღმდეგისთვის – თამაშის მსვლელობაში მისთვის ძლიერი ხმაური ჩაერთოთ. პროვოცირებული და ამგზნებ ვარჯიშში მონაწილე ცდისპირები გაცილებით უფრო აგრესიულები აღმოჩნდნენ, ვიდრე არაპროვოცირებული ცდისპირები და აგრეთვე პროვოცირებული, მაგრამ მანამდე ვარჯიშში არმონაწილე ცდისპირები. როგორც ჩანს, ფიზიკური ვარჯიშით გამოწვეულმა აგზნებამ მეორე სიტუაციაზე გადაინაცვლა და არსებული აგრესია გააძლიერა. აგზნების გადაინაცვლების თეორიით აიხსნება უხეში პორნომასალის და ბოროტი იუმორის აგრესიაზე გაუღენის ლაბორატორული შედეგები. ნეგატიური აგზნება, რომელიც გამოიწვია პორნომ ან ბოროტმა იუმორმა, ინაცვლებს სიტუაციაზე, სადაც ადამიანს უკვე შეუძლია სამაგიერო მიუზღოს მაპროვოცირებულ პირს. ამგვარ სიტუაციებში ადამიანი თავის აგზნებულობის მიზეზს მთლიანად მაპროვოცირებულ ადამიანში ხედავს, რადგანაც სხვა ამგზნებ სტიმულთა გაუღენას ვერ აცნობიერებს. რისხვის მომატებული დონე აძლიერებს შემდგომ აგრესიას. ზუსტად ასევე, ცხელ ზაფხულში გადატვირთულ გზებზე მანქანის მართვა იწვევს უარყოფით აგზნებას, რაც კიდევ უფრო ზრდის გაბრაზებას სხვა მძღოლთა გამაღიზიანებელ ქცევაზე და, საბოლოო ჯამში, ხდება აგრესიის გადმოფრქვევა.

მე-ს გაცნობიერება. მე-ს გაცნობიერების ორივე სახე – საჯარო თვითგაცნობიერება (ყურადღების გამახვილება იმაზე, როგორ გაფასებენ სხეები) და კერძო თვითგაცნობიერება (ყურადღების გამახვილება საკუთარი თავის შეფასებაზე) – გაუღენას ახდენს აგრესიაზე. ავიღოთ სიტუაცია, როდესაც ადამი-

ანი მიიჩნევს, რომ ნორმა “თვალის თვალის წილ” სწორია ანდა ამის საპირისპირო, როდესაც სოციალური ნორმებით აგრესია იკრძალება. პირველ შემთხვევაში, საჯარო მე-ს მაღალი გაცნობიერება გაზრდის, ხოლო მეორე შემთხვევაში, შეამცირებს აგრესიას. საჯარო მე-ს სუსტი გაცნობიერება ხშირად ხელს უწყობს აგრესიის გამოვლენას. ამის მაგალითია საზოგადოების თვალს მოფარებული ძალადობა, რომელიც ხდება ოჯახში.

თუ პიროვნული სტანდარტი უთითებს ადამიანს, რომ აგრესია კანონიერია (დაეუშეათ, ღირსების დაცვას ემსახურება), მკაფიო პირადი თვითგაცნობიერება გაზრდის აგრესიას; თუ ადამიანის პიროვნული სტანდარტის თანახმად, აგრესია ცუდია და არასწორი, მაღალი პირადი თვითგაცნობიერება შეამცირებს, ხოლო დაბალი – გაზრდის აგრესიას. მაგალითად, კერძო თვითგაცნობიერება შეიძლება შეამციროს განრისხებამ, რადგან ასეთ დროს ყურადღება გაღიზიანების წყაროზე და არა მე-ზე ფოკუსირდება. თავის მხრივ, დაქვეითებულმა კერძო თვითგაცნობიერებამ შეიძლება ხელი შეუწყოს აგრესიას, რადგანაც ასეთ ვითარებაში აგრესორი საკუთარ პიროვნულ სტანდარტებს თავისი ქცევის შესაფასებლად ვერ იყენებს. საბოლოოდ, მაღალი თვითგაცნობიერების ეფექტები გაშუალებულია სტანდარტებით, რითაც ფასდება საკუთარი ქცევა, მაგრამ დაბალი თვითგაცნობიერება, საზოგადოდ, აგრესიის გამოვლენას აიოლებს.

ქიმიური პრეპარატები. აგზნების არასწორი ატრიბუციის ეფექტიდან გამომდინარე სავსებით ბუნებრივი იქნებოდა ვარაუდობა, რომ ნივთიერებები, რომლებიც ზრდის აგზნებას, გაზრდის აგრესიასაც, და პირუკუ, ნივთიერებები, რომლებიც აგზნებას აქვეითებს, აგრესიას შეამცირებს. სინამდვილეში, რეა-

ლობა ასეთი ცხადი არ არის. სტიმულანტები, როგორცაა ამ ფეტამინის ჯგუფის პრეპარატები, აგრესიაზე თითქმის არანაირ გავლენას არ ახდენს, ხოლო ტრანკვილიზატორი დიაზეპამი და დეპრესანტი ალკოჰოლი - აგრესიას ზრდის.

გამოკვლევათა სერიაში, სადაც ცდისპირები ერთმანეთს ამოცანების ამოხსნაში ეჯიბრებოდნენ და თანაც რაუნდში მოგებულს შეეძლო ხელი გაერთა წაგებულისთვის, ის ცდისპირები, რომლებმაც მანამდე ალკოჰოლიანი სასმელი მიიღეს, უფრო აგრესიულად იქცეოდნენ, ვიდრე პლაცებომიღებული ცდისპირები. საგულისხმოა, რომ აგრესიის ზრდა, ძირითადად, გამოვლინდა მაშინ, როდესაც არსებობდა სამაგიეროს მიზღვის შესაძლებლობა ანუ სწორედ იმ ვითარებაში, როდესაც აგრესიის გამოვლენა ყველაზე უფრო არაგონიერულია. ამ პარადოქსის ახსნა იმაშია, რომ ალკოჰოლი ზრდის აგრესიას, რადგან იგი თრგუნავს კერძო თვითგაცნობიერების უნარს, რაც, თავის მხრივ, აქვეითებს აგრესიის ამკრძალავ პიროვნულ სტანდარტებს. ის, რომ ალკოჰოლური სიმთერად ის დროს არაერთი ძალადობრივი დანაშაული მომხდარა, შესაძლებელია, გამოწვეული იყოს ალკოჰოლის უნარით მკვეთრად დააქვეითოს. კერძო თვითგაცნობიერება.

აგრესიაზე ნარკოტიკულ ნივთიერებათა გავლენის კომპლექსურობა არაერთგზის დაადასტურა კვლევაში. მაგალითად, ერთ-ერთ ექსპერიმენტში აგრესიაზე ალკოჰოლის ეფექტებს მარიხუანას ეფექტებს ადარებდნენ. ალკოჰოლმა ისევე გაზარდა აგრესია, ხოლო მარიხუანამ - დააქვეითა. ეს მოხდა იმიტომ, რომ მარიხუანას ერთ-ერთი ინგრედიენტი იწვევს ეიფორიის სასიამოვნო მდგომარეობას, რაც აგრესიულ ქცევასთან შეუთავსებელია. ამრიგად, მარიხუანას გავლენა აგრესიაზე სასიამოვნო სექსუალური აგზნების და უბოროტო იუმორის ეფექტების

ანალოგიურია. ეს ყოველივე ამტკიცებს იმას, რომ დადებითი აგზნების ზომიერი დონეები აგრესიას, საზოგადოდ, ამცირებს.

სიტუაცია

აგრესიას მნიშვნელოვნად განაპირობებს სიტუაცია – იგულისხმება როგორც ფიზიკური, ისე სოციალური გარემოს ფაქტორები.

გარემოს სტრესორები. გასული საუკუნის 60-იან წლებში, როდესაც ამერიკის შეერთებული შტატების ქალაქებს მასობრივი ქუჩის არეულობების ტალღამ გადაუარა, ქვეყნის პრეზიდენტმა შექმნა კომისია ამ არეულობათა მიზეზების დასადგენად. ამ კომისიამ, მართლაც, დაადგინა რიგი ფაქტორები, რომელთა შორის ძირითადი იყო სოციალური უსამართლობის განცდა და პოლიციის მხრიდან პროვოკაციული ქმედებები; ხოლო დამატებით ფაქტორად დასახელდა ჰაერის უსიამოვნოდ მაღალი ტემპერატურა: მაღალი ტემპერატურის დროს ადამიანის გაღიზიანებადობა მატულობს და იგი ძალადობრივად რეაგირებს რეალურ თუ წარმოსახულ პროვოცირებაზე. ეს იდეა გულდასმით იქნა შესწავლილი 102 ასეთი ქუჩის არეულობის მაგალითზე. მიმართება არეულობათა სიხშირესა და იმდღევანდელი ტემპერატურის მაქსიმუმს შორის დიაგრამაზე გამოისახა. კომისიის დასკვნის თანახმად, ჰაერის ტემპერატურის ზრდასთან ერთად იზრდებოდა არეულობათა სიხშირეც; ასევე, ძალადობრივი დანაშაული, როგორცაა მკვლევლობა და თავდასხმა, უფრო ხშირად ხდებოდა ძალიან ცხელ დღეებში (მაშინ, როდესაც არავითარი მიმართება ჰაერის ტემპერატურასა და არაძალადობრივ დანაშაულს შორის, როგორცაა მაგ., ქურდობა, არ დადასტურდა).

ხომ არ ნიშნავს ეს, რომ ქაერის უსიაშოენოდ მაღალი ტემპერატურა იწვევს აგრესიას?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად ფსიქოლოგებმა ეს ფუნქციონი ქუჩიდან ლაბორატორიაში გადაიტანეს. გამოკვლევათა ამ ციკლიდან რამდენიმე ექსპერიმენტში გამოვლინდა, რომ ცრუმავიერი ცლისპირის მიერ პროვოცირებული სტრუქტურები, სინამდვილეში, მის მიმართ გაცილებით ნაკლებ აგრესიულები იყვნენ უსიაშოენოდ მაღალი ტემპერატურის ვითარებაში (36 გრადუსზე ცელსიუსით), ვიდრე შედარებით გრილ ვითარებაში (22 გრადუსზე). ქაერის ძალიან დაბალმა ტემპერატურამაც ასევე დათრგუნა აგრესია. ეს მონაცემები, ერთი შეხედვით, ეწინააღმდეგება კომისიის დასკვნას. თუმცა ამ ფაქტებს ასეთი ახსნა მოეძებნა: თუ სტრესის გამოშვებული პირობების თავიდან აცილება შესაძლებელია, როგორც ეს ხდებოდა ხანმოკლე ლაბორატორულ ექსპერიმენტში, ადამიანები ყოველნაირად ცდილობენ დატოონ სიტუაცია. ასეთ შემთხვევაში სიცხე არ იწვევს აგრესიის ზრდას. ხოლო თუ სტრესის გამოშვებული ვითარებები ხანგრძლივია და მათგან თავის დაღწევა შეუძლებელი, მაშინ ცხელ ამინდში ადამიანთა გაღიზიანებადობა მატულობს და ისინი უმცირეს პროვოცირებაზეც კი აგრესიით პასუხობენ. არსებობს კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავება ლაბორატორიასა და ქუჩას შორის – ეს არის სოციალური ურთიერთქმედების დონე. ქუჩაში გამოსული ადამიანები ერთმანეთზე ზეგავლენას ახდენენ, ხოლო ლაბორატორიის ვითარებაში ურთიერთქმედება, ჩვეულებრივ, მინიმუმამდეა დაყვანილი.

ეს ზოგადი თეზისი, რომ აგრესია იზრდება აუტანელ, სტრესულ ვითარებებში – განამტკიცა სხვა გამოკვლევებმაც (სადაც სტრესორად გამოიყენებოდა ძლიერი ხმაური, ცუდი სუნის და სხვა), თუკი ცლისპირს არ შეეძლო სიტუაციის დატო-

ება ან მისი მართვა – დაეხშო ან მოესპო ხმაურის და ცუდი სუნის წყარო. როგორც ჩანს, თუ ადამიანი ფიქრობს, რომ შეუძლია აკონტროლოს სტრესის წყარო, ის სიტუაციას ნაკლებად სტრესულად მიიჩნევს.

აგრესიის გაზრდა სიგარეტის კეამლსაც შეუძლია. აგრესიის მნიშვნელოვანი ზრდა სიგარეტის კეამლის გაუღენით დადასტურდა მანამდე გაბრაზებულ და არგაბრაზებულ ცდისპირებთან. გარდა ამისა, აგრესიის ზრდას ადგილი ჰქონდა მწვეულებთან და არამწვეულებთანაც. ეს გამოკვლევა მწვეულებს მიახედრებს რატომ უნდებათ ადამიანებს მათდამი ნეგატიური რეაქციები. ბოლოდროინდელი კვლევა ამტკიცებს იმასაც, რომ პერის დაბინძურება მნიშვნელოვნად განაპირობებს ძალადობას. ერთობლივად, ეს ყველაფერი მოწმობს, რომ სტრესულ გარემოპირობებს შეუძლია გაზარდოს აგრესია, განსაკუთრებით იმ ადამიანთან, ვინც ისედაც გაბრაზებულია და, ამასთანავე, არ შეუძლია აუერსიული ანუ მაინე სტიმული მოიშოროს.

აგრესიაზე სტრესის გავლენა ასევე კარგად ესადაგება ატრიბუციის მოდელს: სტრესი ზრდის ნეგატიურ აგზნებას, რომელმაც შეიძლება გადაინაცვლოს სხვა მაპროვოცირებულ სიტუაციაზე და ამით აგრესიული რეაგირება გააძლიეროს.

აგრესიის შედეგები. აგრესია ყოველთვის არ არის განრისხების და პროვოცირების შედეგი. ხშირ შემთხვევაში, ადამიანი ეუფლება აგრესიულ ქცევას, რადგანაც მას გარკვეული სარგებლობა მოაქვს. ასეა პროყესიული ქილერების, ყაჩაღების და მაფიოზების შემთხვევაში, ისევე როგორც ბავშვთან, რომელიც სცემს სხვა ბავშვს, რათა მას სათამაშო წაართვას. ასეთ გათვლილ და გამიზნულ აგრესიას, განსხვავებით იმპულსურისგან, ინსტრუმენტული აგრესია ეწოდება.

გარკვეულ წრეებში სოციალური აღიარება, სტატუსი და ფულადი სარგებელი – აგრესიით მოპოვებულ ჯილდოდ შეიძლება მოგვევლინოს. მაგალითად, ახალგაზრდული ბანდების (ნახევრადკრიმინალური "საძმოების") კვლევებმა აჩვენა, რომ სხვა ბანდებთან შეტაკებათა ყველაზე ხშირი მიზეზი ბანდის სოციალური სტატუსის მიმართ მუქარაა, რომლის მოსაგერიებლადაც გამოიყენება აგრესია.

დასჯას შეუძლია აგრესიის შემცირება, მაგრამ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ დასჯა აღიქმება როგორც სამართლიანი. ხოლო თუ ის გადაჭარბებული ან დაუმსახურებელია – საეარაუდოდ, კი არ შეამცირებს, არამედ გაზრდის აგრესიას. კიდევ ორი პირობა, რაც აუცილებელია, რომ დასჯამ შეამციროს აგრესია, შემდეგია: იგი გარდაუვალი უნდა იყოს და დროში აგრესიას უშუალოდ უნდა მოსდევდეს. გარდაუვალი, მყისიერი და მკაცრი დასჯა აგრესიის ეფექტური შემაკავებელია. აგრესორის დასჯა და არა დროს ხარჯვა მასთან მოლაპარაკებებზე – შემდგომი აგრესიის აღმოფხვრის ეფექტური ხერხია.

შეუძლია დასჯის მუქარას შეამციროს აგრესია? ამ კითხვაზე პასუხი ასეთია: მხოლოდ და მხოლოდ გარკვეულ პირობებში. ეს პირობებია: აგრესიისთვის მომზადებული პირი არ არის ძალიან განრისხებული; ჩაფიქრებული აგრესიისთვის სასჯელი მკაცრი იქნება; დასჯის აღბათობა მაღალია; აგრესორი თავისი აგრესიით ბევრს ვერაფერს მიაღწევს.

არაძალადობრივი დანაშაულის კვლევები აჩვენებს, რომ მოსალოდნელი სასჯელის სიმკაცრე, თავისთავად, დანაშაულის დიდად ეფექტური შემაკავებელი არ არის. ეს შეიძლება იმით აიხსნას, რომ დასჯის აღბათობა და დანაშაულის გახსნის მაჩვენებელი, საზოგადოდ, არ არის მაღალი და კრიმინალებმა ეს იციან.

ის, რაც არაძალადობრივ დანაშაულზე ითქვა, კიდევ უფრო დამაჯერებლად გამოიყურება იმპულსური აგრესიის მიმართ, რომლის დროსაც რაციონალური მოსაზრებები, როგორცაა სასჯელის სიმკაცრე და გარდაუვალობა, ემოციით არის დაბინდული.

დაკვირვებას სხვათა აგრესიულ ქცევაზე აგრეთვე შეუძლია მოახდინოს გავლენა აგრესიაზე როგორც მისი გაზრდის, ისე შემცირების მიმართულებით. კერძოდ, აგრესიის ყურება გამოიწვევს აგრესორისადმი მიბაძვას, თუ 1. მოდელი აგრესიული ქცევით გარკვეულ ჯილდოს იღებს; 2. დამკვირვებელი მოდელის ქცევის დაკვირვებისთვის ჯილდოვდება; 3. მოდელი მაღალი სტატუსის მქონეა და 4. აგრესია გამართლებულია მიმბაძველის თვალში.

აგრესიის ყურების თანმხლები შედეგია აგრესიის მიმართ "გაშინაურება" და ადამიანის ტანჯვისადმი გულგრილი დამოკიდებულების ჩამოყალიბება.

ტელევიზია და აგრესია. ხომ არ იწვევს ტელევიზიით ძალადობის ყურება აგრესიული ქცევის ნიმუშების ათვისებას?

როგორც აღმოჩნდა, ბავშვები და მოზარდები ტელევიზიით ათასობით ძალადობრივ სცენას ნახულობენ. ეს გარემოება ინტენსიური საჯარო განხილვის თემა არაერთხელ გამხდარა აშშ-ში და საკითხის გასარკვევად კომისიებიც შექმნილა. სულიერი ჯანმრთელობის ნაციონალურმა ინსტიტუტმა შეისწავლა ტელევიზიის გავლენა აგრესიაზე და ასეთი დასკვნა გამოიტანა: ტელევიზიით ნაჩვენები ძალადობა ბავშვებთან და მოზარდებთან აგრესიულ ქცევას იწვევს. ცხადია, არა ყველა ბავშვი ხდება აგრესიული, მაგრამ კორელაციები ეკრანზე ნანახ ძალადობასა და აგრესიას შორის პოზიტიურია.

განვიხილოთ სამი გამოკვლევა, რასაც ემყარებოდა ეს დასკვნა.

პირველ გამოკვლევაში შეისწავლებოდა ძალადობრივი კონოფილმების გავლენა არასრულწლოვან დამნაშავეთა ქცევაზე აშშ-სა და ბელგიაში. ნახევრადმკაცრი რეჟიმის დაწესებულებებში მცხოვრებ ამ მოზარდთა ქცევას აკვირდებოდნენ სამი კვირის განმავლობაში. გამოკვლევას წინ უძღოდა აგრესიული სრულმეტრაჟიანი ფილმების "მენიუ", რომელსაც აწვდიდნენ ბინადართა ნახევარს, ხოლო მეორე ნახევარს მხოლოდ ნეიტრალური შინაარსის ფილმებს უჩვენებდნენ. აშშ-შიც და ბელგიაშიც მოზარდებმა, ეინც აგრესიულ ფილმებს ჭარბად უყურა, ერთი კვირის მანძილზე გაცილებით მეტი ფიზიკური აგრესია გამოავლინეს, ვიდრე მოზარდებმა, ვისაც ნეიტრალურ ფილმებს აჩვენებდნენ. ეს გამოკვლევა მნიშვნელოვანი საბუთია, რომ აგრესიის ყურებას აქვს ხანმოკლე "ამშეები" ეფექტი აგრესიისადმი მიდრეკილ პოპულაციაში.

მეორე გამოკვლევა საჯარო სკოლის უფროსკლასელ ვაჟთა დიდ ჯგუფზე ჩატარდა. ჯერ კიდევ მათი მე-8 კლასში ყოფნისას შეისწავლეს თუ რა ტიპის სატელევიზიო გადაცემს უყურებენ უპირატესად ეს მოზარდები. გარდა ამისა, თანაკლასელებისაგან მოპოვებულ იქნა მონაცემები თითოეულის აგრესიულობის შესახებ. ასეთივე მაჩვენებლები შეგროვდა 10 წლის შემდეგ. შეჯამდა ამ პერიოდში ნანახი სატელევიზიო ძალადობრივი სცენების რაოდენობა და დადგინდა კორელაციები ნანახ ძალადობრივ სცენათა რაოდენობასა და ამ ვაჟთა აგრესიულობას შორის (რასაც, ისევ, მათი თანატოლები აფასებდნენ). აღმოჩნდა, რომ ტელევიზიით ძალადობის ყურება მე-8 კლასში, კაეშირშია მომდევნო აგრესიულობასთან (კორელაციის კოეფიციენტი 0.31), მაგრამ მე-8 კლასში გამოვლენილ აგრესი-

სიულობასა და 10 წლის შემდეგ ძალადობრივ სატელევიზიო გადაცემათა სიყვარულს შორის კავშირი არ დადასტურდა (კორელაციის კოეფიციენტია .01). ეს გამოკვლევა ამტკიცებს, რომ აგრესიულ სანახაობებს შეიძლება სუსტი, მაგრამ ხანგრძლივი გავლენა ჰქონდეს აგრესიულობაზე.

მესამე გამოკვლევაში შეისწავლეს და მიმართება ძალადობრივ სატელევიზიო შოუების სიყვარულსა და მათ აგრესიულობას შორის ბიჭებთან და გოგონებთან – მე-8, მე-9 და მე-10 კლასების მოსწავლეებთან აშშ-ში, ფინეთში, პოლონეთსა და ავსტრიაში. საშუალო კორელაცია იყო 0.21. ეს კვლევა მნიშვნელოვანია იმით, რომ ადასტურებს სატელევიზიო ძალადობასა და აგრესიულობას შორის კავშირის სიმყარეს და, ამასთანავე, მის შედარებით მცირე სიდიდეს. ამ და სხვა გამოკვლევათა საფუძველზე მკვლევართა ჯგუფმა გამოიტანა შემდეგი დასკვნა: სატელევიზიო ეკრანზე ნახაბი ძალადობა ახდენს დიდ გავლენას ახალგაზრდების მცირე პროცენტზე და მცირე გავლენას ახალგაზრდების დიდ პროცენტზე.

ტელევიზიით აგრესიის ყურებასა და მომდევნო აგრესიულობას შორის კავშირის სისუსტემ გააკვირვა მკვლევარები. მაგრამ თუ საკითხს გულდასმით განვიხილავთ, გასაგები გახდება რატომ არის ეს კავშირი სუსტი. ჯერ-ერთი, ტელევიზიით ნახვენებ ძალადობაში მოძალადეები, როგორ წესი, ისჯებიან; მეორე ბევრი მათგანი არ არის მაღალი სტატუსის მქონე ადამიანი, მათი უმრავლესობა განსხვავდება მაყურებლისგან (ანუ არ არის მისნაირი); მესამე, და რაც მთავარია, თვითონ მაყურებელი ძალადობის ყურებისთვის არაერთარ განმტკიცებას ანუ ჯილდოს არ იღებს. ასეთ ვითარებებში, როგორც წესი, აგრესიული ქცევის ნიმუშების გადმოღება არ ხდება.

ეს სრულიადაც არ ნიშნავს, რომ ტელევიზიით ძალადობის ჩვენება პოზიტიური მოვლენაა. როგორც აღმოჩნდა, მას მცირე გავლენა აგრესიულობის ზრდაზე მაინც აქვს და, ამასთანავე, იგი მაყურებელს უგრძობელს ხდის ადამიანის ტანჯვისადმი. გარდა ამისა, ასწავლის აგრესიული ქცევის ტექნიკებს, რასაც მოზარდი სხვაგან ეერსად ნახავდა და ისწავლიდა.

კათარზისი. სატელევიზიო ძალადობის ეფექტების იმ შეკვლევართათვის, ვინც სოციალური დასწავლის თეორიის მიმდევარია, ამოსავალია დაშვება, რომ ძალადობის ყურება უნდა აძლიერებდეს აგრესიას. მაგრამ ეს წანამძღვარი პირდაპირ ეწინააღმდეგება აგრესიასთან დაკავშირებულ ერთ-ერთ ყველაზე ძველ და აღიარებულ ცნებას, როგორცაა კათარზისი. იდეას, რომ აგრესიის ყურება, წარმოსახვა ან მისი განხორციელება – სამომავლოდ შეამცირებს აგრესიას.

კათარზისის თეორიის რამდენიმე განსხვავებული ვერსია არსებობს. ერთი არისტოტელეს სახელს უკავშირდება. ბერძნული ტრაგედიის თავის ანალიზში ფილოსოფოსი არისტოტელე ამტკიცებს, რომ სცენაზე განსახიერებულ ემოციას მაყურებელი თითქოს გმირთან ერთად განიცდის. ყურება, თუ როგორ გამოხატავს სხვა ადამიანი ემოციას, განმწმენდ და დამამშვიდებელ გავლენას ახდენს მაყურებელზე. ამრიგად, გამოდის, რომ სხვათა მტრული და აგრესიული ქცევის ყურებამ უნდა შეუმციროს მაყურებელს საკუთარი მტრული და აგრესიული გრძობები. მეორე ვერსია ფროიდს ეკუთვნის – კათარზისს ადგილი აქვს როდესაც ადამიანს შეუძლია ეერბალურად გამოხატოს ანდა წარმოისახოს თავისი მტრული გრძობები. ფროიდი მიიჩნევდა რომ ამ მტრული გრძობების გამოხატვა (მეტადრე ფსიქოთერაპიის პროცესში), აგრესიული ქცევის მოთხოვნილებას საგრძობლად ამცირებს. მესამე ვერსიის ავტორი,

ფილოსოფოსი პლატონი ფიქრობდა, რომ აგრესიულ ქცევას კათარზისის ეფექტი მოყვება და მომავალში აგრესიულად მოქცევის მოთხოვნილება მცირდება.

მკვლევრები ეჭვის ქვეშ აყენებენ არისტოტელეს იდეას, რომ აგრესიის ყურება ახდენს კათარზისს. ერთ-ერთ ასეთ კვლევაში მტრული გრძნობები გაიზომა სხვადასხვა სპორტული ასპარეზობის ყურების წინ და შემდგომ. სპორტის აგრესიულ სახეობათა (პოკეის, კრიკის, ჭიდაობის) მაყურებლებს გაუძლიერდათ მტრული გრძნობები, ხოლო მათ, ვინც არაძალადობრივ სპორტულ ასპარეზობას – ცურვას უყურა, რაიმე ცვლილება არ აღენიშნა. როგორც ჩანს, აგრესიული სპორტული პაექრობები მაყურებელს “ორთქლის გამოშვების” საშუალებას კი არ აძლევს, არამედ პირიქით, უფრო მეტად “აღულებს” მათ.

ფროიდის იდეა, რომ აგრესიის გამოხატვას უშუალოდ მოსდევს კათარზისის ეფექტი, ექსპერიმენტული შემოწმებით მეტნაკლებად დადასტურდა: აგრესიის ვერბალური გამოხატვა ან მისი წარმოსახვა ამცირებს მომდევნო აგრესიას. მაგრამ, სამსახურიდან დათხოვნილ გაბრაზებულ მუშებთან ჩატარებულმა კვლევამ აჩვენა, რომ მტრული გრძნობების გამოხატვამ მათი აგრესიულობა მოგვიანებით კიდევ უფრო გააძლიერა.

პლატონის იდეის კვლევამ, რომ აგრესიული ქცევა ამცირებს აგრესიას, აჩვენა, რომ მაპროვოცირებელი პირის მიმართ აგრესიულმა ქცევამ, მართლაც შეიძლება შეამციროს შემდგომი აგრესია, მაგრამ უდანაშაულო მსხვერპლზე გადანაცვლებული აგრესია ხშირად საპასუხო აგრესიას ბადებს. თუმცა ისიც უნდა ითქვას, რომ ექსპერიმენტული საბუთი, რომ მაპროვოცირებლის მიმართ განხორციელებული აგრესია ამცირებს შემდგომი აგრესიას, ძნელად თუ ჩაითვლება კათარზისისგან მიღუ-

ბულ სარგებლობად, რადგან აქ აგრესიის შესამცირებლად ისევე აგრესიას გამოყენებული.

„აგრესიული გარემო“. ფრუსტრაცია-აგრესიის კიპოთეზა ამტკიცებს, რომ ადამიანებთან, რომლებიც ფრუსტრაციის გამო არიან განრისხებულები, აგრესიული ქცევაა მოსალოდნელი თუ სამოქმედო სიტუაციაში მოიპოვება აგრესიასთან ასოცირებული სტიმულები. ეს თეაღსაწინოდ დაადასტურა ექსპერიმენტმა, სადაც განრისხებულ ცდისპირებს აგრესიულად მოქცევის ნებას რთავდნენ. თუ ექსპერიმენტულ ლაბორატორიაში ამ დროს მაგიდაზე ცეცხლსასროლი იარაღი იღო, ან კედლებზე სპორტული ინვენტარი – დაშნა, რაპირა, ხმალი და მშვილდი – სარი ეკოდა, ცდისპირები მაპროეოცირებელი პირის მიმართ გაცილებით უფრო აგრესიულად იქცეოდნენ, ვიდრე როდესაც მაგიდაზე ცეცხლსასროლი იარაღი არ ყოფილა, და არც კედლებზე ეკიდა ცივი იარაღი. გამოდის, რომ სამოქმედო სივრცეში აგრესიასთან ასოცირებულ სტიმულთა უბრალო არსებობამაც შეიძლება გააძლიეროს აგრესიის გამოხატვა. ამ კიპოთეზას თანაბრად მოეპოვება დამადასტურებელი და უარმყოფელი საბუთები, რაც ექსპერიმენტის “სუფთად ჩატარების” სიძნელეს უკავშირდება: ლაბორატორიაში აგრესიასთან დაკავშირებულ საგანთა არსებობამ შეიძლება ცდისპირს გარკვეული ეჭვები გაუჩინოს და მის ქცევას ბუნებრივობა დააკარგინოს. თუმცა, ისიც სავსებით შესაძლებელია, რომ ყოველდღიურ ყოფაში იარაღის ხელმისაწვდომობა აგრესიის პროეოცირებას ახდენდეს.

მეორე გამოკვლევაში, სადაც განსხვავებული მიდგომა გამოიყენებოდა, ცდისპირებს თხოვდნენ ეტარებინათ ექსპერიმენტატორის მიერ მიწოდებული ტანისამოსი, იმ საბაბით, რომ ქცევაში ინდივიდუალურ სხეობათა გამოვლენა შემცირებულიყო. ეს ტანისამოსი იყო მედლების უნიფორმა ან რასისტული

ორგანიზაცია კუკლუს-კლანის უნიფორმა. აგრესიულ ჯგუფთან ასოცირებულ უნიფორმაში გამოწყობილი ცდისპირები გაცილებით უფრო მეტ აგრესიულობას ავლენდნენ სტუდენტების მიმართ, რომლებიც სასწავლო ამოცანას ასრულებდნენ, ვიდრე ცდისპირები, ვისაც არააგრესიული ჯგუფის უნიფორმა ჰქვია.

ამრიგად, გვაქვს საფუძველი დავასკვნათ, რომ აგრესიასთან ასოცირებულ სტიმულებს შეუძლია ბიძგი მისცეს აგრესიის გამოვლენას.

აგრესიის საშიშროება

აგრესიის მსხვერპლის ანუ სამიზნის რეაქციები აგრესიაზე, სამიზნის ნიშან-თვისებები, სამიზნის მხრიდან სამაგიეროს გადახდის უნარი – ეს ყოველივე გავლენას ახდენს სამიზნისკენ მიმართული აგრესიის სიდიდეზე.

სამიზნის რეაქციები. თუ ვინმემ აგრესიის მიზანში ამოგიღოთ და არ შეგიძლიათ თავი დაიცვათ, რა უნდა გააკეთოთ აგრესორის შესაჩერებლად? უნდა იტიროთ ტკივილისაგან და შებრალება ითხოვოთ თუ ტკივილი მედგრად აიტანოთ? თუ აგრესორი მანამდე არ იყო პროვოცირებული, მისთვის ტკივილის ჩვენება შეამცირებს მომდევნო აგრესიას: მეორე ადამიანის ტანჯვის ყურება აღძრავს ემპათიურ წუხილს, რაც, თავის მხრივ, აგრესიას დააქვეითებს. მაგრამ თუ აგრესია პასუხია პროვოცირებაზე, მსხვერპლის მხრიდან ტკივილის გამოხატვა გაზრდის მომდევნო აგრესიას, რადგანაც ტკივილი იმის მაჩვენებელია, რომ აგრესორი თავის მიზანს აღწევს – ის, ვინც მას ზიანი მიაყენა – ისჯება.

სქესი. ქალებზე, მამაკაცებთან შედარებით, უფრო ხშირად ხორციელდება ფიზიკური და სექსუალური ძალადობა, ხოლო

მამაკაცები ქალებთან შედარებით, გაცილებით უფრო ხშირად მკვლელობის და თავდასხმის მსხვერპლნი ხდებიან.

ლაბორატორული კვლევები, ზოგადად, აჩვენებს, რომ მამაკაცი-სამიზნე მეტ აგრესიას იღებს, ვიდრე ქალი. ამის ერთ-ერთი მიზეზია ის, რომ ქალის მიმართ აგრესია იწვევს დანაშაულის გრძნობას აგრესორში, რაც, გარკვეულწილად, კულტურულ ნორმებს უკავშირდება. მთლიანობაში, უცხო ადამიანთა მიმართ გამოვლენილ აგრესიაში მსხვერპლი, მეტწილად, კაცია, ხოლო ახლობლებს შორის აგრესიის დროს – ქალი.

სამაგიეროს მიზღვის უნარი. სამაგიეროს მიზღვის შიში, ჩვეულებრივ, ამცირებს აგრესიას. აგრესიაზე დასჯის გაუღენის მსგავსად, სამაგიეროს მიღების საფრთხე ამცირებს აგრესიას იმ ზომით, რა ზომითაც მოსალოდნელია, რომ მსხვერპლი სამაგიეროს გადახდას შესძლებს. თუმცა ეს არ ზღუდავს აგრესიას, როდესაც აგრესორი განრისხებულია ან არის ძლიერ ნასუამი, რადგანაც ასეთ მდგომარეობაში მას არ შეუძლია თავისი ქცევის შედეგების გათვალისწინება და კიდევ იმიტომ, რომ ასეთ დროს კერძო მე-ს გაცნობიერების მისი უნარი საგრძნობლად არის დაქვეითებული.

ქალს ან ბავშვს არ შეუძლია აგრესორს უშუალოდ, ფიზიკურად გაუსწორდეს, არასაცუთავისი “წელილი” შეაქვს მათ მიმართ განხორციელებულ ძალადობაში.

ძალადობა ოჯახში

ოჯახი გვაწვდის სიყვარულს, სიმყუდროვეს, მხარდაჭერას, პატივისცემას, მაგრამ, საუბედუროდ, არიან ადამიანები, ვისთვისაც ოჯახი კონფლიქტებისა და ძალადობის წყაროა. ცოლის ცემა და ბავშვებზე განხორციელებული ფსიქოლოგიური

ან ფიზიკური ძალადობა ოჯახურში ძალადობის მაგალითე-
ბა. ამ ტიპის ძალადობა არც ისე დიდი ხანია, რაც დღის სი-
ნათლეზე გამოვიდა.

ოჯახში ძალადობის შესწავლა გარკვეულ სიმკნელებს
ჰქავეშირდება. ჯერ ერთი, მიჩნეულია, რომ ოჯახი ადამიანის
პირადი ცხოვრების ნაწილია და მასზე ხმამაღლა ლაპარაკი
არ არის მიღებული და მეორე, ადამიანები, ვიზეც ოჯახში ძა-
ლადობენ, მაინც ინდობენ ოჯახის წევრებს, ამიტომ ოჯახში
ძალადობის ფაქტები ოფიციალურად თითქმის არ რეგისტრირ-
დება ანუ იმალება.

სოლის სავა

ცოლის ცემა, ზუსტად ვერ რეგისტრირდება, ამიტომ მისი
სიხშირის დადგენა არ არის ადვილი. თუმცა მიახლოებითი
გათვლით აშშ-ში ქალების 20-40%% ქმრისგან ყოფილა ნაცემი.
მათზე ძალადობის დროს ქალები ძლიერ ფიზიკურ დაზიანე-
ბებს იღებენ, რადგან მამაკაცი, ჩვეულებრივ, ქალზე უფრო
ღონიერია.

ქმრისგან ნაცემი არაერთი ქალი ძალადობის თანმიმდევ-
რულ ციკლს აღწერს. იგი იწყება დაძაბულობის ზრდის სტა-
დიით, რომლის დროსაც ძალადობის ცალკეული ეპიზოდები
იჩენს თავს, მაგრამ ეს ინციდენტები “კონტროლიდან არ გამო-
დის”. მას შემდეგ, რაც წყვილს შორის დაძაბულობა ჩამოყა-
ლიბდა, იწყება ცემა-ტყეპის მწვეავე სტადია და სიტუაცია კონ-
ტროლს აღარ ექვემდებარება. ძალადობრივ ინციდენტს მოგვი-
ნებით თან სდევს მონანიების სტადია, რომლის დროსაც ქმარი
ითხოვს პატიებას და ცოლისადმი სიყვარულს და მზრუნველო-
ბას ავლენს – ვიდრე არ წარმოიქმნება ახალი დაძაბულობა
და ციკლი თავიდან დაიწყება.

მოძალადე. მოძალადე ქმრები ყველა სოციალურ ფენაში არსებობს, მაგრამ დარეგისტრირებული მოძალადეები უფრო ხშირად დაბალ სოციალურ ფენას ეკუთნიან. დაბალია, აგრეთვე, მათი განათლების დონე, მათგან ბევრი უმუშევარია. მოძალადე ქმრები ოჯახს გარეთაც აგრესიულები არიან. ბევრი მათგანი აღიზარდა ოჯახში, სადაც არაერთხელ ყოფილა ქალის ცემის მოწმე. მოძალადე ქმრები, მეტწილად ალკოჰოლის სისტემატური მომხმარებლებიც არიან. მოძალადე ქმრების სხვა ნიშან-თვისებებია: ტრადიციულ გენდერულ როლთა მიდევნება, თაედაჯერებულობის დეფიციტი და დაბალი თვითშეფასება, სექსუალური ეჭვიანობის მაღალი დონე და სოციალური იზოლირებულობა.

მსხვერპლი. ძალადობის მსხვერპლი ცოლების შედარებამ დანარჩენ გათხოვილ ქალებთან არ გამოავლინა რაიმე განსხვავება – ისინი მოძალადე ოჯახებში არ გაზრდილან და არც ფსიქოლოგიურად არიან სხვებისგან განსხვავებულები. თუმცა, რამდენიმე გამოკვლევამ აჩვენა, რომ ძალადობის მსხვერპლი ქალები ხშირად უფრო მაღალი სოციალური კლასის ოჯახებიდან არიან გამოსულები, ვიდრე მათი ქმრები და ქმრებთან შედარებით უფრო მაღალია მათი განათლების ცენზი. გათხოვილი ქალების შესწავლამ აჩვენა, რომ ძალადობის მსხვერპლთა შორის ყველა ტიპის ქალი გვხვდება, ხოლო მოძალადე ქმარებს მსგავსი ნიშან-თვისებები ახასიათებს ანუ მოძალადე ქმარი გარკვეული “ტიპაჟია”.

ფიზიკური ტკივილების გარდა ძალადობის მსხვერპლ ცოლებს სტანჯავს შფოთვა, დეპრესია, უმწუბობის და არასრულფასოვნების გრძნობები. აღენიშნებათ, აგრეთვე, ფსიქოგენური ჩივილები – ხშირი თავის ტკივილი, უძილობა და ღამის კოშმარები. შვილებიც ხშირად განიცდიან მამის მხრიდან ძალადო-

ბას და იტანჯებიან შიშინობით, აქეთ დაბალი თვითშეფასება და სკოლაშიც ცუდად სწავლობენ.

ცოლის ცემა ახსნილია ფემინისტური, სოციოკულტურული და ფსიქოლოგიური თეორიებით.

ფემინისტური თეორია. *ფემინისტური* თეაღსაზრისის თანახმად, კაცები სცემენ ქალებს, რათა მოიპოონ არ შეინარჩუნონ მათზე ძალაუფლება. ფემინისტები ფიქრობენ, რომ საზოგადოების პატრიარქალური ბუნება კაცისგან ქალზე დომინირებას და კონტროლს ითხოვს. ისტორიულად, ქალებს როგორც კაცის საკუთრებას ეპყრობოდნენ, რომელსაც მფლობელი როგორც უნდა, ისე მოექცევა. საუკუნეთა მანძილზე ცოლის ცემა უკანონობად არ იყო მიჩნეული. არც თუ დიდი ხნის წინ აშშ-ს ზოგიერთ შტატში ცოლის ცემა სისხლის სამართლის დანაშაულად არ ითვლებოდა.

ფემინისტურ შეხედულებას განამტკიცებს მონაცემები, რომ ცოლის ცემა უფრო ხშირია, როდესაც ოჯახში მამაკაცის ძალაუფლება და დომინანტობა საფრთხეშია. მონაცემები, რომ ცოლები, ვისაც სცემენ, უფრო მაღალ სოციალურ ფენას მიეკუთვნებიან და განათლების უფრო მაღალი ცენზი აქვთ, ვიდრე მათ ქმრებს, ეხმიანება ფემინისტურ თეორიას, განსაკუთრებით თუ თვითონ ქმრები სტატუსში ამ შედარებით სხვაობას როგორც მათი დომინანტობისა და უპირატესობის წინააღმდეგ მიმართულ მუქარას უყურებენ. გარდა ამისა, მოძალადე ქმრების უკიდურესი სექსუალური ეგვიანობა ადასტურებს იმას, რომ ისინი ცოლს თავის საკუთრებად მიიჩნევენ.

ტრადიციული გენდერული სოციალიზაციის პროცესში აგრესიულობისა და კონკურენტულობის წახალისება და, აგრეთვე, ქალთან შედარებით კაცის უპირატესობის პედალირება გზას უხსნის ცოლის ცემას. მონაცემები, რომ მოძალადე ქმრე-

ბი ტრადიციულ გენდერულ როლებს მისდევენ – ასევე ესადაგება ფემინისტურ თვალსაზრისს.

სოციოკულტურული თეორია. ამ თეორიაში ხაზგასმულია ის, რომ თანამედროვე საზოგადოებაში, საკუთრივ აგრესია მიუღებელ მოვლენად არ მიიჩნევა; აგრესია გამოიყენება როგორც კონფლიქტის გადაჭრის და სხვათა ქცევის გაკონტროლების ერთ-ერთი ტექნიკური ხერხი, თუკი სხვა მეთოდებმა შედეგი არ გამოიღო. ჩვენ, აგრეთვე, თვალს ეხუჭავთ აგრესიაზე სპორტში, სატელევიზიო გადაცემებში და ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში (მაგ., როდესაც ბავშვი ფიზიკურად ისჯება). ეს თეორია ამტკიცებს, რომ აგრესიის მიმართ კულტურაში გაბატონებული “დინებაზე მიშეების განწყობა” უბიძგებს ყოველგვარ აგრესიას, მათ შორის ცოლის ცემასაც. თუმცა ბოლოდროინდელი კვლევით დადასტურებული მონაცემი, რომ, საზოგადოება ოჯახში ძალადობას დაუშვებლად მიიჩნევს, სოციო-კულტურულ თეორიას ეწინააღმდეგება. უარყოფითი განწყობა ძალადობისადმი ოჯახში და ამ დღეში მყოფი ქალების მიმართ გამოვლენილი ყურადღება, ცოლის ცემის საწინააღმდეგო კანონების შემოღება, თავშესაფრების გახსნა – მეტყველებს იმაზე, რომ საზოგადოებაში ამ ტიპის აგრესიული ქცევისადმი მომთმენობა მკვეთრად ეცემა.

ფსიქოლოგიური თეორიები. ადრინდელი ფსიქოლოგიური თეორიები ხაზს უსვამდნენ ცემის მსხვერპლი ქალის ფსიქოლოგიურ დეფექტს, როგორიცაა მაზოხიზმი. თითქოსდა ამ დეფექტის გამო ეს ქალები თავის ბედს იოლად ურიგდებიან.

მსხვერპლის დადანაშაულების ამგვარმა თეორიამ სამეცნიერო წრეების მხარდაჭერა ვერ მოიპოვა. იგივე შეიძლება ითქვას თეორიებზე, რომლებიც მოძალადე ქმრების პათოლოგიურ დეფექტებზე მიუთითებს. მოძალადე ქმრები არ არიან “ჭკუაზე შეშლილები”, თუმცა მათ შორის ბევრია ეჭვიანი, აგრესიული ადამიანი და ალკოჰოლის მუდმივი მომხმარებელი.

სოციალური დასწავლის თეორიის თანახმად, ცოლის ცემა შეიძლება მოდელირებით იყოს ათვისებული. მონაცემი, რომ არაერთი მოძალადე ქმარი ბავშვობაში ასეთსავე ძალადობას საკუთარ ოჯახში ხედავდა ან თვითონაც გამხდარა ძალადობის მსხვერპლი, მეტყველებს იმაზე, რომ, საესებით შესაძლებელია, ეს ადამიანი ბავშვობაში ნანახის ან განცდილის იმიტირებას ახდენდეს.

მოწოდებული განსხვავებული თეორიები ურთიერთშეუთავსებელი არ არის. საზოგადოებაში პატრიარქალური შრეების არსებობა, ფაქტორი, რომლის ხაზგასმაც ასე უყვართ ფემინისტებს, საესებით ესადაგება სოციოკულტურულ თეორიებს, რომელიც საზოგადოების მხრიდან აგრესიის ფარულ მხარდაჭერას უსვამს ხაზს. ორივე ამ ფაქტორმა შეიძლება კულმინაციას მიაღწიოს და გამოვლინდეს ძალადობაში მხოლოდ მაშინ, თუ ინდივიდი აგრესიისადმი მიდრეკილია მისი წარსული ოჯახური ფონიდან გამომდინარე – როგორც ამას ფსიქოლოგიური თეორიები ამტკიცებს. ამრიგად, სამივე ეს თეორია ცოლის ცემის მიზეზთა შესახებ ურთიერთშემავსებელ თეალსაზრისებს გეთავაზობს.

ბავშვი კლავდა

ბევრ მშობელს საესებით დასაშვებად მიაჩნია ბავშვის ფიზიკური დასჯის, როგორც საადმსრდლო ხერხის გამოყენება. ფიზიკური დასჯა ყოველთვის არ ატარებს ძალადობის ხასიათს, მაგრამ, თუ მას მოჰყვება ბავშვის დაზიანება ან დასახიზრება, საქმე გვაქვს ბავშვზე ძალადობასთან. როდესაც ბავშვის საბაზო მოთხოვნები არ კმაყოფილდება და ეს ბავშვს აზიანებს – ეს უკვე ბავშვის უგულვებელყოფაა. ამ დეფინიციითა მიხედვით, ბავშვების მნიშვნელოვანი რიცხვი საკუთარი მშობლების მხრიდან ძალადობის ან უგულვებელყოფის

მსხვერპლია. ოჯახში გამეფებული ძალადობრივი ატმოსფერო არაერთ ბავშვს აყენებს ზიანს.

მოძალადეები. ბავშვის მიმართ ძალადობას და მის უგულუბელყოფას ახორციელებენ როგორც დედები, ისე მამები. მაგრამ მამები უფრო ხშირად ბავშვის მიმართ ძალადობას მიმართავენ, ხოლო დედები – მის უგულუბელყოფას. ახალგაზრდა, დაბალი სოციალური ფენის, არასრული საშუალო განათლების მქონე მშობლები, ან ერთმანეთთან კონფლიქტურ დამოკიდებულებაში მყოფი, უმუშევარი და მატერიალურად შეჭირვებული ცოლ-ქმარი – მოძალადე მშობელთა ტიპური ნიმუშია. ამგვარ მშობლებს აკლიათ აგრეთვე ბავშვის აღზრდის უნარჩვევები, განსაკუთრებით კი ემპათია. ბევრი მათგანი ბავშუობაში თვითონაც მშობელთა ძალადობის მსხვერპლი გამხდარა. მოძალადე მშობლებისთვის დამახასიათებელია ის, რომ თავისი ამგვარი ქცევა ბავშვის დისციპლინირების სრულიად კანონიერ ხერხად მიაჩნიათ.

მოძალადე მშობლებს ახასიათებს არარეალისტური მოლოდინები საკუთარი შვილების ქცევის მიმართ და მეტად ხისტი წარმოდგენები თუ როგორ უნდა იქცეოდეს “კარგი ბავშვი”. რაც უფრო პატარაა ბავშვი, მით უფრო უჭირს მას გაამართლოს მშობელთა მოლოდინები და ამდენად, სწორედ პატარები უფრო ხშირად ისჯებიან ფიზიკურად.

მსხვერპლი. ბავშვზე ძალადობის მსხვერპლთა შორის თანაბრად არიან გოგონები და ბიჭები. ბავშვზე ძალადობა იქლებს ბავშვის ასაკთან ერთად და გარკვეულწილად მატულობს გარდამავალ ასაკში. ძალადობის მსხვერპლი ბავშვები უპირატესად უმცირესობათა ჯგუფების და დაბალი სტატუსის მქონე ოჯახების შვილები არიან; ხშირია მათ შორის დღენაკ

ლული, თანშობილი ფიზიკური ნაკლის მქონე, აუადმყოფი, არასასურველი, ძნელად აღსასრდელი ბავშვები.

მულტიფაქტორული თეორია. ბავშვზე ძალადობის თეორიებში მოცემულია მიზეზობრივი ფაქტორების ოთხი ერთობლიობა. ფაქტორთა პირველ ერთობლიობაში შედის კულტურული შეხედულებები და ნორმები მშობლის მიერ ბავშვის დისციპლინირების შესახებ (რაც ბავშვის ფიზიკური დასჯის მნიშვნელოვანი დასაყრდენია); მეორე ერთობლიობა მოიცავს ბავშვის იმ ნიშან-თვისებებს, რომლებიც ზრდის მის შანსს გახდეს ძალადობის მსხვერპლი (ბავშვი, რომელიც ძნელად მოსაყლელი და აღსასრდელია); ფაქტორთა მესამე ერთობლიობა შეიცავს მოძალადე მშობლების ნიშან-თვისებებს, რაც მათ წინასწარვე განაწყობს ძალის გამოყენებისკენ (სოციალური იზოლირებულობა, ბრაზიანობა); ეს ფონური ფაქტორები ძალადობას “მოძრაობაში მოიყვანს” მას მერე, რაც მათ დაემატება ფაქტორთა მეოთხე ერთობლიობა – სტრესის მაღალი დონე (უშუშევრობა, ცოლ-ქმრული უთანხმოება და სხვ.)

მულტიფაქტორული მოდელი გვეხმარება გავიგოთ, რატომ არის რომ ბევრ “რთულ ბავშვზე” არ ხორციელდება ძალადობა ანდა დაბალი სოციალური ფენის უშუშევი არა ყოველი მშობელი ძალადობს შეიღზე. ამ თეორიის თანახმად, ძალადობა მოსალოდნელია მხოლოდ მაშინ, თუ მოხდება წინასწარი განმაწყობელი ფაქტორების და სტრესული სიტუაციის თანხედრა. ამ ფაქტორებიდან ერთის ან ორის დამთხვევა ბავშვის მიმართ ძალადობის განსახორციელებლად არ კმარა.

მულტიფაქტორული მოდელი სავსებით ესადაგება ბავშვზე ძალადობის არსებულ მონაცემებს. ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ბავშვზე ძალადობა უფრო მეტადაა გავრცელებული კულტურებში, რომლებშიც ბავშვის ფიზიკური დასჯა მისაღებად

არის მიჩნეული, ვიდრე იმ კულტურებში, სადაც იგი სრულიად მიუღებელია. ასეთია, მაგ., ბუდისტური კულტურა.

• ძირითადი დებულებები •

1. აგრესიას განეკუთვნება სხეულისადმი ზიანის მიყენების განზრახვით ჩადენილი ქმედებები, რომლებიც კანონებისა და საზოგადოებრივი ნორმების მხრივ გაუმართლებელია.
2. რისხვა, სექსუალური აგზნება და იუმორი – ის ემოციური მდგომარეობებია, რომლებიც გაელენას ახდენს აგრესიაზე.
3. ალბათობა, რომ რისხვა გამოიწვევს აგრესიას, ნაწილობრივ ადამიანის მიერ განცდილი აგზნების დონეზეა დამოკიდებული: რაც უფრო ძლიერია აგზნება, მით მეტად არის მოსალოდნელი, რომ განრისხება იმპულსურ აგრესიას გამოიწვევს.
4. ერთ სიტუაციაში წარმოქმნილმა აგზნებამ შეიძლება გადაინაცვლოს სხვა სიტუაციაზე, თუკი მასში ადამიანის პროვოცირება მოხდება და, ამდენად, გააძლიეროს აგრესია. აგზნების გადანაცვლებით არაერთი აგრესიული აქტი აიხსნება.
5. მეს გაცნობიერების მაღალი დონე ზემოქმედებას ახდენს აგრესიის გამოვლენაზე იმის მიხედვით, როგორია აგრესიული ქცევის მიმართ პიროვნების საკუთარი შინაგანი სტანდარტები. თუ აგრესია მას დასაშვებად მიაჩნია, მეს გაცნობიერების მაღალი დონე გაზრდის აგრესიას, ხოლო თუ პიროვნულად დაუშვებელია – მას აღკვეთს.
6. ალკოჰოლი, ნივთიერება, რომელიც, საზოგადოდ, აქვეითებს მეს გაცნობიერებას, ზრდის აგრესიას.

7. სტრესული გარეუითარებები, როგორიცაა ხმაური, სიცხე, უპაერობა, აგრეთვე ზრდის აგრესიას.
8. აგრესიაზე გაელენას ახდენს გარემოში აგრესიული ქცევის ნიმუშების არსებობა. აგრესიული ქცევის გადმოღება ხდება ძირითადად მაშინ, როდესაც ნიმუში ანუ მოდელი მაღალი სტატუსის მქონეა, აგრესიული ქცევით თავის მიზნებს აღწევს, ანდა მოდელზე დაკვირვებით თვითონ დამკვირვებელი გარკვეულ სარგებლობას იღებს.
9. აგრესიის სისტემატური ყურება საზოგადოდ ადამიანის ტანჯვის მიმართ თანაგრძნობის უნარს აქვეითებს.
10. ძალადობისადმი მიდრეკილი ახალგაზრდების მიერ სატელევიზიო ძალადობის ყურება ზრდის მათ აგრესიულობას – ხდება აგრესიული ქცევის ახალი ხერხების დაუფლება და აგრესიული ტენდენციების “აშუება”.
11. ფანტაზიაში აგრესიის წარმოსახვამ შეიძლება კათარზისის ეფექტი იქონიოს და აგრესია შეამციროს. მაგრამ, რეალური აგრესიის ყურება ან აგრესიის გამოხატვა – აგრესიას ზრდის.
12. გარესიტუაციაში აგრესიასთან ასოცირებულ ისეთ საგანთა არსებობას, როგორიცაა ცეცხლსასროლი და ცივი იარაღი, შეუძლია აგრესიის პროვოცირება.
13. უცხო ადამიანთა მხრიდან აგრესიის (მკელელობა, სხეულის დაზიანება, ცემა) მსხვერპლნი მეტწილად კაცები არიან, ხოლო ქალებზე და ბავშვებზე, ძირითადად, ძალადობას ოჯახი ახორციელებს.

თავი XI ჯგუფი

ჯგუფი არის ორი ან მეტი ადამიანის ერთობლიობა, რომლებიც გაერთიანებულნი არიან საერთო მიზნით და ამ მიზნის მისაღწევად კოორდინირებულად მოქმედებენ. ფსიქოლოგია, განსხვავებით სოციოლოგიისგან, უპირატესად ე.წ. მცირე ჯგუფებს შეისწავლის, რომელთაგან განსაკუთრებულ მნიშვნელობას პირველად ჯგუფებს ანიჭებს.

ჯგუფის სახეები

პირველადი ჯგუფი

პირველადი ჯგუფი ხასიათდება ინტიმური ანუ ახლობლური, პირისპირ დამყარებული კავშირებით და თანამშრომლობით. იგი წამყვან როლს ასრულებს პიროვნების სოციალური ბუნებისა და იდეალების ფორმირებაში. პირველადი ჯგუფები ადამიანს სოციალური ერთობის ყველაზე ადრეულ და სრულ განცდას უყალიბებს.

ჩარლზ კულის თანახმად, პირველადი ჯგუფი სოციალური ცხოვრების საწყისია, რადგან სწორედ ის გეანიჭებს ემოციური მხარდაჭერის განცდას და საშუალებას ჩაეებათ სოციალურ ურთიერთობებში. პირველადი ჯგუფები, ჩვეულებრივ, მცირე და უწყვეტი და არც რაიმე კონკრეტულ მიზანს ისახავს. პირველადი ჯგუფები იმავდროულად რეფერენტულ ანუ ეტალონურ ჯგუფებად გვევლინება.

პირველადი ჯგუფის მკაფიო ნიმუშია ოჯახი და უახლოეს მეგობართა წრე. ამგვარ ჯგუფებში ადამიანი სრულიად თავისუფლად გრძნობს თავს. ეს ჯგუფები მხარში გვიდგანან ჭირსა და ღხინში, მაგრამ მათგან შენიშვნებს და საყვედურებსაც ვიღებთ, როდესაც რაიმეს არასწორად ვაკეთებთ ან ცუდად ვიქცევით. ოჯახი გვაწვდის სითბოს და მყუდროებას, მაგრამ ასევე მოგვიწოდებს წესრიგისკენ და აკონტროლებს ჩვენ ქცევას, თუშცა, ჩვეულებრივ, ამას არა ძალისმიერად, არამედ ტაქტიკურად აკეთებს.

კავშირები, რაც პირველადი ჯგუფის წევრებს ერთმანეთთან აერთიანებს ემოციურია ანუ სიყვარულზე და მოწონებაზე დამყარებული; ინტიმურია ანუ სრულ ურთიერთნდობას გულისხმობს; არ არის პრაგმატული და არც ჯგუფიდან რაიმე პირადი გამორჩენის მიღებას უკავშირდება.

პირველადი ჯგუფების ცნებას საკმაოდ ხანგრძლივი ისტორია აქვს. მე-19 ს. ფრანგი სოციოლოგი ემილ დიურკჰაიმი ფიქრობდა, რომ პირველად ჯგუფებში იქმნება საერთო, ზიარი ღირებულებები, რის გარეშეც არ არსებობს სოციალური სტაბილურობა. პრეინდუსტრიულ საზოგადოებაში ყველაზე გაურცულებული სოციალური ფორმა სწორედ პირველადი ჯგუფებია. დიურკჰაიმი დარწმუნებული იყო, რომ ინდუსტრიული აღმავლობის კვალდაკვალ პირველადი ჯგუფების მნიშვნელობა შემცირდება. მართლაც, თავდაპირველად ზოგიერთმა კვლევამ ეს დაადასტურა. მაგ., 1938წ. ამერიკის ქალაქებში ჩატარებული კვლევის საფუძველზე გაკეთდა დასკვნა, რომ ნათესაური და მეზობლური კავშირები და გრძნობები, რასაც რამდენიმე თაობის გვერდიგვერდ ტრადიციული ცხოვრება წარმოშობს, დაიკარგა. მაგრამ მოგვიანებით, მათვისვე მოულოდნელად, მკვლევარებმა პირველადი ჯგუფების სიმრავლე დააფიქსირეს. ჩანს,

რომ მოდერნულ საზოგადოებაში ახლობლური, თანაგანცდა'სე და თანაგრძნობაზე დამყარებული ურთიერთობის და მხარდაჭერის მოთხოვნა არ გამჭრალა. თანამედროვე საზოგადოებაში პირველადმა ჯგუფებმა უბრალოდ სახე იცვალა და ახალი ფორმები მიიღო. ოჯახურ პირველად ჯგუფებს შეემატა მოზარდთა "საძმოები", უფროსების სამეგობროები, სხედასხეა პრობლემის მქონე ადამიანებმა შექმნეს ე.წ. მხარდაჭერი ჯგუფები და ა.შ. ამრიგად, პირველად ჯგუფებს დღემდე არ დაუკარგავს მნიშვნელობა და ჩვენი ცხოვრების განუყოფელ ნაწილად რჩება.

ფორმალური ჯგუფი. აკადემიური ჯგუფი და აკადემიური ჯგუფი

ფორმალურ ჯგუფს ყოველთვის აქვს გამოკვეთილი მიზნები. მაგ., პროფესიონალი ფეხბურთელი ორგანიზებულ საფეხბურთო გუნდს და, საეარაულოდ, ფეხბურთელთა კავშირს მიეკუთნება. გუნდიც და ფეხბურთელთა კავშირიც ფორმალური ამოცანების მქონე ჯგუფებია. იგივე ფეხბურთელი, ამასთანავე, შეიძლება ეკუთვნოდეს არაფორმალურ ჯგუფებს: მეგობარ ფეხბურთელთა ჯგუფს, ან ყოფილ თანაკლასელთა, ამხანაგების და მეზობლების ჯგუფებს. სახლში როცა ბრუნდება, მეტროში ჩასვლისთანავე იგი უკვე ნაწილია ადამიანთა იმ აგრეგატის, რომელიც დროის ერთ მონაკვეთში ერთ სივრცეში აღმოცენდა.

ფორმალური ამოცანების მქონე ჯგუფი ხასიათდება ურთიერთდაკავშირებულ ნორმათა ერთობლიობით, რასაც აცნობიერებენ და იზიარებენ ჯგუფის წევრები. ამგვარი ნორმების მთავარი ფუნქციაა კონკრეტული მიზნების მიღწევა, მაგ., საფეხბურთო მატჩის მოგება ან რაიმე გადაწყვეტილების მიღება,

როგორც ამას დირექტორთა საბჭო აკეთებს. ფორმალური ამოცანების მქონე ჯგუფები, ჩვეულებრივ, ურთიერთდაკავშირებული როლებიდან წარმოიქმნება. მაგ., ფეხბურთის გუნდში არიან თავდამსხმელები, დაცვაში მოთამაშეები, მეკარე, რომლებსაც თავ-თავისი მოვალეობა აკისრიათ. დირექტორთა საბჭოს ჰყავს პრეზიდენტი, ვიცე-პრეზიდენტი, ხაზინადარი და სხვა, რომელთა უფლება-მოვალეობები გამოიწვევია.

ფორმალურ ჯგუფს აქვს გამოკვეთილი სტრუქტურა, რომელიც კოზიციითა იერარქიის სახეს ატარებს. ფორმალური ჯგუფი ხშირად ძლიერ ზეწოლას ახორციელებს თავის ინდივიდუალურ წევრებს, რადგანაც მის ხელშია სანქციები: ფეხბურთელი, რომელიც არღვევს ჯგუფის ფორმალურ წესებს, იღებს ჯარიმებს და შეიძლება გაძევებულ იქნას გუნდიდან.

არაფორმალური ჯგუფები უფრო ხანმოკლეა და მისი ნორმები, ჩვეულებრივ, არ არის ფორმალიზებული. თუკი ასეთ ჯგუფს აქვს მიზანი, იგი დროებითია. მაგ., ერთ შემთხვევაში მეგობართა ჯგუფი შეიძლება წავიდეს გასართობად და ცოცხალი მუსიკის მოსასმენად ღამის კლუბში, მეორე შემთხვევაში – კიროში, დასასვენებლად. ასევე ცვალებადია არაფორმალურ ჯგუფში როლებიც. ერთ საქმეში ლიდერი მეორეში შეიძლება ლიდერი არ იყოს.

არაფორმალურ ჯგუფებს ყოველთვის რაღაც საერთო აკავშირებს, ხოლო აგრეგატს – სულ არაფერი. მეტროთი სახლში მიმავალ მგზავრებს არაფერი აქვთ საერთო, გარდა იმისა, რომ ერთდროულად ერთ სივრცეში აღმოჩნდნენ. მაგრამ მიუხედავად ამისა, აგრეგატი მაინც ჯგუფია, რადგან ერთად მყოფ ადამიანებს შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ ერთმანეთის ქცევაზე და საჭიროების შემთხვევაში ერთი მიზნით გაერთიან-

დნენ. ფორმალური და არაფორმალური ჯგუფებისგან განსხვავებით, აგრეგატებს აქვია სტრუქტურა.

ჯგუფის სტრუქტურა

ჯგუფს აქვს სამი ტიპის სტრუქტურა: *ძალაუფლების, კომუნიკაციის და პიროვნებათა შორისო მიზიდულობის* სტრუქტურები. ეს სტრუქტურები, ჩვეულებრივ, ცალცალკე არსებობს, მაგრამ შეიძლება ერთხვეოდე სხვა ერთმანეთს.

ძალაუფლების სტრუქტურა

ფორმალური ჯგუფები, როგორც წესი, იერარქიულია – მათში არსებობს ჯგუფის იერარქიული სქემა ანუ თანამდებობრივი განრიგი. ამ იერარქიის მწვერვალზე დგას ერთი ადამიანი, შემდეგ მოდის თანაბარი ძალაუფლებით აღჭურვილ ადამიანთა მცირე ჯგუფი, ხოლო შემდეგ გაცილებით უფრო მრავალრიცხოვანი, ნაკლები ძალაუფლების მქონე ჯგუფი და ა.შ.

არაფორმალურ ჯგუფებს ძალაუფლების ასეთი სქემა არ გააჩნია, თუმცა ძალაუფლების სტრუქტურა მათშიც არსებობს. მაგ., მეგობართა ჯგუფში ერთი ან ორი ინდივიდი შეიძლება მეტ გავლენას ახდენდეს დანარჩენებზე. როგორც ფორმალურ, ისე არაფორმალურ ჯგუფებში ძალაუფლება სოგჯერ თანაბრად არის გადანაწილებული: მაგ., ცოლ-ქმარს შორის, ან მეგობრებს შორის, რომლებიც ერთად ემზადებიან ხოლმე გამოცდებისთვის.

ძალაუფლება რთული და მრავალგანზომილებიანი მოვლენაა. გამოჩენილი ფილოსოფოსი ბერტრან რასელი მიიჩნევდა, რომ ის სოციალური მეცნიერებისთვის ისეთივე ფუნდამენტური

მნიშვნელობის ცნებაა, როგორც ენერჯის ცნებაა ფიზიკისთვის.

ძალაუფლების მოთხოვნილება ქენრი მიურეიმ ადამიანის ძირეულ მოტივთა ნუსხაში შეიტანა და აღწერა როგორც დომინირების მოთხოვნილება. ამ მოტივთან დაკავშირებული სურვილები და გრძნობებია: საკუთარი სოციალური გარემოს მართვა და კონტროლი; რჩევის, მოხიბვლის, დარწმუნების ან ბრძანების მეშვეობით სხვა ადამიანის ქცევაზე გავლენის განხორციელება და გარკვეული მიმართულებით წარმართვა; ან, კიდევ, ადამიანის რაიმეზე დაყოლიება; საკუთარ სიმაროდელში სხვების დარწმუნება. ძალაუფლების მოტივს უკავშირდება შემდეგი სახის ქცევა: გავლენა, ბიძგის მიცემა, წარმართვა, რეგულირება, ორგანიზება, ხელმძღვანელობა, მართვა, ზედამხედველობა, დამორჩილება, სხვაზე უფროსობა, პირობის წაყენება, ვეხქვეშ გათელვა, განკითხვა, კანონების დადგენა, ნორმების დაწესება, გადაწყვეტილების მიღება, კონფლიქტის გადაჭრა, აკრძალვა, ზეწოლა, წინააღმდეგობის გაწევა, გადათქმევიანება, დასჯა, თავისუფლების აღკვეთა, დაპატიმრება; მოხიბვლა, გულის მოგება, გულის დაპყრობა, ავტორიტეტის მოპოვება, მიმბაძეულების და მიმდევრების შექმნა, მოდის დაწესება.

არსებობს ძალაუფლების მრავალი განსაზღვრება: “ძალაუფლება არის საზოგადოებრივად მხარდაჭერილი შესაძლებლობა წინააღმდეგობის მიუხედავად შენი გაიტანო”; “ძალაუფლება არის ჩაფიქრებული შედეგის მიღწევა”; „ძალაუფლებაზე შესაძლებელია ლაპარაკი იმ შემთხვევაში, თუ A-ს შეუძლია გააკეთებინოს B-ს ის, რასაც B თავისი ნებით არ გააკეთებდა.

ამრიგად, ძალაუფლება არის უნარი აკონტროლო და გავლენა მოახდინო სხვათა ქცევაზე.

ძალაუფლება რომ განახორციელოს, ძალაუფლების სუბიექტი გარკვეულ რესურსებს უნდა ფლობდეს, ანუ ხელი მიუწვდებოდეს რაღაც ისეთზე, რაც მეორე ადამიანს მასზე დამოკიდებულს გახდის და აიძულებს მისი ჩუბა აღასრულოს. ეს “რაღაც ისეთი” ყველა ჩვენთაგანშია და ეს არის ადამიანის ძირეული მოთხოვნილებები და მოტივები – დაწყებული ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებებით, სულიერი მისწრაფებებით დაშთაერებული. ადამიანს მოთხოვნილებები და მისწრაფებები რომ არ კქონოდა, ის სხვათა გავლენისადმი შეუვალი იქნებოდა. ამრიგად, ძალაუფლების განხორციელება მეორე ადამიანის მოთხოვნილებებისა და მოტივების მიზანდასახულ გამოყენებას ნიშნავს. ძალაუფლების რესურსების მქონე პირს შეუძლია მეორე ადამიანის მოთხოვნილებები დააკმაყოფილოს, შეაფერხოს ან შეუძლებელი გახადოს მათი დაკმაყოფლება. ამ რესურსებს ძალაუფლების წყაროები ეწოდება. შესაბამისად, არსებობს ძალაუფლების შემდეგი სახეები:

1. *დაჯილდოვების ძალაუფლება* – სასურველი ქმედება წახალისებით მიიღწევა. ამგვარ ძალაუფლებას ფლობს იჯახი;

2. *მაიძულებელი ძალაუფლება* – ერთი მხარე მეორეს დასჯისა და დაშინების გზით იმორჩილებს (გამორიცხული არ არის ფიზიკური ძალის გამოყენებაც). მაგ., უფროსის ხელთ არის ძალაუფლება გაანთავისუფლოს თანამშრომელი სამსახურიდან, თუკი ის შრომის დისციპლინას დაარღვევს;

3. *კანონის ანუ ნორმატიული ძალაუფლება* – ძალაუფლება, დაკანონებული სტატუსთა ოფიციალური სისტემით: ზემოქმედება კანონით ან ტრადიციით არის გამყარებული, უფლება-მოსილება – გარკვეული. მაგ., ასეთ ძალაუფლებას ფლობს, სამხედრო ქვედანაყოფის უფროსი, თანამდებობის პირი;

4. ექსპერტის ძალაუფლება – ამ ტიპის ძალაუფლებას და ზეგავლენას საფუძვლად უდევს ძალაუფლების სუბიექტის ცოდნის, ინტუიციისა და გამოცდილების მიმართი არსებული ნდობა. მაგალითად, კომპეტენტური ადამიანი (ექსპერტი) ამბობს გადამწყვეტ სიტყვას, რასაც ჯგუფი ემორჩილება;

5. ეტალონის, მისაბაძი ნიმუშის ძალაუფლება – ძალაუფლება, რომელიც მომდინარეობს ადამიანის პიროვნული მიზიდველობიდან და ძალაუფლების ობიექტის სურვილიდან მისნაირი იყოს. ამგვარ ძალაუფლებას ფლობენ საკულტო ლიდერები;

6. საინფორმაციო ძალაუფლება – ზემოქმედება დარწმუნების ხერხების გამოყენებით. იგულისხმება, რომ პირი ფლობს ინფორმაციას, რომელიც ადამიანებს მათი ქცევის შედეგებს ახლებურად დაანახებს. ასეთი ზემოქმედება ზოგჯერ ლეგიტიმურ ძალაუფლებას ემთხვევა. ამ ტიპის ძალაუფლებას ფლობს ორატორი.

ქარიზმატული ეროვნული ლიდერი, ჩეულებრივ, ამ ექვსივე ტიპის ძალაუფლებას ეყრდნობა.

ძალაუფლების თითოეულ ამ სახეს თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეები აქვს.

იძულებაზე დამყარებული ძალაუფლება, ფაქტობრივად, შიშს ემყარება. ადამიანს ეშინია, რომ სიცოცხლეს, საარსებო საშუალებებს, უსაფრთხოებას, ახლობელ ადამიანთა სიყვარულს ან პატივისცემას დაკარგავს. შიშით მანიპულირება ძალაუფლების გამოყენების საკმაოდ პრიმიტიული, თუმცა ქმედითი ხერხია. ეს მეთოდი ამართლებს მხოლოდ მაშინ, როდესაც კონტროლის საკმაოდ ეფექტური სისტემა არსებობს. მაგრამ მაკონტროლებელი სისტემის შექმნა საკმაოდ ძნელი და ძვირადღირებული “სიამოვნებაა” გარდა ამისა, ნების შემსრულე

ბელი ყოველნაირად ცდილობს დაუსხლტეს ხელიდან ესოდენ ტლანქ იძულებას, რისთვისაც მიმართავს ტყუილს და უხარისხო შესრულებას ანუ “ხალტურას”.

ძალაუფლება, რომელიც ჯილდოს დაპირებას ემყარება, გავლენის ერთ-ერთი უძველესი და საკმაოდ ეფექტური ხერხია. ნების შემსრულებელი არ ეწინააღმდეგება გავლენას, რადგან იცის, რომ ამის საფასურად ამათუიშ სახის ჯილდოს მიიღებს.

მაგრამ რა შეიძლება იყოს ჯილდო ნების შემსრულებლის თვალში, ეს წინასწარ უნდა იყოს განსაზღვრული. გარდა ამისა, დასარიგებელი ჯილდოების რიცხვი შეუზღუდავი როდია.

კანონის ძალაუფლება ისტორიულად, გავლენის ყველაზე უფრო გავრცელებული ინსტრუმენტია. ეს მეთოდი ქმედითა მხოლოდ მაშინ, თუ ნების შემსრულებელს მანამაღე შეთვისებული აქვს უყროსისაღმი მორჩილების ღირებულება. კანონიერი ძალაუფლება რომ არა, დაწესებულების ნებისმიერ ხელმძღვანელს მუდმივად დასჭირდებოდა მუქარის ან ჯილდოს გამოყენება მისი თუნდაც რიგითი განკარგულება რომ შესრულებულიყო. კანონის ძალაუფლების უდიდესი უპირატესობა მისი უპიროვნო ხასიათია: ნების შემსრულებელი რეაგირებს არა ადამიანიდან მომდინარე გავლენაზე, არამედ ამ ადამიანის თანამდებობაზე. კანონზე დამყარებული გავლენა სწრაფი და იოლი გასატარებელია, ხოლო მისი ძირითადი ნაკლია – სიხისტე. კანონის ძალაუფლება განსაკუთრებით ქმედითი მაშინ არის, როდესაც გარკვეულია ეინ რა საფეხურზე იმყოფება სოციალური იერარქიაში.

სანიმუშო მაგალითის, ეტალონის ძალაუფლება კანონის ძალაუფლების საპირისპიროა. აქ მისაბაძი ნიმუშის როლში გამოდის ქარიზმატული პიროვნება, რომლის გავლენა მიმდევრებზე არა ლოგიკაზე, არა კანონზე და ტრადიციაზე, არამედ

მის პირად თვისებებზე დამოკიდებული. ეს გაელენა მეცნიერულ შესწავლას ძნელად ემორჩილება, რადგან ის ძირითადად, არაცნობიერ პროცესებს ემყარება.

გონიერ რწმენაზე დამყარებული ექსპერტის ძალაუფლების შემთხვევაში ნების შემსრულებელი ასევე ცნობიერად და რაციონალურად გადაწყვეტს გაელენას დაემორჩილოს – მაგალითად, მკურნალ ექიმს, რომლის კომპეტენტრობას ის აღიარებს. მაგრამ, გონიერი რწმენა ისეთი ძლიერი არ არის, როგორც ბრმა რწმენა, რასაც შთააგონებს თავის მიმდევრებს ქარიზმატული პიროვნება – ლიდერი. გონიერ რწმენაზე დამყარებული გაელენა უფრო ნელია, რადგან მას არგუმენტირება და აზრთა შეჯერება სჭირდება, რაც დროს მოითხოვს. თუმცა ეს სრულიადაც არ ნიშნავს, რომ გონიერული რწმენა გაელენის სხვა ფორმებზე უფრო სუსტია.

ძალაუფლების ამ სახეთა გამოყენებით და კომბინირებით ძალაუფლებისა და გაელენის განხორციელება დახელოვნებას საჭიროებს. სწორედ ეს ხელოვნება აღწერა მე-16 საუკუნის დასაწყისში ნიკოლო მაკიაველიმ წიგნში “მთაფარი”. მისი იდეები საფუძვლად დაედო სტატუსის, გაელენის და ძალაუფლების გამოყენების შესახებ მრავალ თანამედროვე შრომას.

კონკლუზიის სტრატეგია

ყოველ ჯგუფში იმის მიხედვით თუ ვინ ვისთან ურთიერთობს და, აგრეთვე, უფრო ხშირად ვინ ვის ხედება და ელაპარაკება, შეიძლება დადგინდეს ჯგუფის საკომუნიკაციო ქსელი.

ერთერთი მიზეზი თუ რატომ არის ჯგუფშიდა საკომუნიკაციო ქსელის კვლევა მნიშვნელოვანი ის არის, რომ იგი ჯგუფის ეფექტურობას განსაზღვრავს. თეორიულად სავსებით შესაძლებელია, რომ ჯგუფის ყოველი წევრი ერთმანეთს უკავ-

შირდებოდეს, მაგრამ სინამდვილეში ასე არსად ხდება, მეტად მცირე ზომის ჯგუფების გარდა. საკომუნიკაციო ქსელის გაერცელებული ფორმებია: ბორბალი, ჯაჭვი, რკალი, იგრეკი და სხვა.

საკომუნიკაციო ქსელებში, სადაც ინფორმაცია ერთი ადამიანისაგან ერცელდება – ჯგუფური ინტერაქციის პროცესში მართუა ცენტრალიზებულ სახეს იძენს. ცენტრალიზებულად მართული ჯგუფები უფრო ეფექტურია, ვიდრე დეცენტრალიზებული, როდესაც მარტივი ამოცანებია გადასაწყვეტი, ხოლო რთული პრობლემების დროს უფრო ეფექტურია დეცენტრალიზებული ჯგუფები, რადგანაც მათი საკომუნიკაციო ქსელი აზრთა გაცვლა-გამოცვლას უწყობს ხელს. გარდა ამისა, რადგანაც კომუნიკაცია უფრო თავისუფალია დეცენტრალიზებულ ჯგუფებში, მის წევრებს ამგვარ ჯგუფებში მონაწილობა უფრო მეტად აკმაყოფილებს, ვიდრე ცენტრალიზებულ ჯგუფებში.

იერარქიული სტრუქტურის მქონე ჯგუფებში ქსელში ინფორმაცია ზოგიერთი მიმართულებით შედარებით იოლად ერცელდება. მთლიანობაში, კომუნიკაცია მეტია იერარქიის თანაბარ დონეზე მყოფ ადამიანებს შორის, ვიდრე სხეადასხვა, მაღალ და დაბალ დონეზე მყოფ ადამიანებთან. საზოგადოოდ, მეტი ინფორმაცია მიემართება ქვევიდან ზევით, ვიდრე პირიქით. გარდა ამისა, ქვევიდან ზევით უფრო ხშირად იგზავნება პოზიტიური ინფორმაცია და არა ნეგატიური, განსაკუთრებით, თუ ხელქვეითები ფიქრობენ, რომ აქეთ იერარქიაში დაწინაურების შანსი. ამ საკომუნიკაციო ტენდენციების ჯამური შედეგი ის არის, რომ თუმცა იერარქიის მწვერვალზე მდგომი ადამიანები, როგორც წესი, მეტ ინფორმაციას იღებენ, ვიდრე იერარქიის შედარებით დაბალ საფეხურზე მყოფნი, ორგანიზაცი-

ის ფუნქციონირების შესახებ ხშირად მათ არარეალისტურად დადებითი წარმოდგენა უყალიბდებოდათ.

ამრიგად, იერარქიულად და არაიერარქიულად ორგანიზებულ ჯგუფებში ინფორმაცია განსხვავებულად გადაიცემა, მაგრამ, ძირითადი ინფორმაცია ყოველთვის ლიდერთან ან იერარქიის მწვერვალზე მდგომ ადამიანებთან იყრის თავს. კომუნიკაციის სტრუქტურის შეცვლას შეუძლია რეალური ძალაუფლების შეცვლაც კი გამოიწვიოს.

ამოცანათაშორის მიზნულობის სპეკტრია

ჯგუფები სტრუქტურირდება მისი წევრების მიერ ერთმანეთის მოწონება-არმოწონების მიხედვითაც. მოწონება-არმოწონების კონფიგურაციათა გრაფიკული გამოხატულება გვაძლევს სოციოგრამას. მასში აღირიცხება ჯგუფის წევრების მიერ “მიღებული” და “გაღებული” მოწონება და შესაბამისად დგება რეიტინგი – ვინ არის ის, ვინც ჯგუფში ყველაზე მეტად მოსწონს ყველას და ვინ არის ის, ვინც არაეის მოსწონს. ჯგუფში ორმხრივი არჩევანის სიმრავლის მიხედვით მსჯელობენ ჯგუფის “შეჭიდულობაზე” ანუ ერთსულოვნებაზე. ასეთ ჯგუფებში ნაკლებია შიდაჯგუფური კონფლიქტები და დასახულ ამოცანებს ჯგუფი უკეთ ართმევს თავს.

რა თეისებათა გამო იმსახურებს ადამიანი საყოველთაო ჯგუფურ მოწონებას ანუ ხდება ე.წ. “სოციომეტრიული ვარსკვლავი”? აღმოჩნდა, რომ ასეთი ადამიანი უნდა ეხმარებოდეს ჯგუფის წევრებს, ხაზს უსვამდეს მათთან თავის მსგავსებას, კომუნიკაციაში იმყოფებოდეს ჯგუფის რაც შეიძლება მეტ წევართან, ახლოს იყოს მათთან და “ ენა უჭრიდეს”.

ჯგუფური შესრულება

დემოკრატიულ საზოგადოებაში უმნიშვნელოვანესი გადაწყვეტილებები ჯგუფურად მიიღება. სახელისუფლებო ჯგუფები, საექსპერტო კომისიები, კოლეგიები, დირექტორთა და სხვა საბჭოები იღებენ გადაწყვეტილებებს, რაც გაუელენას ახდენს ჩვენ ყოველდღიურ ყოფაზე.

საყოველთაო აზრით, ჯგუფი უკეთ მუშაობს, ვიდრე ცალკე ინდივიდები, თუმცა არსებობს საპირისპირო თეალსაზრისიც. ამდენად, გასარკვევია რა ვითარებაშია ჯგუფის მუშაობა უფრო უკეთესი ან უარესი ინდივიდუალურ მუშაობასთან შედარებით. ამ ვითარებათა გარკვევისას ამოცანების რაგვარობიდან უნდა ამოედოოდეთ.

აღიზიარი ამოცანები

ადიტიური ანუ კრებითი ამოცანების შემთხვევაში, როგორცაა მდინარეზე მორების დაგორება ან მანქანის ჩამქრალი მორტორის ასამუშავებლად მისი ადგილიდან დაქერა, ადამიანები ერთ ამოცანას ერთობლივად ასრულებენ. ამგვარი ამოცანები ჯგუფურად უნდა შესრულდეს, რადგან მათ შესრულებას აუცილებლად სჭირდება ძალთა გაერთიანება. მაგრამ აქვე იბადება კითხვა: ჯგუფურად მუშაობისას მეტია თუ ნაკლები ადამიანის ინდივიდუალური ძალისხმევა? ერთ-ერთ ლაბორატორიულ გამოკვლევაში გამოიყენებოდა ბაგირის გადაქლევის მსგავსი აპარატი და ამასთანავე იცვლებოდა ჯგუფის წევრთა რაოდენობა. აღმოჩნდა, რომ ადამიანთა რაოდენობის ზრდასთან ერთად მცირდებოდა თითოეული წევრის ძალისხმევა ანუ გამოვლინდა ტენდენცია, რასაც სოციალური გაზარმაცება ეწოდება. პრობლემა, რომ რიგ შემთხვევებში, ჯგუფის სიდიდის ზრდა შესრულებას არაეფექტურს ხდის, მწვეავედ დგას

წარმოების სფეროში და მას ებრძვიან სხვადასხვა ტექნიკური ხერხებით: აღირიცხება თითოეული ადამიანის წვლილი შესრულებულ საქმეში, მოწინავე მუშაკებს უწესდება ფულადი პრემია და სხვ.

საგულისხმოა, რომ სოციალური გაზარმაცება დასტურდება არა მხოლოდ ფიზიკური ამოცანების, არამედ კრეატიული ინტელექტუალური ამოცანების შესრულების დროსაც. ცნობილია პრობლემის ჯგუფურად გადაჭრის პროცედურა – “ბრენსტორმინგი” ანუ “ტეინზე იერიში” ბრენსტორმინგის დროს ჯგუფი ცდილობს მოძებნოს პრობლემის გადაწყვეტის რაც შეიძლება მეტი ვარიანტი. პროცედურა არ ითხოვს პრობლემის გადაჭრის რეალისტური პირობების შეთავაზებას და კრძალავს მოწოდებული ვარიანტის კრიტიკას. საბრენსტორმინგო პრობლემა შეიძლება მაგ., იყოს: “რა მოხდება, თუ ყველას, ვინც 2020 წლის შემდეგ დაიბადება დამატებითი ცერა თითი ექნება ორივე ხელზე?” აღმოჩნდა, რომ ბრენსტორმინგის ჯგუფში მომუშავე ადამიანებმა მეტ ვარიანტი წამოაყენეს, ვიდრე საშუალოდ აყენებს ერთი ინდივიდი, მაგრამ ეს ვარიანტები არ იყო იმაზე მეტი ან უკეთესი, რასაც მოიფიქრებდა მარტო მომუშავე იგივე რაოდენობის ხალხი.

ამრიგად, ადრეტიური ამოცანების შესრულების დროს ჯგუფში ხშირად არა მეტი, არამედ ნაკლებ ინდივიდუალური ძალისხმევა ელინდება.

დისკონსიუარი ამოცანები

დისიუნქციურ ამოცანებს მიეკუთვნება პრობლემები, რომლებსაც მხოლოდ ერთი სწორი პასუხი მოეპოვება, როგორცაა

მაგ., მათემატიკური ამოცანები ან ინტელექტუალური თავსატეხები. ამ ტიპის პრობლემის მაგალითია შემდეგი თავსატეხი:

მდინარის ერთ ნაპირზე სამი ცოლქმრული წყვილი ანუ სამი ცოლი და სამი ქმარი იმყოფება. მათ გაღმა ნაპირზე გადასვლა სჭირდებათ, მაგრამ ნიჩბის მოსმა მხოლოდ ამ სამ კაცს შეუძლია და არ შეუძლია არცერთ ქალს. როგორ უნდა გავიდნენ გაღმა ნაპირზე ნაერთ, რომელშიც მხოლოდ სამი ადამიანი ეტევა თუ გაეითვალისწინებთ, რომ არც ერთი კაცი არ რთავს ნებას თავის ცოლს სხვა კაცთან აღმოჩნდეს ნაეში, მაშინ როდესაც თვითონ ნაპირზე იქნება?" (პასუხი იხილეთ ამ თავის ბოლოს).

დისიუნქციურ ამოცანათა ამოხსნისას ჯგუფის სიდიდის ზრდასთან ერთად იზრდება შანსი, რომ ჯგუფი იპოვის სწორ პასუხს. ანუ ჯგუფში აღმოჩნდება თუნდაც ერთი კომპეტენტური ადამიანი, ვინც ამოცანის გადაწყვეტას შესძლებს. მაგრამ თუ ჯგუფურ შესრულებას და ჯგუფის საუკეთესო წევრის შესრულებას შევადარებთ, დაეინახავთ, რომ ჯგუფური შესრულება არ არის უფრო უკეთესი, ვიდრე ინდივიდუალური. ამრიგად, არჩევანის ჯგუფურად გაკეთების პროცესი არ არის ის მიზეზი, რის გამოც უმჯობესდება შესრულება ჯგუფის სიდიდის ზრდის კვალდაკვალ.

რთული დისიუნქციური ამოცანის შემთხვევაში, ის რომ ჯგუფის ერთი წევრის მიერ ნაპოვნი პასუხი სწორია, ჯგუფისთვის შეიძლება არ იყოს ცხადი. თუ ჯგუფის უმრავლესობა რატომღაც მიიჩნევს, რომ მას უკვე აქვს სწორი პასუხი, ჯგუფური გადაწყვეტა უარესი აღმოჩნდება, ვიდრე ჯგუფის საუკეთესო წევრის მიერ მოწოდებული პასუხი. ამის ნიმუშია ე.წ. *ჯგუფაზროვნება*. რთული დისიუნქციური პრობლემების გადაჭრისას ჯგუფი მისდევს "ჯეშმარიტების მხარდაჭერის" ტიპურ

სტრატეგიას – პასუხი სწორად მიიჩნევა თუ მას ჯგუფის კიდევ ერთი წევრი მაინც დაუჭერს მხარს. ჯგუფს ამის გამო პრობლემის ბევრი სწორი და კარგი გადაწყვეტა დაუწუნებია.

კონიუნქციური ამოცანები

კონიუნქციური ამოცანების დროს ჯგუფურ შესრულებას ზღვარს უდებს მისი ყველაზე არაეფექტური წევრი და ჯგუფის სიდიდის ზრდა ჯგუფის ეფექტიანობას ამცირებს. გუნდური შეჯიბრის დროს გუნდის ცალკეული წევრის წარუმატებლობა გუნდს საპრიზო ადგილს აკარგვინებს. ამდენად, ასეთ შემთხვევებში ინდივიდუალური შესრულება უკეთესი შეიძლება გამოდგეს.

გამოკვლევაში, სადაც ხდებოდა კონიუნქციური და დისიუნქციური ამოცანების ურთიერთთან შედარება, ცდისპირებს 30 წამის მანძილზე მიღში რაც შეიძლება მეტი პაერის ჩაბერვას თხოვდნენ. ამ წინასწარი ტესტირების საფუძველზე ნაწილს ეუბნებოდნენ, რომ ამის მაღალი უნარი აღმოაჩნდათ, ხოლო ნაწილს კი – დაბალი. შემდეგ, ცდისპირებს პრიზად 10 დოლარს შეპირდნენ იმის მიხედვით, თუ რამდენად კარგად შეასრულებდნენ ამოცანას და აჯობებდნენ ჯგუფს, რომლის წარმატება შეფასდება მისი საუკეთესო წევრის მაჩვენებლით (დისიუნქციური ამოცანის ვითარება) და ვითარებაში, როცა ჯგუფის წარმატება მისი უსუსტესი წევრის მაჩვენებლის მიხედვით განისაზღვრება (კონიუნქციური ამოცანა). დადგინდა, რომ მაღალი მაჩვენებლების მქონე ინდივიდები უფრო მუყაითად მუშაობდნენ დისიუნქციურ ამოცანებზე, ვიდრე კონიუნქციურზე, რადგან მათი წვლილი გადამწყვეტ როლს ასრულებდა მხოლოდ დისიუნქციური ამოცანების დროს. დაბალი უნარის ინდივიდები უფრო მუყაითად მუშაობდნენ კონიუნქციურ და არა დისიუნქციურ ამოცანებზე, რადგან მხოლოდ ამგვარ ამოცანებში რაღაცას წვეტდა მათი წვლილი.

ამრიგად, ადამიანი ყოველთვის არ "დებ თავის მაქსიმუმს": ამას აკეთებს მხოლოდ მაშინ, როდესაც მისი წვლილი საქმისთვის გადაიწყვეტია.

კომპლემენტარული ამოცანები

კომპლემენტარული ანუ ურთიერთშემაჯავებელი ამოცანების დროს ჯგუფის წევრები ახდენენ თავის განსხვავებულ უნართა კომბინირებას, რათა შეიქმნას ერთობლივი პროდუქტი. ასეთ ჯგუფებში სასარგებლოა განსხვავებული უნარების მქონე ადამიანთა გაერთიანება. სწორედ ამგვარ ამოცანებში ჩანს ჯგუფური შესრულების უპირატესობა ინდივიდუალურთან შედარებით. ამ სახის კოოპერირებით სრულდება ტრადიციული სასოფლო-სამეურნეო სამუშაოები. ურთიერთშემაჯავებელი ამოცანები ამოცანათა ის ერთადერთი სახეა, სადაც ჯგუფური პროცესები განაპირობებს უფრო უკეთეს შესრულებას, იგივე რაოდენობის ცალცალკე მომუშავე ინდივიდებთან შედარებით.

ცოდნა იმისა, თუ რა გავლენას ახდენს ამოცანის სტრუქტურა საქმის შესრულებაზე, ეფექტური მენეჯმენტისთვის სრულიად აუცილებელია.

სოსიალური ფასილიტაჟი

განვიხილოთ სიტუაციები, როდესაც ადამიანები ამოცანის შესასრულებლად ჯგუფში ერთად მუშაობენ. არის კიდევ სიტუაციები, სადაც ინდივიდი მარტო მუშაობს სხვების თანდასწრებით. ამის მაგალითია ღია, გადაუტიხრავი ოფისები. ყველა, ვინც აუდიტორიის წინაშე რაიმეს აკეთებს, ამგვარსავე სიტუაციაში იმყოფება. როგორ მოქმედებს სხვათა უბრალო დასწრება ქცევის შესრულებაზე?

სხვათა დასწრება ხელს უწყობს ქცევის შესრულებას, რომელიც კარგადაა ათვისებული მოცემულ სიტუაციაში. ამით აიხსნება რატომ აჩვენებს უფრო უკეთეს შედეგს კარგად მომზადებული სპორტსმენი შეჯიბრების დროს, ვიდრე საწვრთნელ ვარჯიშზე. სიტუაცია და ქცევაც ორივე შემთხვევაში ერთნაირია, მაგრამ განსხვავებულია აუდიტორიის სიდიდე. ეს ეფექტი ცნობილია როგორც სოციალური ფასილიტაცია (რაც გაიოლებას, ხელის შეწყობას ნიშნავს). ამის საპირისპიროდ, ახალ ან ცუდად ათვისებულ ქცევას სხვათა დასწრება ხელს უშლის, ასე რომ, სპორტსმენი, რომელიც კარგად არ არის მომზადებული, შეჯიბრზე უფრო უარეს შედეგებს აჩვენებს, ვიდრე ვარჯიშზე.

ამ ფენომენის ასახსნელად რამდენიმე თეორიაა შემოთავაზებული. ყველა მათგანი ამტკიცებს, რომ სამოქმედო ველში სხვათა არსებობა ქცევის შემსრულებელს ადაგზნებს, ზრდის მისი სიფხიზლის დონეს. განსხვავებებიან ეს თეორიები მხოლოდ იმით, თუ რაში ხედავენ ისინი აგზნების მიზეზს: ერთი თეორიის თანახმად სამოქმედო სიტუაციაში სხვათა უბრალო ყოფნა აძლიერებს სიფხიზლის მდგომარეობას; მეორე თეორია შემსრულებლის აგზნების მიზეზს აუდიტორიის მხრიდან მოსალოდნელ შეფასებაში ხედავს; ხოლო მესამე თეორია ვარაუდობს, რომ აგზნებას ქმნის კოგნიტური კონფლიქტი – ის, რომ ყურადღება უნდა გაიხლიჩოს – ერთროულად წარიმართოს დამსწრე აუდიტორიაზე და შესასრულებელ ამოცანაზე.

თითოეულ ამ თეორიას მიეკუთვნება შესაბამისი ექსპერიმენტული საბუთი, რასაც ალტერნატიული თეორია ადვილად აბათილებს. პირველ თეორიას უჭირს სოციალური ფასილიტაციის ეფექტის არსებობის ახსნა ვითარებაში, როდესაც შემსრულებელს ამცნობენ, რომ სხვები მას დააკვირდებიან არა

უშუალოდ, არამედ ეიდეომონიტორის მეშვეობით – რადგან ეს თეორია ფასილიტაციის აუცილებელ პირობად აუდიტორიის დასწრებას მიიჩნევს. მეორე თეორია ვერ ხსნის სოციალურ ფასილიტაციას, როდესაც აუდიტორია იმთავითვე ვერ შეაფასებს შესრულებას (მაგ., დამკვირვებელი მცირეწლოვანი ბავშვია, ან სხივგაუმტარი სათვალე უკეთია); მესამე თეორია ვერ ხსნის სოციალური ფასილიტაციის არსებობას ცხოველებთან (ღიახ, წიწილებს და ჭიანჭველებსაც კი აღენიშნება ფასილიტაციის ეფექტი! – ერთნი უფრო ენერგიულად ენკავენ საკვებს, ხოლო მეორენი – ქვიშაში ბუდეების თხრაში მეტ სიბეჯითეს იჩენენ, როდესაც მარტონი არ არიან.

ამ პოლემიკის ნიმუშია შემდეგი ექსპერიმენტი: ცდისპირებს თხოვენ შეასრულონ უბრალო გადაწერის დაეალება სხვა ადამიანის თანდასწრებით. ეს “სხვა ადამიანი”. ერთ შემთხვევაში იმავე დაეალებას, ანალოგიურ ტექსტს იწერს, ხოლო მეორე ვითარებაში – გადასაწერი ტექსტი სხვაა. ვარაუდი იყო რომ იმავე დაეალებით დაკავებული “სხვა ადამიანის” დასწრება უფრო მეტად დაუფანტავს ყურადღებას ცდისპირს, რადგანაც “სოციალურ შედარებას” ის სწორედ მასთან მოახდენს. ამასთანავე, ასეთნაირად შექმნილ აგზნებას დადებითი გავლენა ექნებაა ცდისპირის მიერ ამოცანის შესრულებაზე. მართლაც, მარტო მომუშავე ცდისპირებთან შედარებით ცდისპირები, რომლებიც ერთნაირ ამოცანაზე მუშაობდნენ, კონკურენციის გამო ამოცანას უკეთ ასრულებდნენ. ეს შედეგი ამტკიცებს, რომ ყურადღების გამფანტველი სხვა ადამიანის დასწრება ზრდის აგზნებას და იწვევს სოციალურ ფასილიტაციას, როგორც ამას მესამე, ყურადღების გაფანტვით გამოწვეული აგზნების თეორია ამტკიცებს. ცდისპირები, რომელთა მუშაობას სხვა ამოცანაზე მომუშავე ადამიანი ესწრებოდა, ამოცანას უკეთ არ ას-

რულებდნენ, ვიდრე მარტო მომუშავე ადამიანები. ეს შედეგები ეწინააღმდეგება თეორიას, რომ სოციალურ ფასილიტაციას იწვევს ფხიზლობა, რასაც სხვა ადამიანთა უბრალო თანდასწრება წარმოქმნის. საკითხის საბოლოო გადაწყვეტილებისთვის თეორიების შორის დაპირისპირება გრძელდება.

ჯგუფის დინამიკა

ჯგუფის დინამიკაში იგულისხმება პროცესები, რომლებიც გაელენას ახდენს ჯგუფში მიმდინარე მოვლენებსა და ინტერაქციებზე. ესენია: ჯგუფის კოჰესიურობა; ჯგუფში რეაქციითა პოლარიზება, ჯგუფურად გადაწყვეტილების მიღება, მასში უზრაველესობისა და უმცირესობის როლი, და, აგრეთვე, ჯგუფის გაძლიერება ანუ ლიდერობა.

ჯგუფის შექმნა (კოალიცია)

შექმედულობის მიზეზები. შექმედულობა ეხება ძალებს, რომლებიც ჯგუფის წევრებს ერთმანეთთან აკავშირებს. ეს ჯგუფის ფრიად მნიშვნელოვანი პარამეტრია, რადგან მასზეა დამოკიდებული ჯგუფის წევრთა ამ ჯგუფში ყოფნის მზაობა, ჯგუფით მათი კმაყოფილება და აგრეთვე ჯგუფის წევრის ქცევის მოტივირებულობა და ეფექტურობა. თუ როდესმე ყოფილხართ ჯგუფში, სადაც ჯგუფის წევრებს არ მოსწონთ ერთმანეთი, გეცოდინებათ რა მომაკედინებელია შექმედულობის ნაკლებობა. ჯგუფის შექმედულობაზე გაელენას ახდენს ფაქტორთა ორგანიზირი კატეგორია: ჯგუფის მიერ გაცემული სხედასხევა ჯილდო და ჯგუფში გაბატონებული ურთიერთქმედების ტიპი (თანამშრომლობა თუ შეჯიბრი ანუ კოოპერაცია თუ კონკურენცია).

ჯგუფის მიერ შეთავაზებული ჯილდოები შეფარდებითია. ეს არის: 1. კონკრეტული ჯგუფის წევრობით მიღებული სიკეთის და გადახდილი საფასურის თანაფარდობა და 2. სხვა, ალტერნატიულ ჯგუფში რა სიკეთის მიღება შეიძლება და რა ფასად და 3. ამ ორი თანაფარდობის შეფარდება.

ჯგუფის მიერ შეთავაზებულ ჯილდოებს განეკუთვნება სასიცოცხლო მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება, უსაფრთხოება, სიმშათია, დადებითი თვითშეფასება და აგრეთვე, პირადი და ჯგუფური მიზნების მიღწევა; ჯგუფის წევრობის საფასურია დახარჯული დრო და ძალისხმევა, რასაც ითხოვს ჯგუფი; ურთიერთობა ადამიანებთან, რომლებიც არ მოგწონს, ჯგუფის სხვა წევრების თქვენდამი კრიტიკული დამოკიდებულება ან უგულვებლყოფა. თუ ჯგუფის წევრები ფიქრობენ, რომ შეუძლიათ ნაკლები დანაკარგებით მეტი ჯილდო მოიპოვონ სხვა ჯგუფში, ეს საფრთხეს უქმნის ჯგუფის შეჭიდულობას. როდესაც საქმე კარგად მიდის, მაგ., კომპანია ეფექტურად იმართება, კომპანიის პრეზიდენტის კაბინეტის წევრთა შეჭიდულობა მეტად მაღალია, მაგრამ როცა საქმე ცუდად მიდის, სხვა ჯგუფებში ყოფნა მათ თვალში უფრო მიზნადმიმართული ხდება და შეჭიდულობა ირღვევა.

ჯგუფის შეჭიდულობაზე ასევე ახდენს გავლენას ამ ჯგუფში გაბატონებული ინტერაქციის რაგეარობა – თანამშრომლობა ან კონკურენცია. თანამშრომლობა, ჩვეულებრივ, აძლიერებს ჯგუფის შეჭიდულობას, ხოლო კონკურენცია ასუსტებს. ერთსა და იმავე სიტუაციაში ორივე ტიპის ინტერაქციის არსებობას სერიოზულ სიძნელეთა შექმნა შეუძლია. მაგ., სპორტული გუნდის მწვრთნელმა ჯგუფის ინდივიდუალური წევრები უნდა შეაჯიბროს ერთმანეთს ჯგუფში პოზიციების მოსაპოვებლად. მაგრამ იმავე სპორტსმენებმა ერთმანეთთან როგორც გუნდმა

უნდა ითანამშრომლონ, რათა თაბაში ეფექტურად წარიმართოს. ამ დილემის გადაწყვეტა, ჩვეულებრივ, მწვრთნელებს უჭირთ და მას გუნდის ფსიქოლოგს ანდობენ.

მწვრთნელთათვის საბედნიეროდ, გუნდებს შორის არსებული მეტოქეობა ზრდის შიდაჯგუფურ შეჭიდულობას. საზოგადოდ, როდესაც ჯგუფი (დიდი თუ მცირე) დგება გარეგანი საფრთხის ან კრიზისის წინაშე, შეჭიდულობა იზრდება. მაგ., სუიციდის კლასიკურ გამოკვლევაში ემილ დიურკჰაიმს აღნიშნული აქვს, რომ თვითმკვლელობის მაჩვენებლები ომიანობის დროს მკვეთრად მცირდება. იგი ამას ომიანობის პერიოდში შიდაჯგუფური შეჭიდულობის ზრდას მიაწერს.

მაგრამ ზოგიერთ ვითარებაში, კრიზისი და გარეგანი საფრთხე არ ზრდის ჯგუფის შეჭიდულობას. თუ ჯგუფს არ შეუძლია არც კრიზისის დარეგულირება და არც თავისი წევრების მხარდაჭერა, შეჭიდულობა სუსტდება. წარმოიდგინეთ რა უსიამოვნება ჩამოვარდება დიდი კორპორაციის ქვედგანაყოფების მენეჯერებს შორის, რომლებმაც შეიტყვეს, რომ რამდენიმე ქვეგანაყოფი კორპორაციის რეორგანიზაციის გამო უჭმდება. ამ სიტუაციაში მენეჯერები ბევრს ვერაფერს გახდებიან, ერთმანეთისგან თავს შორს დაიჭერენ, რაც ნიშნავს, რომ მაქსიმალურად შეამცირებენ ურთიერთქმედებას და სამუშაოზე დარჩენის სურვილის გამო ერთმანეთის კონკურენტებად გადაიქცევიან.

შეჭიდულობის შედეგები. ჯგუფის შეჭიდულობა გავლენას ახდენს როგორც ჯგუფური ნორმებისადმი მიდევნებაზე, ისე ჯგუფის პროდუქტიულობაზე. შეჭიდულობის ზრდასთან ერთად აშკარად იზრდება ჯგუფის ნორმების მიმართ კონფორმულობა. ამ ეფექტის ილუსტრირება მოხდა გამოკვლევაში, სადაც ცდის-პირებს უჭმნიდნენ განცდას, რომ თანაჯგუფელების მიერ არიან მიღებულნი ან უარყოფილნი, ანუ მათი ჯგუფი შეჭიდულია

ან არ არის შეჭიდული. ამის შემდეგ, ცდისპირები ასრულებდნენ ამოცანას: სლაიდთა სერიაში ლაქების რაოდენობას აფასებდნენ. მათ მიერ გაკეთებულ შეფასებათა შემდეგ, ცდისპირებს სათითაოდ აცნობდნენ ჯგუფური შეფასებების საშუალოს, რომელიც თითქოსდა 30 %-ით მაღალია მათ მიერ გაკეთებულ შეფასებაზე. როდესაც, მოგვიანებით, ცდისპირებს მიეცა შესაძლებლობა გადაესინჯათ თავიანთი შეფასებები, ის ცდისპირები, რომლებიც უფრო მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფს ეკუთვნოდნენ, უფრო ხშირად იცვლიდნენ თავდაპირველ შეფასებებს ჯგუფური საშუალოს მიმართულებით, ვიდრე დაბალი შეჭიდულობის ჯგუფებში შემავალი ცდისპირები.

შეჭიდულ ჯგუფთა კონფორმულობა გამოწვეულია ძალაუფლებით, რაც ჯგუფს აქვს თავის წევრებზე. ძალაუფლების წყაროა წევრთა დაინტერესებულობა ამ ჯგუფში ყოფნით. ჯგუფის წევრი მით უფროა დაინტერესებული ჯგუფით, რაც მეტია ჯგუფის მიერ მისადმი გაცემული ჯილდო და რამდენადღიაა მისთვის ალტერნატიული ჯგუფი, რომლის წევრობიდან მეტ ჯილდოს მიიღებდა. სავსებით მოსალოდნელია, რომ მაღალანაზღაურებადი, გამოცდილი და, შესაბამისად, ასაკოვანი ფეხბურთელი უფრო მეტად დაემორჩილება გუნდის წესებს, ვიდრე მასავეთ ნიჭიერი ახალგაზრდა ფეხბურთელი, რადგანც პირველი მეტს დაკარგავს თუკი გუნდიდან დაითხოვენ და ნაკლებად სავარაუდოა, რომ მისით სხვა გუნდი დაინტერესდეს.

ყოფილხართ როდესმე შეჭიდულ ჯგუფში, როდესაც ჯგუფის ერთ-ერთი წევრი რაიმე საკითხში არ ეთანხმება ჯგუფის დანარჩენ წევრებს? როგორი იყო თქვენი რეაქცია ჯგუფის დევიანტ წევრზე?

თუ თქვენი ჯგუფი სხვა კოქსიური ჯგუფების მსგავსია, იგი დევიანტს ამგვარ აზრებს არ მოუწონებს. როგორც წესი, მაღალი კოქსიურობის ჯგუფი დევიანტს რიყავს. კლასიკურ

გამოკვლევაში, რომელიც ნახევარი საუკუნის წინ ჩატარდა, კოქსიურობა ხელოვნურად იქმნებოდა იმით, რომ განსხვავებული იყო ჯგუფების მიწში იდელობა, რომლებთანაც მიერთების შესაძლებლობა და სურვილი კქონდათ სტუდენტებს. ამ შეხვედრების დროს ცრუმაგიერი ცდისპირი ჯგუფში მიღებულ ერთსულოვან გადაწყვეტილებას ეწინააღმდეგებოდა, ხოლო მეორეში – ეთანხმებოდა. შეჭიდულ ჯგუფში, მოგვიანებით, ცრუმაგიერი ცდისპირი გაცილებით უარყოფითად შეფასდა, როდესაც იგი არღვედა ჯგუფის ერთსულოვნებას, ვიდრე როცა იგი ჯგუფს ეთანხმებოდა. ჯგუფებში, სადაც შეჭიდულობა დაბალია, ცრუმაგიერი ცდისპირი დაახლოებით ერთნაირად შეფასდა ჯგუფთან თანხმობისა ან დაპირისპირების ეითარებაში.

ჯგუფისადმი კონფორმულობამ შეიძლება მის წევრებზე მაენე ზეგაელენა იქონიოს: დაეთანხმონ ისეთ აზრს ან ქცევას, რასაც მართებულად არ მიიჩნევენ ანდა მარტონი რომ ყოფილიყენენ ამას არ იტყოდნენ ან არ გააკეთებდნენ. ეს ეფექტები მკაფიოდ ელინდება ახალგაზრდულ არაფორმალურ დაჯგუფებებში. ჯგუფის შეჭიდულობა ზრდის მის პროდუქტიულობას, რადგანაც ჯგუფის წევრებს, ვისთვისაც ჯგუფი მიმზიდველია, სურთ მას მიზნის მიღწევაში დაეხმარონ. მაგრამ, კოქსია არ გაზრდის ჯგუფის პროდუქტიულობას თუკი მას პროდუქტულობა სრულიადაც არა აქეს მიზნად დასახული. ინდუსტრიულ გარემოში, სამუშაო ჯგუფები, რომლებიც ვერ გრძნობენ მენეჯმენტის სექტორის მხარდაჭერას, ზოგჯერ პროდუქტულობის შემცირებას გადაწყვეტენ. ასეთ შემთხვევაშიც მიადწიოს თავის მიზანს ჯგუფს შეჭიდულობა ეხმარება. ამგვარივე მაგალითია მოსწაელეთა ან სტუდენტთა ჯგუფები, ვისაც სწაელაზე მეტად გართობა აინტერესებს და თავის ამ მიზანს, რომელიც აშკარად განსხვავდება დიდი ჯგუფის მიზნებისგან, უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ.

ამ ფენომენის ლაბორატორიულ კვლევაში კოლექჯის სტუდენტთა ჯგუფი ჭადრაკის დაფის დამამზადებელ ამწყობ ხაზზე მუშაობდა. მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფის შესაქმნელად ცდისპირებს ამცნობდნენ, რომ წინასწარმა ტესტირებამ აჩვენა, რომ ისინი ძალიან პკვანან ერთმანეთს და ერთმანეთი აუცილებლად მოეწონებათ. დაბალი შეჭიდულობის ჯგუფის შესაქმნელად კი ეუბნებოდნენ, რომ ურთიერთმოწონების რაიმე წინაპირობა ტესტირებამ არ გამოაედინა. ექსპერიმენტის მსვლელობაში, ჯგუფის სხვა წევრებმა, ცრუმაგიერმა ცდისპირებმა, შესთაქაზეს დანარჩენებს: "მოდით შევანელოთ (ავაჩქაროთ) მუშაობის ტემპი!" ანუ ამწყობი ხაზის სისწრაფის შეცვლა შესთაქაზეს. ამ წინადადებას მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფის გაცილებით მეტი წევრი დაეთანხმა, მეტადრე, როცა ის მუშაობის ტემპის შენელებას ეხებოდა.

შეჭიდულობა გავლენას ახდენს სხვა პროცესებზეც, რომლებსაც, თავის მხრივ, შეუძლია ჯგუფის მუშაობის რაოდენობრივ და ხარისხობრივ მაჩვენებლებზე იმოქმედოს. მაგ, შეჭიდულობა აძლიერებს მოტივაციას, აღძრავს მეტ ძალისხმევას, რაც, თავის მხრივ, ზრდის პროდუქტიულობას. კოქსიურობა აგრეთვე აუმჯობესებს ჯგუფში კომუნიკაციას და თანამშრომლობას და ამით ხელს უწყობს მის გამართულ ფუნქციონირებას.

ჯგუფური კოლაციუაშია

ჯგუფების შესახებ არსებულ ვრცელ ლიტერატურაში ერთი ყველაზე გასაოცარი შედეგია ის, რომ ჯგუფს, როგორც წესი, გაცილებით უფრო უკიდურესი გადაწყვეტილებები გამოაქვს, ვიდრე ინდივიდს. ეს ეფექტი არაერთგზის დადასტურდა სხვადასხვა ვითარებაში, მათ შორის ბიზნესში, სამხედრო და სამედიცინო სფეროებში, სასამართლო სისტემაში და კაზინოშიც კი. ამ ფენომენის საწყის კვლევებში ცდისპირებს სთაქა-

ზობდნენ პრობლემებს და სთხოვდნენ ინდივიდუალურად მიე-
ლოთ გადაწყვეტილება რა უნდა გაკეთდეს. მაგალითად, ასეთს:

*X-ი მწერალია, რომლის არც თუ მაღალმხატვრული სათაე-
გადასავლო ჟანრის ნაწარმოებები მკითხველთა დიდი მოწონე-
ბით სარგებლობს. კომერციული წარმატების მიუხედავად, X-ი
უკმაყოფილოა, რომ თავის შემოქმედებით შესაძლებლობებს
სათანადოდ არ იყენებს. ამჟამად ის სერიოზული მხატვრული
ნაწარმოების შექმნაზე ფიქრობს. თუ X-ი დაწერს ჩაფიქრებულ
ნაწარმოებს და იგი მკითხველის აღიარებას მოიპოვებს, ამით
X-ი ლიტერატურაში გარკვეულ წვლილს შეიტანს და თავის
სამწერლო კარიერაშიც წინ წაიწეოს. ხოლო, თუ ვერ შეს-
ძლებს ახალი რომანის დაწერას ან დაწერილი რომანი ვერ მი-
იღებს მკითხველის აღიარებას, X-ი ყუჭად დახარჯავს დროსა
და ენერჯიას.*

*წარმოიდგინეთ, რომ X-ის მრჩეველი ხართ. დაასახელეთ
წარმატების ყველაზე მცირე ალბათობა, რომელიც ფიქრობთ,
რომ მისაღებია, რათა X რომანის წერას შეუდგეს.*

ინდივიდუალურად მოპასუხე ცდისპირები საკმაოდ რისკიან-
ნი მოქმედების კურსს ანუ წარმატების მცირე ალბათობის გა-
მოყენებას ურჩევდნენ X-ს, ხოლო ჯგუფურად ამ პრობლემის
განხილვისას მას კიდევ უფრო რისკიანი გადაწყვეტილებების-
კენ უბიძგებდნენ. ამ მოულოდნელს, რასაც რისკისკენ გადახრა
ეწოდება, არაერთი გამოკვლევა მიუძღვნა. მაგრამ შემდეგ საკ-
ვირუელი რამ მოხდა: გამოჩნდა კვლევები, რომლებიც საპირის-
პიროს ადასტურებდა – ჯგუფურად უფრო ყრთხილი გადაწყ-
ვეტილებები მიიღება, ვიდრე ინდივიდუალურად. ამ წინააღ-
მდეგობრივ მონაცემთა ანალიზის საფუძველზე გაირკვა, რომ
ჯგუფურ განხილვას მოსდევს არა იმდენად უფრო სარისკო
გადაწყვეტილებების მიღება, რამდენადაც აზრის პოლარიზება.

პოლარიზების მიმართულება ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების საწყის მიმართულებას უკავშირდება. თუ ინდივიდები იწონებენ რისკიან კურსს ჯგუფურ განხილვამდე, ჯგუფში ისინი კიდევ უფრო რისკიან კურსს მოიწონებენ; ხოლო თუ ინდივიდები იმთავითვე ფრთხილ კურსს ემხრობიან, ამ ინდივიდებისგან შემდგარი ჯგუფი კიდევ უფრო ფრთხილ კურსს დაუჭერს მხარს. მაგრამ რატომ ხდება ასე?

პოლარიზების ასახსნელად მოწოდებულია ორი თეორია, შესაბამისი ექსპერიმენტული დასაბუთებით. პირველი თეორია – ინფორმაციის შეჯერება – ემყარება ვარაუდს, რომ ჯგუფური განხილვის პროცესში ინდივიდუალურად არჩეული მოქმედების კურსის სასარგებლოდ დამატებითი არგუმენტები გამოვლინდება. თუ ჯგუფში შექმავალი ინდივიდები იწონებენ ქცევის რისკიან კურსს, ჯგუფური განხილვის დროს ისინი უცნობიან ახალ არგუმენტებს და მათგან ირჩევენ ისეთებს, რომლებიც მათ პოზიციას განამტკიცებს ან შეესაბამება. ხოლო არგუმენტებს, რომლებიც ჯგუფის უმრავლესობის მიერ მოწონებულ კურსს არ განამტკიცებს, ჯგუფი უყურადღებოდ ტოვებს ან სათანადო მნიშვნელობას არ ანიჭებს. ფაქტობრივად, ადამიანები, რომლებიც თავიდან უმცირესობაში იყვნენ, შეიძლება უმრავლესობას შეუერთდნენ. ჯგუფური განხილვის შემდეგ, როდესაც ინდივიდები ხელახლა შეაფასებენ საკუთარ პოზიციას, აღმოჩნდება, რომ მათ ახლა მეტი არგუმენტი აქვთ რისკის გაწევის სასარგებლოდ, ვიდრე ჰქონდათ მანამდე. ამასთანავე, სიფრთხილის სასარგებლოდ არგუმენტების იზნორირებით, საბოლოო ჯამში, ჯგუფი უფრო რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებს.

ამ თეორიის შესამოწმებლად ჩატარებულ ერთ-ერთ გამოკვლევაში გათამაშდა მსაჯულთა სასამართლო. სტუდენტებს

წაუკითხეს კრიმინალური საქმე და სთხოვეს განსასჯელის ბრალეულობის შესახებ წინასწარი გადაწყვეტილება გამოეტანათ. თითოეულ მაგანს ასევე სთხოვეს მოყვანა ხუთ-ხუთი ფაქტი, რომელიც მიღებულ გადაწყვეტილებას განამტკიცებდა. ამ ხუთ ფაქტს სტუდენტები-მსაჯულები ერთმანეთს აწვდიდნენ ანუ ცვლიდნენ ერთმანეთში და ამით საქმის შესახებ გაცილებით მეტ ფაქტს ეცნობოდნენ. ცდის ერთ ვარიანტში, ისინი იღებდნენ ფაქტებს, რომლებიც მათ მიერ მოყვანილ დადებით და უარყოფით ფაქტთა თანაფარდობას შეესაბამებოდა. როდესაც ამ ფაქტების გაცნობის შემდეგ სტუდენტებმა ხელმეორედ შეაფასეს თავისი გადაწყვეტილება, აღმოჩნდა, რომ იგი უფრო რადიკალური გახდა, რადგანაც საკუთარი გადაწყვეტილების სასარგებლოდ მათ მეტი არგუმენტი აღმოაჩნდათ.

შემდგომში კვლევამ აჩვენა, რომ პოლარიზაციას ადგილი აქვს მხოლოდ მაშინ, როდესაც სხვა “მსაჯულისგან” მიღებული ეს ხუთი ფაქტი საკუთარისგან განსხვავდება. პოლარიზაციას იწვევს არა მარტო იმის აღმოჩენა, რომ სხვები გვეთანხმებიან, არამედ მათგან დამატებითი ინფორმაციის მიღება.

ჯგუფური პოლარიზაციის შესახებ მეორე თვალსაზრისი ემყარება სოციალური შედარების თეორიას, რომლის ავტორია ლეონ ფესტინგერი. ამ თეორიის თანახმად, ადამიანები იყენებენ “ათეღის წერტილად” თავის მსგავს “სხვებს”, რათა დაადგინონ როგორია საკუთარი უნარები და შეხედულებები (ძლიერია, სუსტია, გამოჩრჩეულია, სწორია და ა.შ.). თუ ჯგუფურ განხილვაში მონაწილე ადამიანი ხედავს, რომ მის შეხედულებებს ჯგუფის სხვა წევრებიც იზიარებენ, მას კიდევ უფრო უმტკიცდება რწმენა, რომ მისი შეხედულებები სწორია. ადამიანები, რომლებიც თავიდან მხოლოდ ვარაუდებს გამოთქვამენ, რადგან არ სურთ ჯგუფის წინაშე უკიდურეს შეხედულებათა გამოვლენა,

შემდგომში სულ უფრო თამამ შეხედულებებს გამოთქვამენ, თუკი ეს შეხედულებები ჯგუფის შეხედულებებს ესადაგება. მცირე ჯგუფებში სოციალური შედარების ეფექტი ნაჩვენებია მახვილგონიერულ ექსპერიმენტში, სადაც ორ ცდისპირს სთხოვდნენ შეეფასებინათ ფოტოსურათებზე გამოსახულ ადამიანთას სიღამაზე. თითოეული ეს ცდისპირი, რიგრიგობით, ხმამაღლა გამოთქვამდა თავის შეფასებას. სურათების ამ დასტაში თანაბარი რაოდენობით იყო ლამაზ და უღამაზო ადამიანთა ფოტო. სოციალური შედარების თეორიიდან გამომდინარე, მეორე ცდისპირის შეფასებები უფრო რადიკალური გახდებოდა, ვიდრე პირველი ცდისპირის შეფასებები და, ამასთანავე, იგივე ექნებოდა მათი მიმართულება. ასე, მაგ., თუ პირველი ცდისპირი იტყოდა, რომ ფოტოზე გამოსახული ადამიანი "შეიძლება ითქვას, რომ ლამაზია", მეორე ცდისპირი იტყოდა, რომ ფოტოსურათზე გამოსახული ადამიანი "ნამდვილად ლამაზია". გამოკვლევამ ეს პირობა დაადასტურა.

ჯგუფური პოლარიზაციის ამ თეორიებს შორის განსხვავება იმაშია, რომ ინფორმაციის შეჯერება საჭიროებს აზრთა ურთიერთგაცვლას, ხოლო სოციალური შედარება ითხოვს, რომ ადამიანებმა მხოლოდ და მხოლოდ იცოდნენ ერთმანეთის პოზიცია და არა მიზეზები, თუ რატომ ემხრობიან ამ პოზიციას. ჩვეულებრივ, რეალურ ჯგუფურ განხილვებში თავს იჩენს როგორც ინფორმაციის შეჯერების, ისე სოციალური შედარების პროცესები. ამრიგად, ამ ძალებმა შეიძლება ერთობლივად უბიძგოს ჯგუფში შემავალ ადამიანებს უფრო უკიდურესი გადაწყვეტილებები მიიღონ, ვიდრე როდესაც მარტონი არიან. პოლარიზაციის ეფექტის ცოდნა საფუძვლიანად არყვეს გაურკვევლებულ აზრს, რომ ჯგუფური განხილვა არასწორი და მანკიე-

რი გადაწყვეტილებების თავიდან აცილების საუკეთესო საშუალებაა.

უშიკანოვის განცხადება

გადაწყვეტილების მიღებისა და პრობლემის გადაწყვეტისას ჯგუფები ხშირად იყენებენ სტრატეგიებს, როგორცაა "უმრავლესობის კანონები". ზოგჯერ ეს სტრატეგიები ფორმალისებულაა, მაგრამ ხშირ შემთხვევაში სპონტანურად ამოქმედდება. მაგალითად, მსაჯულები, როგორც წესი, ეყრდნობიან დაუწერელ კანონს, რომ თუ მსაჯულთა ორმა მესამედმა არ გამოიტანა ბრალეულობის ვერდიქტი, განსასჯელი გამართლებულია. საზოგადოდ, ჯგუფური გადაწყვეტილების გამოტანას მართავენ უმრავლესობა, მაგრამ შესაძლებელია, რომ უმცირესობაში მყოფმა წევრებმაც გარკვეული გავლენა იქონიონ გადაწყვეტილებაზე. რა გზით?

სოციალური ზეგავლენის თეორია ამტკიცებს, რომ უმრავლესობის გავლენას უმცირესობაზე და უმცირესობის გავლენას უმრავლესობაზე ერთი და იგივე ფაქტორები განსაზღვრავს. ორივე შემთხვევაში, ზემოქმედებას განსაზღვრავს სიძლიერე (ძალაუფლება, სტატუსი, ცოდნა და ა.შ.); ზემოქმედების უშუალოება (სივრცეში და დროში სიახლოვე) და ხალხის რაოდენობა, ვინც ამ პოზიციას იცავს. ამრიგად, უმრავლესობას, რომელიც ძლიერია, შეუძლია უშუალო ზემოქმედება და თუ იგი რაოდენობრივადაც დიდია, დარწმუნების დიდი უნარი ექნება.

ჯგუფებში, სადაც გადაწყვეტილება გამოაქვს უმრავლესობას, უმცირესობა, განსაზღვრების თანახმად, მცირერიცხოვანია, ამდენად რიცხობრივი სიძლიერე მას ვერ ექნება. უმცირესობის ჯგუფის ზემოქმედების უშუალოება ისედაც საკმაოდ მა-

ღალია და მას გაზრდა აღარ სჭირდება. ამდენად, თეორიულად, უმცირესობას გაველენის გაზრდის ერთადერთი გზა რჩება – გაზარდოს თავისი ძალა. მართლაც, ნანახი იქნა, რომ მაღალი სტატუსის უმცირესობის წევრი უფრო დამარწმუნებლად გამოიყურება სხვათა თვალში, ვიდრე დაბალი სტატუსის მქონე. მაგრამ სტატუსი (სოციალური კლასი, სქესი, ასაკი) მეტნაკლებად მყარია და ადვილად ვერ შეიცვლება. მაშ რა უნდა გააკეთოს უმცირესობამ, რომ გაზარდოს თავისი ძალა და, შესაბამისად, გაველენა? – ამისთვის უმცირესობას აქვს ორი მექანიზმი. პირველი, აჩვენოს თავისი თანამიმდევრული და მედგარი წინააღმდეგობა და ოპოზიციურობა. თანამიმდევრულ უმცირესობას გაცილებით დიდი გაველენა აქვს უმრავლესობაზე, ვიდრე არათანამიმდევრულს. მაგალითად, ერთ-ერთ გამოკვლევაში უმცირესობა დაუპირისპირდა უმრავლესობას, რომ მოლურჯო-მომწვანო სლაიდებს მწვანე უნდა ეწოდოს. უმრავლესობის დიდი ნაწილი ბოლოს და ბოლოს დათანხმდა, რომ ეს სლაიდები მწვანეა, როდესაც უმცირესობამ თანამიმდევრულობა გამოიჩინა (ყველა ასეთ სლაიდს მწვანეს უწოდებდა) და არ დაეთანხმა უმცირესობას, როდესაც ის თავის შეუასებებში არათანამიმდევრული იყო (ამგვარი სლაიდების მხოლოდ ორ მესამედს უწოდებდა მწვანეს). რით შეიძლება აიხსნას უმცირესობის თანამიმდევრულობის ესოდენ ძლიერი გაველენა უმრავლესობაზე? ერთ-ერთი მიზეზი ის არის, რომ დევიაციის გამომხატველი უმცირესობა საშიშროებას უქმნის ჯგუფის შეჭიდულობას, ამდენად, ჯგუფი დათმობაზე მიდის, რათა *კარმონია შეინარჩუნოს*.

მეორე მექანიზმი, რომელიც უმცირესობამ საკუთარი თავის გასაძლიერებლად უნდა გამოიყენოს – დასაწყისში დაუთმოს უმრავლესობას და შემდეგ, გადამწვევტ საკითხში განუდგეს

მას. უმრავლესობასთან საწყისი თანხმობა ზრდის იმის შანსებს, რომ უმცირესობას სერიოზულად მოეკიდებიან, როდესაც იგი მოგვიანებით ჯგუფის აზრს განუდგება. უმცირესობის დაპირისპირება უმრავლესობასთან დააეტყვებს უმრავლესობას საკუთარ პოზიციაში და ამ დაეტყვებას შედეგად შეიძლება მოხვედრეს უმცირესობის პოზიციასთან მისი გარკვეული დაახლოება. ამ სტრატეგიამ რომ იმუშაოს, უმცირესობა უნდა იყოს, ან თუნდაც გამოიყურებოდეს როგორც კომპეტენტური ან მაღალი სტატუსის მქონე.

დევიაციური უმცირესობის წევრები, ჩვეულებრივ, ადამიანებს არ მოსწონთ, მეტიც, არ უყვართ, მაშინაც, როცა ისინი უმრავლესობის დარწმუნებაში წარმატებას აღწევენ. ამის საუარაუდო მიზეზია ის, რომ უმცირესობა თავისი ქცევით საფრთხეს უქმნის ჯგუფის შეტიდულობას და გაურკვევლობას თესავს. ეს ნეგატიური განცდები და გრძნობები გადაამისამართდება ჯგუფის უმცირესობასთან. ეს ის საფყასურია, რასაც უმცირესობა თავისი გავლენისთვის იხდის.

ჯგუფური შესრულების და ჯგუფური დინამიკის ამ მიმოხილვაში ყურადღება გამახვილდა ჯგუფებზე, რომლის წევრებს თანაბარი სტატუსი აქვთ. არაერთ ჯგუფში არსებობს სტატუსთა იერარქია. ამგვარი ჯგუფების დინამიკასა და პროდუქტიულობაში განსაკუთრებულ როლს ასრულებს ლიდერი.

ლიდერობა

რა აქცევს ადამიანს ლიდერად? არსებობს რაიმე პიროვნული ნიშნები, რომლებიც ყველა ტიპის ლიდერს ერთნაირად ახასიათებს? პირდაპირ შეიძლება ითქვას რომ არა! ლიდერის მიერ გამოყენებული მართვის ტექნოლოგიებიც არ არის უნი-

ვერსადღური და კონკრეტულ სიტუაციაზე მისადაგებული. ლიდერის პიროვნება, ქცევის სტილი, ვინ არიან მისი მიმდევრები და აგრეთვე სიტუაცია, რომელშიც იგი მოქმედებს – ერთნაირად მნიშვნელოვანია წარმატებული ლიდერობისთვის.

ლიდერის პიროვნული ნიშნები

ლიდერობის ფენომენის კვლევა თავდაპირველად ლიდერის პიროვნულ ნიშან-თვისებათა დადგენის მიმართულებით წარიმართა. კვლევამ ვერ დაადასტურა რაიმე მნიშვნელოვანი კავშირი პიროვნულ ნიშნებსა და ეფექტურ ლიდერობას შორის. მეტნაკლები კავშირი გამოვლინდა მიღწევის და ძალაუფლების მოტივებთან და ისეთ პიროვნულ თვისებებთან, როგორიცაა თავდაჯერებულობა, ირგანიზებულობა, ენერგიულობა და სტრესის ამტანიანობა. ეფექტურ ლიდერებს ეს თვისებები უფრო მეტად ქმონდათ გამოხატული, ვიდრე არაეფექტურ ლიდერებს.

საკვირველია ის ფაქტი, რომ გონიერება ანუ ჭკუა არ აღმოჩნდა მნიშვნელოვანი კავშირში ეფექტურ ლიდერობასთან. თუმცა ამ მონაცემის ახსნა შემდეგნაირად შეიძლება: გონიერება რაიმე განსაკუთრებულ როლს არ თამაშობს, თუ გადაწყვეტილება სტრესულ ან საბრძოლო ვითარებაშია მისაღები. აქ გონიერებაზე მეტად ნებისყოფა ანუ გადაწყვეტილების მიღების უნარია საჭირო. არც ის არის გამოირიცხული, რომ სტრესის დროს გონიერ ხალხს უფრო უჭირს მოქმედება, ვიდრე ნაკლებ გონიერს. არასტრესულ ვითარებაში კი გონიერება კავშირშია ლიდერის ეფექტურობასთან, თუ ლიდერი ლირექტიულია და ჯგუფის დიდი მხარდაჭერით სარგებლობს.

მეტად საინტერესო აღმოჩნდა პოლიტიკურ ლიდერთა პიროვნული ფაქტორების კვლევა. აშშ-ს 2000 პოლიტიკოსს პი-

როვნული ტესტები ჩაუტარდა. მთლიანობაში ამ ჯგუფმა უფრო მაღალი ქულები აჩვენა მხოლოდ ისეთ თვისებებში, როგორცაა თაედაჯერებულობა, დომინანტობა და მიღწევაზე ორიენტაცია, ვიდრე “საშუალო” ამერიკელებმა. გარკვეული სხვაობა პიროვნულ ფაქტორებში დადასტურდა დემოკრატიული პარტიის და რესპუბლიკური პარტიის ლიდერებს შორისაც. ერთ-ერთი მიზეზი, რის გამოც კვლევამ მკაფიოდ ვერ გამოავლინა ლიდერისთვის დამახასიათებელი პიროვნული თვისებები იყო ის, რომ ის ჩატარდა იმ ადამიანებზე, ვისაც ლიდერის პოსტები ეკავა. მაგრამ პოსტის დაკავება კარგ ლიდერობას შეიძლება სულაც არ ნიშნავდეს.

ბოლო დროს გაძლიერდა ინტერესი გამორჩეულად წარმატებული ანუ ქარიზმატული ლიდერის მიმართ. მე-19 საუკუნის გერმანელი სოციოლოგი მაქს ვებერი იყო პირველთაგანი, ვინც ქარიზმატული ლიდერის ნიშან-თვისებები გაანალიზა. ვებერმა გამოიყენა ეს ტერმინი იმ ლიდერთა მიმართ, რომლებმაც თერთონე წამოსწიეს საკუთარი თავი ლიდერად, ხოლო მიმდევრები უმძიმეს მდგომარეობაში იმყოფებოდნენ და სჯეროდათ ამ ლიდერის განსაკუთრებული უნარისა გადაჭრას ურთულესი პრობლემები. რელიგიურ ლიდერებთან ეს “განსაკუთრებული უნარია” მათი ღვთაებრივი წარმომადელობა, სამხედრო ლიდერებთან – ძლიერება და გმირობა; პოლიტიკურ ლიდერებთან – სიბრძნე და მომავლის ხედვა. ვებერი განიხილავდა ქარიზმატულ ლიდერს როგორც სპონტანურ და კრეატიულ ადამიანს, ვისაც შეუძლია შთააგონოს მიმდევრებს, რომ მიზნის მიღწევას სჭირდება თავგანწირვა.

თანამედროვე კონტექსტში ქარიზმის ცნება შეიცვალა. სოციოლოგმა ედუარდ შილსმა ხაზი გაუსვა ქარიზმატული ლიდერის უნარს თავისი მიმდევრების მოწიწება და აღტაცება გა-

მოიწვიოს. თანამედროვე ქარიზმატულ ლიდერში განსახიერებულია ადამიანის არსებობის საბაზისო ღირებულებები და ის ნაკლებად “რეოლუციური” ფიგურაა, ვიდრე ევბერიის კონცეფციაში იყო წარმოდგენილი. შილსი იმასაც ამბობს, რომ ქარიზმატული ლიდერი შეიძლება წარმოიშეას არა მხოლოდ ძნელბედობის უამს, არამედ ჩვეულებრივ დროშიც და, ამდენად, პოლიტიკოსის გარდა ქარიზმატული შეიძლება იყოს წარმოების მესვეური ან მცირე ჯგუფის ლიდერი და არა მხოლოდ დიად წამოწყებათა შთამაგონებელი, სოციალურ-პოლიტიკური ძვრების დროს მოვლენილი ლიდერი-რეფორმატორი. ქარიზმატული ლიდერი აწვდის თავის მიმდევრებს მომავლის ახლებურ ხედვას და მათ უკეთეს მომავალს ჰპირდება. იგი ხშირად ითხოვს და იღებს კიდევ უსიტყუო ერთგულებას.

პიროვნული ნიშნები, რომლებიც უკავშირდება “ჩვეულებრივ” ქარიზმას შემდეგია: დომინანტურობა, თაედაჯერებულობა, სხეებზე გავლენის უნარი, საკუთარი სიმაროლის ძლიერი რწმენა. კელევამ, რომელშიც მათი საჯარო გამოსვლების მიხედვით ერთმანეთთან შედარებული იყო ამერიკის შეერთებული შტატების ქარიზმატული ლიდერები (ლინკოლნი, რუზველტი და კენედი) და არაქარიზმატული პრეზიდენტები – მნიშვნელოვანი სხვაობა დაადასტურა. ქარიზმატულ ლიდერ-პრეზიდენტებთან ჭარბობდა მიღწევის და ძალაუფლების მოტივები. მსგავსი პიროვნული ნიშნები ახასიათებს წარმატებული კორპორაციების ლიდერებსაც.

შეჯიის სტილი

რობერტ ბეილსმა გამოჰყო ლიდერობის ორი სტილი – ერთი მიმართული ამოცანაზე, ხოლო მეორე სოციუმოციურ ურთიერთობებზე. ამოცანის ლიდერი აწვდის ჯგუფს იდეებს, ექი-

ებს და გასცემს ინფორმაციას და ახრებს, კოორდინირებას უწევს ჯგუფურ აქტიუობას, ენერგიით მუხტავს ჯგუფს და ბოლოს, ჯგუფის მიერ შესრულებულ ქცევას აფასებს.

სოციომოციური ლიდერი არეგულირებს კონფლიქტებს, ხელს უწყობს იმას, რომ ჯგუფის ყველა წევრი აქტიურად იყოს ჩართული საქმეში, აწვდის ჯგუფს უკუკავშირს და მის წახალისებას მიმართავს. არაფორმალურ ჯგუფებში ამ როლს სხვადასხვა ადამიანი ასრულებს, ხოლო ფორმალური ამოცანების ჯგუფებში, სადაც ლიდერი არჩეული ან დანიშნულია, ამ ორ როლს, ჩვეულებრივ, ერთი ადამიანი ითავსებს.

ლიდერობის სტილის სახეობაა დემოკრატიული და ავტორიტარული ლიდერობა.

დემოკრატიული სტილი ძირითადად ადამიანზეა ორიენტირებული და ჯგუფურ მონაწილეობას გადაწყვეტილების მიღებაში მიესაღმება. ავტორიტარული სტილი უფრო მეტად ამოცანაზეა ორიენტირებული, ხოლო გადაწყვეტილებას ჯგუფის მაგიერ იღებს ლიდერი. არ არის გასაკვირი, რომ ადამიანები უპირატესობას დემოკრატიულ სტილს ანიჭებენ, მაგრამ რომელია, საბოლოო ჯამში უფრო ეფექტური, ამის გადაჭრით თქმა ძნელია.

ლიდერის პიროვნული ნიშნებისა და ქცევის სტილის უკვლევებში, როგორც წესი, არ ექცევა სათანადო ყურადღება სიტუაციას, კონტექსტს, რომელშიც მოქმედებს ლიდერი. ზოგიერთ სიტუაციაში პიროვნული ნიშნები და ქცევის სტილი აშკარად მნიშვნელოვანია, ხოლო ზოგიერთი სიტუაცია იმდენად "ხისტია", რომ ლიდერის პიროვნულ თვისებებს მნიშვნელობა აღარ აქვს. ერთ-ერთი ასეთი სიტუაციური კონტექსტია ბიუროკრატია.

მაქს ეგბერი ბიუროკრატის შესწავლაშიც ერთერთი პირველთაგანი იყო.

ბიუროკრატია ჯერ კიდევ ძველ ცივილიზაციებში არსებობდა: რომაული და ჩინური მმართველობის სისტემები ბიუროკრატული იყო. თავისი დიდი ეფექტურობის გამო ბიუროკრატია თანამედროვე საზოგადოებაშიც ჰყვავის.

ბიუროკრატიული ორგანიზაცია პოზიციითა იერარქიული ქსელია. მასში მომუშავე თითოეული ადამიანის მოვალეობები, პასუხისმგებლობები, პრივილეგიები მკაცრადაა გაწერილი. ადამიანები სამუშაოზე აყვავთ კონტრაქტის საფუძველზე, სადაც განსაზღვრულია ხელფასი და სამუშაო პირობები.

ბიუროკრატიულ ორგანიზაციაში მუშაკის პირადი თვისებები ნაკლებადაა მნიშვნელოვანი. მთავარია, იგი სათანადო სამუშაო უნარ-ჩვევებს ფლობდეს. მასში ადამიანები დიდი მანქანის ჭანჭიკები ხდებიან და ჭანჭიკების მსგავსად ადვილია მათი გამოცვლა, განსაკუთრებით თუ მათ იერარქიის დაბალი პოზიციები უკავიათ. მუშაკებისგან მოვლიან ერთგულებას ორგანიზაციისადმი, და არა მასში მომუშავე ადამიანების მიმართ. სამსახურებრივი წინსვლა დამოკიდებულია დამსახურებაზე. დამსახურების კრიტერიუმები წინასწარ დადგენილი და ობიექტურია. მოქალაქეთა მომსახურების სფეროები ყველგან ბიუროკრატიულია თავისი არსით.

ბიუროკრატიული მანქანა მართვის ძალუმი იარაღია და ლიდერის როლი მასში ერთობ შესლუდულია. მისი ძალაუფლება ვერ სწვდება ორგანიზაციის შეცვლას. მას შეუძლია სამსახურში აიყვანოს, დააწინაუროს ან გაანთავისუფლოს ხელქვეითი. მაგრამ მაშინაც მან კანონებით და ნორმატიული აქტებით უნდა იხელმძღვანელოს. ბიუროკრატ ლიდერს ვეალება შეინარჩუნოს ორგანიზაციის სტრუქტურა, ხელი შეუწყოს

მის შინაგან კოორდინაციას, დასახოს სამუშაო ამოცანები. სხვა დანარჩენი – სამუშაო პირობები, შესრულების სტანდარტები და უკმაყოფილების კრიტერიუმებიც კი, ბიუროკრატიულ ორგანიზაციაში სტანდარტიზებულია და ლიდერს დიდ გასაქანს არ აძლევს. ბიუროკრატიაში უმაღლესი პოზიციების დაკავება სათანადო განათლებას მოითხოვს, თუმცა ბიუროკრატი მენეჯერისთვის გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია ბიუროკრატიულ სისტემაში მუშაობის გამოცდილება და ორგანიზაციის მიზნებისა და საქმიანობის ცოდნა. ბიუროკრატი მენეჯერის პიროვნულ თვისებებს მის საქმიანობასთან რაიმე კავშირი არა აქვს. სწორედ ამიტომ ყოველდღიურ სიტყვახმარებაში “ბიუროკრატი” უსახო და გულგრილ ადამიანს ნიშნავს.

ლიდერობის ბანსაჟიული თეორია

ლიდერობისადმი ერთ-ერთ მრავალასპექტიან მიდგომას ეწოდება *ტრანსაქციული ლიდერობა*. ლიდერობის ტრანსაქციული თეორიები იკვლევენ და აანალიზებენ იმ დაწერილ თუ დაუწერელ გარიგებებსა თუ ხელშეკრულებებს, რომლებიც ჯგუფის მიზნების მისაღწევად ლიდერებისა და მიმდევრებს შორის იდება. ამრიგად, ეს თეორიები სათავეს გაცვლის თეორიიდან იღებს. ტრანსაქციული თეორიები ემყარება იდეას, რომ მიმდევარის მოტივაცია დამოკიდებულია მის მოლოდინებზე, რომ ამოცანაზე დახარჯული ძალისხმევა შინაგან ჯილდოს (კარგად შესრულებული საქმით მიღებულ კმაყოფილებას) და გარეგან ჯილდოს (ფულს, ადიარებას) მოუტანს. ლიდერმა ჯილდოთა იმგვარი სტრუქტურირება უნდა შეძლოს, რომ მაქსიმალურად ამაღლდეს მის მიმდევართა საქმიანობის ეფექტურობა. ლიდერს ვეალება, ასევე, მხარი დაუჭიროს, გეზი მისცეს და მიზნის მიღწევის მოტივაცია გაუძლიეროს მიმდევრებს. ლიდერმა აგრეთვე უნდა განუმარტოს მათ თავიანთი როლები, მოაწყოს მათი სამუშაო ადგილები, მიაწოდოს საქმის კარგად

შესასრულებლად აუცილებელი რესურსები და იზრუნოს იმაზე, რომ ჯილდო საქმის შესრულებაზე იყოს დამოკიდებული და მას შეესაბამებოდეს. საბოლოო ჯამში, ლიდერის ამოცანაა დაეხმაროს თავის მიმდევრებს დაიკმაყოფილონ საკუთარი მოთხოვნები, მათ შორის აფილაციის (ჯგუფისადმი მიკუთვნებულობის), მიღწევისა და ძალაუფლების მოთხოვნილებები. ამრიგად, ამ თეორიაში ხაზგასმულია ლიდერსა და მიმდევრებს შორის ურთიერთკავშირი: ვერ იქნება ლიდერი მიმდევრების გარეშე და პირუკუ: ეს ორი სოციალური როლი ურთიერთშემავსებელია.

ტრანსაქციული შეხედულებით, ლიდერს მოკითხოვება მოქნილობა და საზრიანობა. მას უნდა შეეძლოს დიაგნოსტიკება რისი გაკეთებაა საჭირო მოცემულ სიტუაციაში და თავისი ქცევა ამას მიუსადაგოს. მაგ., ლიდერი-“ბურჯი” ძალზე ეფექტურია სიტუაციებში, როდესაც მიმდევრები იმედგაცრუებულნი, ფრუსტრირებულნი, დაღლილები ან უკიდურესად დაძაბულნი არიან, რაც საკმაოდ ხშირია ინდუსტრიულ გარემოში. ამგვარ სიტუაციებში ლიდერი, ვისაც შეუძლია დახმარება და გეზის მოცემა ძალზე ეფექტური იქნება. ვითარებებში, როდესაც მიმდევრების წინაშე დგას რთული, გაურკვეველი და საზოგადოებრივ ამოცანა, ყველაზე უფრო წარმატებულია ლიდერი “თანამონაწილე”. იურისტების ჯგუფს, რომელიც რთულ კრიმინალურ საქმეზე მუშაობს, ასეთი ლიდერი ძალზე გამოადგება. ლიდერს დასჭირდება სამუშაო სიტუაციისთვის იმგვარი სტრუქტურის მიცემა, რომ იურისტებს ადვილად შეეძლოთ საქმის სხვადასხვა ასპექტის შესახებ ინფორმაციის გაცემა და ერთობლივი ნაყოფიერი მუშაობა.

სიტუაციებში, როდესაც ამოცანა არაფორმალური და არარუტინულია, ხოლო როლები არ არის მკაფიოდ განსაზღვრული, ყველაზე უფრო ეფექტურია ლიდერი “მოთაქე”. გართობას,

ისევე როგორც საქმეს, სჭირდება ორგანიზება და ლიდერი "მოთავე" ამას კარგად აკეთებს.

ამრიგად, ტრანსაქციული თეორიები ეყრდნობა ვარაუდს, რომ რა ტიპის ქცევა მოეთხოვება ლიდერს, ეს დამოკიდებულია სიტუაციაზე. ტრანსაქციული თეორიის პრაქტიკაში დანერგვის სირთულე სრულიად აშკარაა. ამისთვის საჭიროა ზუსტი დიაგნოსტიკა რა ტიპის ლიდერია საჭირო მოცემულ სიტუაციაში და რომ ლიდერი მართლაც ფლობს აუცილებელ უნარ ჩვევებს, რათა ჯგუფი სათანადო სტილით მართოს.

• ძირითადი დებულებები •

1. ჯგუფია ორი ან მეტი ადამიანის, რომელიც გაელენას ახლენ ერთმანეთზე. ჯგუფები შემდეგი სახისაა: პირველადი; ფორმალური ამოცანების მქონე; არაფორმალური ჯგუფები და აგრეგატები.
2. პირველად ჯგუფებს, როგორცაა, მაგ., ოჯახი, მიეკუთვნება მჭიდრო სოციალური ჯგუფები, რომლებიც ადამიანს ემოციურ საყრდენს აწვდის.
3. ფორმალური ამოცანების ჯგუფებში როლები და ნორმები წინასწარეა გაწერილი, ხოლო არაფორმალურ ჯგუფებში – არა.
4. ჯგუფი ხასიათდება სამი ბაზისური სტრუქტურით: პირველი – სტრუქტურები, რომლებიც ჯგუფში ძალაუფლების განაწილებას ემყარება; მეორე – საკომუნიკაციო სტრუქტურები: ცენტრალიზებული თუ დეცენტრალიზებულია ჯგუფის საკომუნიკაციო ქსელი და მესამე – მიზიდულობის სტრუქტურები ანუ ჯგუფის წევრთა ურთიერთმოწონება-არმოწონების ქსელები.

5. ჯგუფის მიერ ამოცანის ეფექტური შესრულება დიდწილად თვითონ ამოცანის სტრუქტურაზეა დამოკიდებული.
6. ადამიანი კარგად ათვისებულ ქცევას უკეთ ასრულებს სხვების თანდასწრებით, ვიდრე მარტო, მაგრამ ახალ და არასათანადოდ ათვისებულ ქცევას – გაცილებით უფრო უარესად. ამ ეფექტს სოციალური ფასილიტაცია ეწოდება.
7. ჯგუფის კოჰერენტულობა ანუ შეჭიდულობა მოიცავს ძალებს, რომელიც ჯგუფს ერთ მთლიანობად კრავს. მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფში წევრები აკმაყოფილებენ ერთმანეთის მოთხოვნილებებს, თანამშრომლობენ ერთმანეთთან და სხვა ჯგუფებს ეჯიბრებიან.
8. ჯგუფის ნორმებისადმი კონფორმულობა განსაკუთრებით მაღალია შეჭიდულ ჯგუფებში.
9. შეჭიდული ჯგუფები, როგორც წესი, უფრო პროდუქტიულია, ვიდრე არაკოჰერენტული ჯგუფები.
10. ჯგუფში მიღებული გადაწყვეტილებები, ჩვეულებრივ, უფრო ექსტრემალურია, ვიდრე ინდივიდუალური გადაწყვეტილებები.
11. ჯგუფს ყოველთვის ჰყავს ლიდერი. ლიდერი რაიმე განსაკუთრებული პიროვნული ნიშნებით არ ხასიათდება, თუმცა ეფექტური ლიდერისთვის აუცილებელია მიღწევისა და ძალაუფლების ძლიერი მოთხოვნილება, თავდაჯერებულობა, მოტივირებულობა, კრეატიულობა და სტრესის ამტანიანობა.
12. ქარიზმატულია ლიდერი, რომელიც, მიმდევართა თვალში, განსაკუთრებული უნარებით არის დაჯილდოვებული, სთავაზობს მათ მომავლის ახლებურ ხედვას და თავისი მიმდევრების უპირობო ერთგულებას იღებს.
13. ბიუროკრატული სისტემის წარმატებულ ლიდერებს მოეთხოვებათ მაღალი კვალიფიკაცია და დიდი გამოცდილება,

ხოლო მათი კონკრეტული პიროვნული თავისებურებები დიდად მნიშვნელოვანი არ არის.

14. ლიდერობის შესახებ თანამედროვე თეორიებში ხაზგასმულია, რომ ლიდერის ქცევა ხელქვეითთა მოთხოვნილებებს და სიტუაციის სტრუქტურას უნდა ესადაგებოდეს.

* * *

თავსახტების ბასუხი: *პირველი ცოლ-ქმარი გადავა გაღმა ნაპირზე და ცოლი იქ დარჩება, სანამ მისი ქმარი მეორე ცოლ-ქმარს არ გამოიყვანს. ამის შემდეგ მეორე ცოლი დარჩება პირველ ცოლთან ნაპირზე და ორი კაცი უკან დაბრუნდება. პირველი ქმარი გამოიყვანს მესამე წყვილს ნაპირზე, სადაც მესამე ცოლი დარჩება დანარჩენ ორ ქალთან. შემდეგ პირველი და მესამე ქმარი უკან გამოსცურავენ და მეორე ქმარს წამოიყვანენ.*

თავი XII ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები

სოციალური ფსიქოლოგიის მნიშვნელოვანი თემა – ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები ცრურწმენების, სტერეოტიპების და დისკრიმინაციის წარმომავლობას უკავშირდება.

ცრურწმენა არის სოციალურად შემოსაზღვრული ჯგუფისადმი წინასწარშეგონებული უარყოფითი ატიტუდი. სტერეოტიპი შეიცავს ნიშან-თვისებათა ერთობლიობას, რაც მიეწერება ხოლმე ამ სოციალურად შემოსაზღვრულ ჯგუფებს. სტერეოტიპი ბერძნული სიტყვაა და მყარ ანაბეჭდს, ტეიფრს ნიშნავს. თვითონ ტერმინი სტამბიდან წამოვიდა. პოლიგრაფიაში ის მძიმე, მონოლითურ საბეჭდ ფორმას, გაღვანურ კლიშეს აღნიშნავდა, რომელიც ერთხელ ჩამოსხმული, ძნელად იცვლებოდა, და მრავალტირაჟიან და ხელახალ გამოცემათა ბეჭდვისას გამოიყენებოდა. ეს ცნება 1922 წელს პირველად გამოიყენა მასობრივ კომუნიკაციათა ამერიკელმა მკვლევარმა უოლტერ ლიპმანმა. ლიპმანი თვლიდა, რომ ეს ტერმინი გამოხატავს საზოგადოებაში გავრცელებულ, მიკერძოებულ, აკვიტებულ წარმოდგენებს სოციალური ნაცონალურ-ეთნიკური, სოციალურ-პოლიტიკური და პროფესიული ჯგუფის მიმართ.

ცრურწმენისა და სტერეოტიპების შესწავლა მნიშვნელოვანია არაერთი მიზეზის გამო, რომელთა შორის წამყვანია ის, რომ ცრურწმენა და სტერეოტიპი იწვევს დისკრიმინაციულ ქცევას – დაწყებული ადამიანის მიმართ არათანასწორო, უსამართლო მოპყრობით მისი ჯგუფის წევრობის ნიშნით, დამთავ-

რებული მისი უფლებების უხეში დარღვევით და სოციალური თუ პოლიტიკური ჩაგვრით.

ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები ისტორიის პერიოდში

ცრურწმენა და სტერეოტიპიზება სათავეს წარსული ჯგუფთაშორისო კონტაქტიდან იღებს. ეს კარგად ჩანს ამერიკის მაგალითზე. კონტაქტის ისტორიულმა ვითარებებმა – მე-17 ს. დასაწყისში ამერიკის შეერთებულ შტატებში შეგვიანანთა ჩამოსახლება – გარკვეული ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები და ურთიერთაღქმა ჩამოაყალიბა. დავიწყოთ იმით, რომ შეგვიანანები აშშ-ში როგორც იაფი მუშახელი შემოიყვანეს. შეგვიანანებსა და თეთრკანიანებს შორის აშკარა გარეგნულმა განსხვავებამ გაუადვილა თეთრკანიანებს შეგვიანანების თავისზე დაბლა მდგომ, არასრულფასოვან ადამიანებად მიჩნევა. მონობის ინსტიტუტმა ჩამოაყალიბა ურთიერთობა, სადაც არსებობდა მხოლოდ ორი როლი: ბატონი და მონა. ამ როლებს აუცილებლობით მოჰყვა თეთრკანიანების ქედმაღლური დამოკიდებულება შეგვიანანებისადმი და მათი ნეგატიური სტერეოტიპიზება. მუშაობას მონებს დასჯის მუქარით აიძულებდნენ და რადგანაც მუყაითი შრომის არანაირი სტიმული არ გააჩნდათ, ისინი ყოველნაირად თავს არიდებდნენ შრომას. ამის გამო თეთრკანიანები მათ ზარმაკებად მიიჩნევდნენ და არ უფიქრდებოდნენ, რომ ეს ბატონისა და მონის ინსტიტუციონალიზებული როლური ურთიერთობიდან მომდინარეობდა. მონათმფლობელები თავის მონების განათლებაზე, ცხადია, არ ზრუნავდნენ და გაუნათლებელი მონების გონიერებაც ეჭვის ქვეშ დგებოდა; მონები ცხოვრობდნენ ღარიბულად – ცუდი იყო მათი საცხოვრებელი პირობები, ტანსაცმელი, საკვები, ამდენად თეთრკანიანები მათ უმაქნისებად და უსუფთა-

ოებად მიიჩნევენ; რადგანაც მონები ყველაფერში თეთრკანიანებზე იყვნენ დამოკიდებულნი, სამუდამოდ “ბაეშეებად” რჩებოდნენ და ამიტომაც მათ “ბოტო”-თი მიმართავენ; ბრაზის და გაღიზიანების გამოხატვისთვის ისჯებოდნენ და მონებმაც საკუთარი ემოციების დამალვა ისწავლეს, თეთრკანიანმა მონათმფლობელებმა კი მიიჩნიეს, რომ შავკანიანები მონის ხვედრს არ ემდურიან.

ასე და ამგვარად, შავკანიანებსა და თეთრკანიანებს შორის როლურმა ურთიერთობებმა განაპირობა ის შეხედულებები, რაც თითოეულ ჯგუფს შეექმნა ერთმანეთის შესახებ. ამ სტერეოტიპების ჩამოყალიბებაში მონაწილე პროცესები საერთოა ყველა სხვა, სხვადასხვა ქვეყანაში არსებული სტერეოტიპისთვის. მაგ., არაკვალიფიციური მუშა განიხილება როგორც ღონიერი, უნიტო, იმპულსური და წინდაუხედავი; ხოლო ბიზნესმენი როგორც მომხეველი, გონებასხარტი, ქედმაღალი და ცბიერი; მაღალი სოციალური კლასიდან გამოსული ადამიანი ტკვიანი, მიზანსწრაფული, პროგრესული, მოწესრიგებულია, ხოლო დაბალი სოციალური კლასის წარმომადგენელი უმეცარი, ზარმაცი, არხენი, გარეგნულად მოუწესრიგებელი და უსუფთაოა. ამრიგად, ჯგუფებს შორის არსებული ეკონომიკური ურთიერთობები ასევე აყალიბებს სტერეოტიპებს. ეს სტერეოტიპები, ჩვეულებრივ, უკავშირდება ცალკეულ ჯგუფებს, მაგრამ ამ ჯგუფების ნამდვილ ბუნებასთან ცოტა რამ აქვთ საერთო. ყოველ ჯგუფს, რომელიც გარკვეულ სოციალურ როლს ასრულებს, მაშინვე ენიჭება ამ როლთან დაკავშირებულ სტერეოტიპი. მონები თეთრკანიანები რომ ყოფილიყვნენ, ხოლო შავკანიანები მონათმფლობელები – სტერეოტიპებიც შებრუნებული იქნებოდა.

შიდა კოლონიალიზმი

სოციოლოგმა რობერტ ბლაუნერმა წამოაყენა პროვოკაციული თეზისი, რომ შავკანიანთა ყოფა ამერიკაში კოლონიალიზმის სახეობაა. იგი მას შიდა კოლონიალიზმს უწოდებს. მისი აზრით, ეს ცნება აშშ-ს სხვა ჯგუფებსაც მიეყენება, განსაკუთრებით ამერიკის კონტინენტის მკვიდრი მოსახლეობის – ინდიელების და მექსიკელ-ამერიკელების ყოფას.

შიდა კოლონიალიზმი კლასიკური კოლონიალიზმის სახეობაა. კოლონიალიზმის კლასიკური ფორმები სამი ძირითადი ნიშნით ხასიათდება. პირველი, ერთი ჯგუფის მიერ მეორის ძალისმიერი დაპყრობა-დამონება. ჩვეულებრივ, გარედან მოსული დომინანტური ჯგუფი იპყრობს მეორის ტერიტორიას, როგორც ეს გაკეთდა ამერიკაში ევროპელ თეთრკანიანთა მიერ ამერიკის მკვიდრი მოსახლეობის, ინდიელების მიმართ. მეორე, კოლონიურ საზოგადოებაში დაქვემდებარებულ ჯგუფს შეზღუდული აქვს ეკონომიკური და პოლიტიკური განვითარება და აგრეთვე, გადაადგილების თავისუფლება. შავკანიანებს ამერიკაში შეზღუდული ჰქონდათ ეს თავისუფლება. კოლონიალიზმის მესამე ნიშანია დაქვემდებარებული ჯგუფის ღირებულებების და ტრადიციების ტრანსფორმირება ან სრული მოსპობა. ამერიკაში მონებად ჩაყვანილ აფრიკელებს სხვადასხვა ეთნიკური წარმომავლობა ჰქონდათ. ჩამოსვლისთანავე ისინი დააცილეს ერთმანეთს და აიძულებდნენ ელაპარაკათ ინგლისურად. ამრიგად, შავკანიანების მდგომარეობა ამერიკაში კლასიკური კოლონიალიზმის ორ მნიშვნელოვან ასპექტს ემთხვევა, მაგრამ განსხვავდება ერთი ასპექტით – შავკანიანები ამერიკის კონტინენტის მკვიდრ მოსახლეობას არ წარმოადგენდნენ.

ბლაუნერი ამტკიცებს, რომ არათეთრკანიანი რასობრივი ჯგუფების ყოფაცხოვრება დიდად განსხვავდებოდა ამერიკის თეთრკანიანი უმცირესობების ცხოვრებისაგან. დომინანტი ჯგუფის სოციალურ სისტემაში ინტეგრაცია გაცილებით უფ-

რო ხელმისაწვდომი იყო ირლანდიელი, გერმანელი, პოლონელი, იტალიელი, შვედი და ევროპული წარმოშობის სხვა ეთნიკური ჯგუფებისთვის, ვიდრე არათეთრკანიანებისთვის. ნაწილობრივ, ეს ასეც იყო, რადგან თუკი ამ ჯგუფების წევრები აითვისებდნენ დომინანტი ჯგუფის ენას და ძირითად სოციალურ წეს-ჩვეულებებს, გარეგნულად მათი გამოჩენვა დომინანტი უმრავლესობისგან თითქმის შეუჩლებელი ხდებოდა. მეტიც, ევროპელი ეთნიკური ჯგუფები ისე არ ინაგრებოდნენ, როგორც არათეთრკანიანი რასობრივი ჯგუფები. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ის იყო, რომ კულტურული სხვაობები ევროპელ ჯგუფებსა და თეთრკანიან უმრავლესობას შორის იმთავითვე არ იყო იმდენად მნიშვნელოვანი, როგორც ეს აფრიკელ ჯგუფებსა და თეთრკანიან უმრავლესობას შორის იყო. ევროპელი ჯგუფები არ იცვლიდნენ რელიგიურ მრწამსს, ინარჩუნებდნენ ოჯახურ ურთიერთობათ სისტემას და არაერთ კულტურულ ტრადიციას. გარდა ამისა, მათ არ ჰქონდათ შეზღუდული ცხოვრების პირობების გასაუმჯობესებლად გადაადგილების თავისუფლება. ამდენად, ამერიკულ საზოგადოებაში მათი აბსორირების პროცესი გაცილებით უფრო სწრაფად მიმდინარეობდა. არც თუ იშვიათად, ყოფილი იმიგრანტები თეთრკანიანი უმრავლესობის წევრები ხდებოდნენ, რაც არათეთრკანიანებისთვის სრულიად მიუწვდომელი იყო.

ასიმილაცია და კულტურაცია

მრავალი წლის მანძილზე ამერიკა განიხილებოდა როგორც ღუმელი, რომელშიც მოხვედრილი სხვადასხვა ქრონების ადამიანებიდან ამერიკელი გამოდნებოდა. თუმცა ზოგიერთი ეთნიკური ჯგუფი აბსორირდა და თეთრკანიანი ანგლოსაქსური პროტესტანტული დომინანტური კულტურის ჭარმომადგენლად, ინგლისური აბრევიატურით *wasp-ad* იქცა. არაერთი ეთნიკური

ჯგუფი დღესაც ინარჩუნებს სუბკულტურული უნიკალურობის ძლიერ განცდას. ამ სხვაობის დასაფიქსირებლად მილტონ გორდონმა განასხვავა *ასიმილაცია* და *აკულტურაცია*.

ასიმილაციაა, როდესაც დომინანტური კულტურით მთლიანად შთანთქმული სუბკულტურა სწყვეტს არსებობას. ეს ჯგუფი, ადარ არსებობს როგორც კულტურული ჯგუფი, მაგრამ მისი წევრები თანაბრად მონაწილეობენ სახელმწიფო და საზოგადოებრივ ცხოვრებაში, არ განიცდიან დისკრიმინაციას, თავისუფლად შედიან შერეულ ქორწინებაში, თავს აიგივებენ სრულიად ამერიკულ საზოგადოებასთან, ითავისებენ ზოგადამერიკულ კულტურულ წეს-ჩვეულებებს.

აკულტურაცია არ არის იმდენად ყოველსმომცველი, როგორც ასიმილაცია. იგი გულისხმობს დომინანტური ჯგუფის კულტურულ წეს-ჩვეულებებთან მორგებას საკუთარი იდენტობის დათმობის გარეშე. ჯგუფი, რომელმაც აკულტურაცია გაიარა, ლაპარაკობს დომინანტი ჯგუფის ენაზე; იგი ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ინსტიტუტებში მონაწილეობს. მაგრამ, ამასთანავე ინარჩუნებს საკუთარი განსხვავებული იდენტობის განცდას და ზოგიერთ (და არა ყველა) კულტურულ წესსა და ჩვეულებას; მისი წევრები არ შედიან შერეულ ქორწინებაში დომინანტი კულტურული ჯგუფის წევრთან და დომინანტურ ან სხვა სუბკულტურულ ჯგუფებთან კონფლიქტშიც კი შეიძლება იმყოფებოდნენ.

აკულტურაცია უფრო სწრაფია, ვიდრე ასიმილაცია. ამერიკაში ჩასული ყველა ჯგუფი იძულებული იყო გარკვეული აკულტურაცია გაეწყო თუნდაც იმისთვის, რომ გადარჩენილიყო. სხვა საკითხია ასიმილაცია. ამერიკის დომინანტი ჯგუფი ეწინააღმდეგებოდა არათეთრკანიანი ჯგუფების ასიმილაციას. არაერთ სუბკულტურულ ჯგუფს, თეთრკანიანს და არათეთრკანიანს, ასევე არ სურდა ასიმილაცია. ის ფაქტი, რომ დღესაც

არსებობს ჯგუფები, რომლებსაც ჰქვია იაპონელი-ამერიკელები, პოლონელი-ამერიკელები, მექსიკელი-ამერიკელები, ირლანდიელი-კათოლიკეები, ებრაელები და მკვიდრი ამერიკელები, მოწმობს იმას, რომ ეს სუბკულტურული ჯგუფები მთლიანად არ ასიმილირდა.

ტერმინი *ეთნიკური ქლურალიზმი* აღწერს იმას, რომ ამერიკაში დღემდე არიან იდენტიფიცირებადი ეთნიკური ჯგუფები, რომლებიც თანაარსებობენ და ურთიერთობენ ერთმანეთთან. ეს პროცესი გულისხმობს არა მხოლოდ უმცირესობის ჯგუფის აკულტურაციას უმრავლესობის ჯგუფთან, არამედ იმასაც, რომ უმრავლესობის ჯგუფის კულტურაც რასობრივ და ეთნიკურ უმცირესობათა ჯგუფებთან კონტაქტში მეტნაკლებად იცვლება. ამერიკული კულტურის უდიდესი მონაპოვარი – ჯაზი, სწორედ ამის შედეგია.

სტრუქტურული ასიმილაციის თეორია

იცვლებოდა ამერიკა და ჯგუფაშორისო ურთიერთობები სულ უფრო კომპლექსურ ხასიათს იძენდა. ამ გართულებული ურთიერთობების გააზრების ერთერთი მცდელობაა სტრუქტურული ასიმილაციის თეორია, რომლის ავტორია პეტერ ბლაუ. ბლაუ ამტკიცებს, რომ ისტორიის მანძილზე საზოგადოების სოციალური სტრუქტურის სხვადასხვა პარამეტრებს შორის გადაფარვის ხარისხი საკმაოდ შეზღუდული და მეტნაკლებად სტაბილური იყო (სოციალურ სტრუქტურებში იგულისხმება სოციალური კლასი, რელიგია, ეთნიკურობა). მაგალითად, არსებობდა რასობრივი სტატუსის იერარქია, რომელშიც თეთრკანიან ადამიანებს უფრო მაღალი სტატუსი ჰქონდათ, ვიდრე არათეთრკანიანებს და სტატუსის ეს იერარქია ზუსტად შეესაბამებოდა სოციალური კლასის იერარქიას (თეთრკანიანთა უმ-

რადეუსობა უფრო მაღალ სოციალურ კლასს ეკუთვნოდა, ვიდრე არათეთრკანიანები). ასევე, არათეთრკანიანთა შორის ცოტა იყო კათოლიკე ან ებრაელი; რასობრივი და რელიგიური ჯგუფების წევრობა არ ფარავდა ანუ არ ემთხვეოდა ერთმანეთს. ამ ეთნიკური, რასობრივი, რელიგიური და კლასობრივი ჯგუფების საზღვრების შენარჩუნებას ხელს უწყობდა მათი საცხოვრებელი უბნების განცალკევებულობა (სეგრეგაცია). ეს ნიშნავს, რომ ამ სხვადასხვა ნიშნით განსხვავებულ ჯგუფებს შორის კონტაქტი იყო მინიმალური.

დროთა განმავლობაში სურათი იმდენად შეიცვალა, რომ ყველა ეთნიკური და რელიგიური ჯგუფის შიგნით სხვადასხვა სოციალური კლასის წარმომადგენელი გაჩნდა. მაგ., თითქმის ყველა ეთნიკური ჯგუფის იმიგრანტთა მესამე თაობა კლასობრივი თვალსაზრისით არ განსხვავდება ინგლისურენოვანი უმრავლესობისგან (განსხვავდებიან მხოლოდ ესპანელები და შავკანიანები). განსახლების სეგრეგაცია რელიგიური და ეთნიკური ნიშნით ძალზე შემცირებულია და თანდათანობით ქრება. რელიგიური საზღვრებიც იშლება. სულ უფრო იზრდება კონტაქტი იმ ჯგუფებს შორის, რომლებსაც ადრე კონტაქტი თითქმის არ ჰქონიათ. მატულობს სოციალურ კატეგორიებს შორის გადაფარვა. ადამიანები სულ უფრო სწყდებიან ჯგუფებს, რომლებსაც ეკუთვნოდნენ და მათი შიდაჯგუფური კავშირებიც სუსტდება.

სოციალური სტრუქტურის სხვადასხვა პარამეტრთა გადაფარვის შედეგად იზრდება მეგობრული კავშირები სხვადასხვა ჯგუფის წევრთა შორის, შერეული ქორწინებების რიცხვი და ა.შ. შერეულ ქორწინებათა მაჩვენებლების ზრდის ერთ-ერთი მიზეზი ის არის, რომ ადამიანები, რომლებიც განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან ერთი პარამეტრით, მაგ., რელიგიით, მსგავსნი არიან სხვა პარამეტრით, როგორიცაა სოციალური კლასი და

რასა. ეს მსგავსება იმდენად დიდია, რომ განსხვავებებს ჩრდილავს. შერეულ ქორწინებებში დაბადებული ბავშვები თავს არ აიგივებენ რომელიმე მშობლის ეთნიკურ ჯგუფთან, რაც კიდევ უფრო მეტად შლის ჯგუფურ საზღვრებს. ამ თეორიის თვალთახედვით, ამერიკულ საზოგადოებაში ჯგუფის წევრობის კატეგორია კარგავს ძალას ანუ საზოგადოება ნაკლებად პლურალისტული ხდება: ჯგუფები ისე ირევა ერთმანეთში, როგორც ამას “სადნობი ღუმელის” მეტაფორა ხატავს. ამ ტენდენციიდან მთავარი გამონაკლისია მკაცრი შესაბამისობა რასასა და სოციალურ კლასს შორის – შაკანიანთა უმრავლესობა ჯერაც ღარიბია და შაკანიანის და თეთრკანიანის შერეული ქორწინება დიდი იშვიათობაა.

ინსტიტუციონალიზებული კანონი

რასობრივ და ეთნიკურ ჯგუფებს შორის ინსტიტუციონალიზებულ ურთიერთობებს ისტორიული პროცესები განაპირობებს. ასეთი ინსტიტუციური მოწყობა ხშირად იწყება იმით, რომ ეთნიკურ ჯგუფს რომელიმე პროფესიული როლი ენიჭება. მაგ., აზიელი-ამერიკელები აგებდნენ რკინიგზას “ველურ დასავლეთში”, მექსიკელები მუშაობდნენ სოფლის მეურნეობაში, ეიგტნამელები მეთევზეობას მისდევდნენ, ხოლო აფრიკელ შაკანიანებს ამერიკის სამხრეთ შტატების ბამბის პლანტაციებში იძულებით ამუშავებდნენ. ამის ინსტიტუციონალიზაცია გაელუნას ახდენდა ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებზე განათლების, სოციალურ, ეკონომიკურ და პოლიტიკურ სფეროებში. იგი სტერეოტიპირებას, ცრურწმენებს და დისკრიმინაციას განაპირობებდა.

უმცირესობის საბაზსზე კავშირების სახეები

როგორ რეაგირებენ უმცირესობის ჯგუფები მათ მიმართ განხორციელებულ დისკრიმინაციაზე და გამოვლენილ ცრურწმენებზე?

ჯეიმს ვანდერ ზანდენი მიიჩნევს, რომ რეაგირება შემდეგი სახისაა: უმცირესობები ეთანხმებიან, შინაგანად იღებენ, ეგუებიან დისკრიმინაციას; ცდილობენ უმრავლესობასთან ასიმილირებას; გაურბიან უმრავლესობის ჯგუფს ან დისკრიმინაციაზე აგრესიით პასუხობენ.

უმცირესობის ჯგუფი, ჩვეულებრივ, ამ ოთხი რეაქციის რაიმე კომბინაციას ავლენს. სამხრეთის შტატების შავეანიანებს მე-20 საუკუნის დასაწყისში სხვა არაფერი დარჩენოდათ, რომ მიეღოთ დაქვემდებარებულის სტატუსი. თუმცა კანონებით დისკრიმინაცია უკვე იზღუდებოდა. მიღებას, ჩვეულებრივ, თან ახლავს მორჩილება და გამოუვალი მდგომარეობის განცდა. მიღებას ხშირად ასიმილაცია მოჰყვება.

ევროპელთა ეთნიკური ჯგუფები ძირითადად ასიმილირების გზას დაადგნენ, მაგ., იმიგრაციის პირველ ეტაპზე იტალიელები თავის გარშემო ქმნიდნენ "პატარა იტალიას", აარსებდნენ იტალიიდან ემიგრირებულთა ურთიერთდახმარების საზოგადოებებს, რადგან საკუთარ პრობლემებს დამოუკიდებლად ვერ უმკლავდებოდნენ. მაგრამ 1900-იანი წლებიდან მათი საშუალო კლასისკენ აღმასვლა დაიწყო. პატრიარქალურ იტალიურ ოჯახში ნელ-ნელა შეაღწია დემოკრატიაზე ორიენტირებულმა ოჯახურმა ურთიერთობებმა, გაიზარდა საქორწინო ასაკი, დაიწყო დაბადებაზე კონტროლი, შემცირდა გარიგებითი ქორწინებები. ეს ყოველივე ასიმილაციისკენ მიმავალი გზა იყო.

გარიდებას ადგილი აქვს სეპარატისტულ მოძრაობებში, როგორცაა სიონიზმი, "შავი მუსლიმები" და სხვ., რაც საკუთარი იდენტურობის შენარჩუნების სწრაფვით არის ნაკარნახევი ზოგიერთ შემთხვევაში გარიდებას მოსდევს ძალადობრივი

აგრესიული რეაქცია დაქვემდებარებულის საკუთარ სტატუსზე. ასეთი აგრესიული რეაქციები ხშირია საპროტესტო მსვლელობების დროს, რომელთა თავდაპირველი მიზნები მშვიდობიანია – ცვლილებები სოციალურ სისტემებში და ა.შ., მაგრამ ძალადობრივ მასობრივ არეულობებში გადაიზრდება.

თავისი ისტორიის მანძილზე აშშ-ს არაერთმა ჯგუფმა გამოავლინა დაქვემდებარებულის სტატუსზე ამგვარი რეაქციები. ამჟამად უმცირესობათა ჯგუფებში აშკარად შეინიშნება როგორც ასიმილაციის, ისე სეპარაციის ტენდენციები. რომელი ტენდენცია გაბატონდება, ამას მომავალი გვიჩვენებს.

მარკვენიუსის და სპარტოპიაუსის ჩამოყალიბებაში მონაწილე კომუნისური პროსანები

ზოგადი, მაკროსოციალური მიდგომით უკვე განვიხილეთ ჯგუფთაშორისო ურთიერთობათა კონტექსტი. ამჟამად ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებს მიკროსოციალური მიდგომით განვიხილავთ.

კატეგორიზაცია

ადამიანებს ერთმანეთის კატეგორიზირების დაუძლეველი მიდრეკილება გვახასიათებს. დანახვისთანავე ადამიანს სქესის, ასაკის, სიღამაზის, სიმრთელის (ფიზიკური ნაკლის), სოციალური ფენის, პროფესიის (ტანისამოსისა ან უნიფორმის მიხედვით) კატეგორიებში ვათავსებთ; მეტყველების სტილის მიხედვით ვასკენით როგორია მისი წარმომავლობა, განათლება, კულტურა და ზრდილობა.

რატომ მივმართავთ ადამიანთა კატეგორიზებას?

ამის ერთერთი მიზეზი არის ის, რომ ადამიანთა კატეგორიზებით ქაოსში გარკვეული წესრიგი შეგვაქვს. სოციალური

სამყარო წარმოუდგენლად რთული იქნება თუ არ ვეცდებით მის გამარტივებას – სასრულ კატეგორიებში ადამიანთა მოქცევას. ადამიანის კატეგორიზება ასევე გვეხმარება მივიღოთ გადაწყვეტილება – ღვადაჭაროთ მასთან ურთიერთობა თუ არა. მაგალითად, თუ ვიგებთ, რომ პიროვნება, რომელიც გამოგველაპარაკა, ტოტალიტარული სექტის წევრია, მაშინვე გვექმნება წარმოდგენა რა ხალხთან აქვს მას ურთიერთობა და როგორია მისი ინტერესები. სოციალური ჯგუფების მიხედვით ადამიანთა კატეგორიზება გვაწვდის ინფორმაციას მათ წარმომადგობასა და პიროვნულ ნიშნებზე. ეს აადვილებს სოციალურ ურთიერთქმედებას თუ სოციალურ კატეგორიზაციასთან დაკავშირებული ინფორმაცია სანდოა, მაგრამ ქმნის პრობლემებს, თუკი ინფორმაცია მცდარი აღმოჩნდება.

სხვათა კატეგორიზებისას გამოიყენება კრიტერიუმთა ერთობლიობა, რათა დადგინდეს ჯგუფის წევრობა. მაგალითად, იმისთვის, რომ მოვახდინოთ ადამიანის კატეგორიზება როგორც კრიმინალის, ხანდაზმულის, კათოლიკეს, ინდოელის – დაგვეჭირდება ინფორმაცია ნასამართლეობის, ასაკის, აღმსარებლობის, ეროვნების ან მოქალაქეობის შესახებ. ინფორმაციის ერთეულებს, რაც საჭიროა ადამიანის რაიმე კატეგორიაში მოსათავსებლად, *კატეგორიის განმსაზღვრელი ნიშნები* ეწოდება.

თითქმის ყველა სოციალურ კატეგორიას თან ახლავს დამატებითი ნიშნები. ჩვეულებრივ ეს არის პიროვნული ნიშანთვისებები, რომლებიც, ჩვენი ეარაუდით, ყველას თუ არა, ამ კატეგორიაში შემავალ ბევრ ადამიანს ექნება. ამ თვისებებს *დამახასიათებელი ნიშნები* ეწოდება და ისინი სტერეოტიპებს ედება საფუძვლად. მაგალითად, მსუქანი ადამიანის სტერეოტიპში იგულისხმება, რომ ის ზანტი, გულდია, გულთბილი, თა-

ნამგრძობი, ზნეკეთილი, ძველმოდური, დამთმობი და მიმნდობია. ამ ჯგუფში შემაქვალ ადამიანთა განმსაზღვრელი ნიშანია წონის შეფარდება სიმაღლესთან, ხოლო დამახასიათებელ ნიშნებს შეადგენს პიროვნულ ნიშანთა ერთობლიობა, რითაც, თითქოსდა გამოირჩევიან მსუქანი ადამიანები. მას შემდეგ, რაც ადამიანს სოციალურ ჯგუფს მიეკუთვნებთ, ამ ჯგუფთან დაკავშირებული სტერეოტიპი და ამ ჯგუფისადმი გრძობები იოლად “აქოდის” ჩვენს ცნობიერებაში. ამ კატეგორიასთან ასოცირებული სტერეოტიპიზირებული პიროვნული ნიშნები ქმნის მოლოდინებს, თუ როგორ მოიქცევა ეს ადამიანი. ეს მოლოდინები, თავის მხრივ, გავლენას ახდენს ჩვენ მიერ ამ ადამიანის აღქმაზე და მის მიმართ ჩვენ ქცევაზე.

პაყუაგული ასიმილაცია და კონტრასტი

სოციალური კატეგორიები ამ კატეგორიაში მოქცეულ წევრთა გარკვეული მსგაესების საფუძველზე იქმნება. ავიღოთ, მაგ., თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანთა კატეგორია. ამ კატეგორიის ადამიანები ერთმანეთს ჰგვანან იმიტომ, რომ ყველას ესა თუ ის სხეულებრივი ნაკლი აქვს. ამ ჯგუფური ეტიკეტის გამოყენებისთანავე, ჯგუფის წევრებს შორის განსხვავებებს აღარ აქვს მნიშვნელობა, მთავარია, რომ მათ ნაკლი აქვთ. გარეგნული მსგაესების მიხედვით ადამიანთა კატეგორიზაციის პროცესი, როგორც წესი, ეტიკეტირებულ ჯგუფში შემაქვალ ადამიანთა შორის რეალურად არსებული მსგაესების ხარისხის გადაფასებას იწვევს. ამ ტენდენციას ეწოდება *პერცეპტული ასიმილაცია*, რაც კულტურულ ასიმილაციაში არ უნდა აგვერიოს.

კატეგორიზაციის მეორე შედეგია ის, რომ განსხვავება ჯგუფებს შორის გადამეტებულად ფასდება. ამ ფენომენს *კონ-*

ტრასტის ეფექტი ეწოდება. კვლევები ადასტურებს, რომ გარეჯგუფის წევრებს და მათ შეხედულებებს შიდაჯგუფის წევრები თავისგან ძალზე განსხვავებულად მიიჩნევენ. ამრიგად, თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის არმქონე ადამიანები მათსა და ნაკლის მქონე ადამიანებს შორის გაცილებით მეტ სხვაობას ხედავენ, ვიდრე ეს სინამდვილეშია.

ასიმილაციისა და კონტრასტის ეფექტების ერთ-ერთ გამოკვლევაში სტუდენტებს უნდა შეეფასებინათ ორი მოდერნისტი მხატვრის სურათები ისე, რომ არ სცოდნოდათ, რომელი ნამუშევარი რომელ მხატვარს ეკუთვნოდა. მოგვიანებით სტუდენტებს ატყობინებდნენ, კონკრეტულად ვინ რომელ მხატვარს მიანიჭა უპირატესობა. უკვე ამის შემდეგ, სტუდენტებს სთხოვეს სულ სხვა საკითხთან დაკავშირებით წინასწარ განესაზღვრათ ამა თუ იმ სტუდენტის შეხედულებები, აღმოჩნდა, რომ სტუდენტთა ეარაუდით, რაკი სტუდენტმა იმავე მხატვარს მიანიჭა უპირატესობა, ვისაც თვითონ, მას სხვა საკითხებშიც მისი მსგავსი შეხედულება ექნებოდა (ასიმილაცია), ხოლო ვინც უპირატესობა სხვა მხატვარს მიანიჭა, სხვა საკითხებშიც მისგან განსხვავებული შეხედულებები ექნებოდა (კონტრასტი). რადგანაც ადამიანს არ უყვარს თავისგან განსხვავებული ადამიანები, ასიმილაცია და კონტრასტი გზას უხსნის ცრურწმენებს.

პერცეპტული ასიმილაცია და კონტრასტი ხელს უშლის ადამიანს დაინახოს ჯგუფის წევრებს შორის რეალურად არსებული სხვაობები.

ასიმილაციის მოქმედება ცხადად გამოვლინდა გამოკვლევაში, სადაც სტუდენტებს თვალი უნდა ედევნებინათ დისკუსიისთვის, რომელიც თეთრკანიანი და შავკანიანი სტუდენტების შერეულ ჯგუფში მიმდინარეობდა. როდესაც, მოგვიანებით, ამ

სტუდენტებს თხოვეს გაეხსენებინათ ვინ რა თქვა, აღმოჩნდა, რომ მათ უშეცდომოდ გაიხსენეს დისკუსიის დროს წამოყენებული თითოეული წინადადება ვის ეკუთვნოდა – შავკანიანს თუ თეთრკანიანს, მაგრამ რასობრივი ჯგუფის შიგნით ვინ რა წინადადება წამოაყენა – სწორად ვერ გაიხსენეს. ის, რომ ადამიანებს უჭირთ გარეჯგუფის წევრთა (მაგ, სხვა რასის ან ეროვნების ადამიანთა) სახეების გარჩევა, ასევე ასიმილაციის ეფექტის გამოვლინებაა.

წამიანთა ძალისხმევის პრინციპი

ადამიანები რომ კოგნიტურ “სიძუნწეს” ავლენენ, უდავო ფაქტია, რაზეც მიუთითა გორდონ ოლპორტმა თავის კლასიკურ ნაშრომში “ცრურწმენის ბუნება”. ოლპორტი ამბობდა, რომ უმცირესი ძალისხმევის პრინციპი გვიბიძგებს ექვნიოთ ხისტი და გაურანდავი განზოგადებები, თუკი ისინი ჩვენსავე მიზნებს ემსახურება. უმცირესი ძალისხმევის პრინციპის გამო ადამიანები ძალზე ძნელად იცვლიან სოციალურ რეალობაზე თავის უკვე არსებულ შეხედულებებს და ეს ერთ-ერთი მიზეზია, თუ რატომ ანიჭებენ ადამიანები უპირატესობას ინფორმაციას, რომელიც მათი შეხედულებების თავსებადია.

მიჯანყებულ-გარეგნული მიჯანყებულების წინააღმდეგობის წინააღმდეგობა

ადამიანების მიერ ერთმანეთის კატეგორიზება შიდა და გარეჯგუფის წევრებად არა მხოლოდ ცრურწმენას, არამედ საკუთარი ჯგუფის “განდიდებას” და მის სასარგებლოდ მოქმედებასაც უწყობს ხელს. ეს ეფექტი არაერთი გამოკვლევით დადასტურდა. ერთ ასეთ გამოკვლევაში სკოლის მოსწავლეებს თხოვედნენ მიეთითებინათ სინათლის რამდენი ლაქა დაინახეს ეკრანზე. შემდეგ სტუდენტთა ნაწილს ამცნობდნენ, რომ მათ მიერ დანახული ლაქების რაოდენობა აღემატება ნამდვილ

რიცხვს; ნაწილს კი, რომ მათ მიერ ეკრანზე დანახული ლაქების რაოდენობა ლაქების რეალურ რიცხვზე ნაკლებია. ადამიანთა ამ ნიშნით დაყოფა, ცხადია, ეოველგეარ აზრს მოკლებულია. მაგრამ როდესაც, მოგვიანებით, ამ მოსწავლეებს შესაძლებლობა მიეცათ თამაშის დროს ფულადი თანხა სხვა მოსწავლეთა შორის გაენაწილებინათ, ისინი მას იმ მოსწავლეს უყოფდნენ, რომელიც მათსავე იდენტიფიცირდა როგორც რაოდენობის “გადამმეტებელი” ან “დამკლები” – მას, ვინც შეფასების უნარით მათ ჰგავდა და არა იმას, მათ ვინც მათგან განსხვავდებოდა. ამ ფენომენს, რომელიც სოციალური იდენტიფიკაციის პროცესებიდან იღებს სათავეს, *შიდაჯგუფური-გარეჯგუფური მიკერძოების ზოგადი ნორმა* ეწოდა.

ადამიანთა უმრავლესობა მტკიცედ აიგივებს თავს ჯგუფებთან, რომლებსაც თვითონ მიეკუთვნება. ფაქტობრივად, ადამიანი დადებით მეკონცეფციას ამ ჯგუფების დადებითი შეფასების მეშვეობით ინარჩუნებს. შიდაჯგუფის დადებითი შეფასება, შესაბამისად, აღძრავს ტენდენციას ნეგატიურად შეფასდეს გარეჯგუფი. შეფასებაში ეს მიკერძოებულობა საკუთარი იდენტურობის იმდენად ძირეული ნაწილია, რომ ადამიანთა დაყოფას შიდაჯგუფის და გარეჯგუფის წევრებად, “თაუისიანად” და “სხეისიანად”, თუნდაც სრულიად აბსურდულს, ადვილად შეუძლია ამ ნორმის აქტივირება. შეფასების ამგვარი მიკერძოება აჩენს დისკრიმინაციას, რადგან შიდაჯგუფის წევრთა მიმართ გამორჩეულად უკეთესი მოპყრობა გულისხმობს, რომ შიდაჯგუფი უფრო ღირსეულია, ეიდრე სხვა, გარეჯგუფი.

განსხვავებული ატრიბუციები

შიდა- და გარეჯგუფის წევრთა ქცევის მიზეზების განსხვავებული ატრიბუტირება განვიხილოთ ატრიბუციის *ფუნდამენტური შეცდომის* მაგალითზე. ატრიბუციის ფუნდამენტური

შეცდომა გულისხმობს იმას, რომ ადამიანები სათანადოდ ვერ აცნობიერებენ იმას თუ რაჰდენად არის ჩვენი შინაგანი მდგომარეობა, და შესაბამისად, სიტყვა და საქმე დამოკიდებული გარესიტუაციაზე. სიტუაციის ფაქტორის ამგვარ შეუფასებლობას (დაკნინებას) და ამავდროულად პიროვნული ფაქტორის გადაფასებას (გაზვიადებას) ღი როსმა ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა უწოდა. ეს შეცდომა განსხვავებულად ვლინდება გარე- და შიდაჯგუფების ქცევის შეფასების დროს. მაგ., ცუდი ქცევისთვის გარეჯგუფის წევრებს უფრო მეტად აქიცხავენ, ვიდრე შიდაჯგუფის წევრებს; შიდაჯგუფის წევრებისგან პოზიტიურ ქცევას მეტად ელიან, ვიდრე გარეჯგუფის წევრებისგან. შიდაჯგუფის წევრები მიმართავენ არაერთ სტრატეგიას, რათა “არ დაინახონ” გარეჯგუფების წევრთა პოზიტიური ქცევა: უყურებენ მას როგორც გამონაკლისს; მიაწერენ მაიძულე ბელ გარემოებებს ან როგორც ნიმუშს იმისა თუ როგორ შეიძლება დაუღალავი შრომით გარეჯგუფის წევრმა გამოიმუშაოს დადებითი უნარები ან დასძლიოს საკუთარი ნაკლოვანებები.

ადამიანები აელენენ მიდრეკილებას შიდაჯგუფის წევრის პოზიტიური ქცევა ახსნან მისი შინაგანი ბუნებით, ხოლო გარეჯგუფის იგივე პოზიტიური ქცევა გარეფაქტორებს მიაწერონ. მაგ., როდესაც თეთრკანიან სტუდენტს ეკითხებიან როგორ მიაღწია წარმატებას კონკრეტულ სასწავლო საგანში სხვა თეთრკანიანმა სტუდენტმა, იგი მიღებულ მაღალ აკადემიურ ნიშანს მიაწერს შინაგან ფაქტორს, როგორცაა ნიჭიერება. მაგრამ თუ მაღალი ნიშანი შავკანიანმა სტუდენტმა მიიღო, ეს, თურმე, მისი დამსახურება კი არ არის, არამედ “ბედმა გაუღიმა” – ადვილი საკითხები შეხვდა.

ნეგატიური ქცევის შემთხვევაში ვითარება შებრუნებულია. თუ შიდაჯგუფის წევრები ცუდ ქცევას სჩადიან, მათი ეს ქცევა

გარეგანი ფაქტორებით ანუ საპატიო მიზეზებით აიხსნება; მაგრამ როდესაც იგივენაირად იქცევა გარეჯგუფის წევრი, მისი ქცევა გარეჯგუფისთვის თითქოსდა დამახასიათებელი უარყოფითი ნიშან-თვისებებით აიხსნება. მაგ., თეთრკანიანებმა შეიძლება თეთრკანიანის კრიმინალური აქტი ახსნან ეკონომიკური ფაქტორით ანუ სიღარიბით; მაგრამ შავკანიანის კრიმინალურ ქცევას მიაწერენ “მათთვის დამახასიათებელ” ისეთ ნეგატიურ პიროვნულ ნიშნებს, როგორცაა აგრესიულობა და ანტისოციალური მიდრეკილებები.

ატრიბუციის ამგვარი ასიმეტრიულობის გამო შიდაჯგუფი დადებითი ნიშნებით, ხოლო გარეჯგუფი – უარყოფითი ნიშნებით ეტიკეტირდება. ამით შიდაჯგუფის წევრები გარეჯგუფების მიმართ უარყოფით სტერეოტიპებს, ხოლო შიდაჯგუფის მიმართ დადებით სტერეოტიპებს ინარჩუნებენ.

ეთნოსანთროპი

ეთნიკური შიდაჯგუფების ტენდენცია შეიქმნას გარეჯგუფების ნეგატიური სტერეოტიპები, უფრო დიდი ქცევითი პატერნის – ეთნოცენტრიზმის – ნაწილია. ეთნოცენტრიზმი არის გარესამყაროს მოვლენების იმგვარი ინტერპრეტირება, თითქოსდა საკუთარი ჯგუფი სამყაროს ცენტრია და ყველა დანარჩენი მასთან მიმართებით უნდა შეფასდეს და გაიზომოს. ეთნოცენტრიზმი ხელს არ უშლის ადამიანს დაინახოს ეთნიკურ ჯგუფებს შორის არსებული განსხვავებები ტრადიციებში, ღირებულებებსა და შეხედულებებში, მაგრამ ტენდენციურია ის მანერა, რითაც ეთნოცენტრიზმი ამ განსხვავებებს არქმევს სახელს. ამის მაგალითია ინგლისელების და ამერიკელების სტერეოტიპები ერთმანეთის მიმართ. ინგლისელები მიიჩნევენ, რომ არიან გარეგნულად თავშეკავებულნი და რომ პატივს სცემენ

სხვათა უფლებებს. ამგვარი ქცევის გამო ამერიკელები ინგლისელებს გულციყებს და "სნობებს" ანუ ამპარტაყენებს უწოდებენ. ამერიკელები საკუთარ თავს მეგობრულ და კონტაქტურ ადამიანებად მიიჩნევენ, მაშინ როცა ინგლისელები ამას ამერიკელებს მოურიდებლობად და უტაქტობად უთვლიან. ორივე შემთხვევაში, გამოიყენება პოზიტიური ეტიკეტები შიდაჯგუფისთვის და ნეგატიური – გარეჯგუფისთვის. მაშინაც, როცა ორი ჯგუფი ერთსა და იმავე ქცევას ასრულებს, ეთნოცენტრიზმს ტენდენციური ეტიკეტირების გამოწვევა შეუძლია.

ეთნოცენტრიზმი ყველა ეთნიკური ჯგუფისთვის თანაბრად არის დამახასიათებელი. შიდაჯგუფებში, ერთგულება შიდაჯგუფისადმი ეტიკეტირდება პოზიტიურად – როგორც ლოიალობა და პატრიოტიზმი; გარეჯგუფის იგივე ქცევა კლანურობა და ფავორიტიზმია. როდესაც შიდაჯგუფის წევრები საკუთარ თავს გარეჯგუფებს ადარებენ, იყენებენ იმ ნიშან-თვისებებს, რითაც მათი ჯგუფი დადებითად არის შეფასებული. თუ გარეჯგუფი რაიმე კუთხით რეალურად უპირატეს პოზიციაშია შიდაჯგუფთან შედარებით – ამ უპირატესობას, ჩვეულებრივ, შიდაჯგუფის წევრები უგულებელყოფენ. ეს შიდაჯგუფის წევრებს ეხმარება საკუთარი ჯგუფის შესახებ დადებითი წარმოდგენა შეინარჩუნონ და გაიძლიერონ. ეს მიკერძოება თავს იჩენს დადებით განწყობებში საკუთარი ასაკობრივი, პროფესიული ჯგუფისადმი და, აგრეთვე, თანამოქალაქეთა და თანამემამულეთა მიმართ. ამით ვინარჩუნებთ დადებით მე-ხატს, თუმცა ეს გარეჯგუფების მიმართ ნეგატიური სტერეოტიპების შექმნის ხარჯზე ხდება.

ამბივალენტური განწყობები და აოლაკოზიზაციური რეაქციები

ჯგუფთაშორისო განწყობები და სტერეოტიპები ყოველთვის ნეგატიური როლია. განწყობები თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანთა ჯგუფის მიმართ ხშირად თანაგრძნობისა და შიშის ნაზავია. ჩვეულებრივ, ადამიანები ვერ აცნობიერებენ, რომ მათი დამოკიდებულება არათანამიმდევრულია. მეტიც, კონკრეტულ სიტუაციაში ცნობიერებაში გამოკვეთილ ადგილს იკაეებს დადებითი ან უარყოფითი გრძნობები, რაც შესაბამის აზრებსა და მოქმედებებს განაპირობებს. დადებით სიტუაციაში ან როდესაც ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანი პოზიტიურად არის წარმოდგენილი, ჭარბობს თანაგრძნობა და, პირიქით, მტრული გრძნობები, როცა ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანი ნეგატიური კუთხით წარმოდგება.

ეს ამბივალენტური გრძნობები იწვევს თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე და სხვა სტიგმატიზებული ადამიანების მიმართ პოლარიზებულ რეაქციებს. ერთ-ერთ გამოკვლევაში, სტუდენტი გოგონები უკვრად აღმოაჩინდნენ, რომ მათი მეწყვილე თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ან არ არის ნაკლის მქონე (ორივე როლს ასრულებდა ქალი, რომელიც ერთ ეთარებაში ყაუარჯნებს ეყრდნობოდა). ცდისპირს და ცრუმაგიერ ცდისპირს ეუბნებოდნენ, რომ ისინი გუნდურად მამაკაცთა ჯგუფს ანაგრამების ამოხსნაში უნდა შეეჯიბრონ. ანაგრამების ამოხსნა რამდენიმე ტურისგან შედგებოდა. ცრუმაგიერი ცდისპირი ხან ძალიან კარგად სწყვეტდა ამოცანას, (ხსნიდა 8 ანაგრამიდან 7-ს) ან ძალიან ცუდად (ვერც ერთ ანაგრამას ვერ ხსნიდა), ანუ მას გუნდის წარმატებასა თუ წარუმატებლობაში დიდი წვლილი შექონდა. ექსპერიმენტის დასრულებისთანავე ცდისპირები თავის პარტნიორს მთელი რიგი პიროვნული ნიშნების მიხედვით აფასებდნენ. როგორც იყო მოსალოდნელი, გუნდის

წარმატების ვითარებაში ჭარბობდა პარტნიორის მკვეთრად პოზიტიური შეფასება, ხოლო წარუმატებლობის ვითარებაში – მკვეთრად უარყოფითი. ეს და სხვა ამგვარი გამოკვლევები ადასტურებს თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანის მიმართ ამბივალენტურ რეაგირებას. თუ სიტუაცია პოზიტიურია – იოლდება დადებითი რეაგირება, ხოლო როცა სიტუაცია ნეგატიურია – უარყოფითი რეაგირება.

რატომ ჩნდება ამგვარი პოლარიზებული რეაქციები?

ამის ერთ-ერთი ახსნაა, რომ ადამიანები არაკომფორტულად გრძნობენ თავს უნარშეზღუდულ ხალხთან, მათ შორის თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანებთან. შეყოთ-ვით აღძრული აგზნება ხელს უწყობს სიტუაციაზე ნორმატიულ რეაგირებას, რომელიც უფრო დადებითი ხდება პოზიტიურ სიტუაციაში და უარყოფითი – ნეგატიურში. ახლახან ჩვენ მიერ განხილული მიკროსოციალური პროცესები (ასიმილაცია და კონტრასტი, უმცირესი ძალისხმევის პრინციპი, მიკერძობულობა შიდა და გარეჯგუფთა მიმართ, ატრიბუციის ლოკუსი) ჯგუფური ინტერესების სასარგებლოდ “მუშაობს”. თუმცა თანასწორობის ფორმალური ბარიერები და სხვადასხვა სახის დისკრიმინაცია საგრძნობლად შემცირებულია, არაფორმალური ბარიერები ჯერ კიდევ საკმარისზე მეტია.

ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებისადმი მაკროსოციალურ და მიკროსოციალურ მიდგომებში გამოყენებული ანალიზის სქემები არ არის ურთიერთგამომრიცხავი. ხშირად ისინი ავსებს კიდევ ერთმანეთს. მიკროსოციალურ პროცესთა შინაარსი (შიდაჯგუფებისა და გარეჯგუფებისადმი მიწერილი სპეციფიკური ნიშან-თვისებები), დამოკიდებულია მაკროსოციალურ სტრუქტურულ და ისტორიულ კონტექსტზე, ხოლო მაკროსოციალურ კონტექსტს განამტკიცებს მისი ახსნისა და გამარ-

თლებისთვის გამოიყენებული მიკროსოციალური პროცესები (ასიმილაცია და კონტრასტი, შიდა ან გარეჯგუფური მიკერძობა, ეთნოცენტრიზმი). მათი ცოდნა ჯგუფთაშორისო ურთიერთობათა გასაუმჯობესებლად არის აუცილებელი.

მრეწველობისა და სპერაოზიანების გადალახვა

ათწლეულების განმავლობაში ფსიქოლოგები ჯგუფთაშორისო ურთიერთობათა გაუმჯობესების გზებს ეძებდნენ. ჩვენ ორ ყველაზე წარმატებულ ტექნიკაზე შევიყრდებით.

პირველი ტექნიკა ემყარება კონტაქტის ჰიპოთეზას და ეხება ვითარებებს, როდესაც ჯგუფებს შორის კონტაქტი ცრურწმენებსა და სტერეოტიპებს ასუსტებს.

მეორე ტექნიკა, ე.წ. *კულტურული ასიმილაციური* ეფუძნება წანამძღვარს, რომ ცრურწმენისა და სტერეოტიპის მთავარი მიზეზი უცოდინარობა და შიშია. ამ ტექნიკის მიზანია ადამიანები ჯგუფებს შორის არსებულ განსხვავებებს გაეცნონ.

კონტაქტის პირობა

სოციალურ ფსიქოლოგიაში დიდი ხანია ცნობილია, რომ თავისთავად ჯგუფებს შორის კონტაქტი არ იწვევს ჯგუფთაშორისო ურთიერთობათა გაუმჯობესებას. ერთ-ერთი პირველი დებულება იმ აუცილებელი პირობის შესახებ, რომ ჯგუფთაშორისო კონტაქტმა გააუმჯობესოს ჯგუფთაშორისო დამოკიდებულებები, წამოაყენა 1954 წ. გორდონ ოლპორტმა: ცრურწმენის შემცირება შეუძლია საერთო მიზნების მისაღწევად უმრავლესობისა და უმცირესობის ჯგუფთა მიერ დამყარებულ თანაბარსტატუსიან კონტაქტს. ეფექტი კიდევ უფრო იზრდება, თუკი ეს კონტაქტი სანქციონირებულია ინსტიტუციური მხარ-

დაჭერით, როგორცაა კანონი, ტრადიცია ან ადგილობრივი ატიმოსფერო და, აგრეთვე, როდესაც ორივე ჯგუფის წევრთა საერთო ინტერესები და ღირებულებები დაცულია.

ამ თვალსაზრისის მართებულებას ადასტურებს რეალური ცვლილებები აშშ-ს განათლების სისტემაში, როდესაც გასული საუკუნის 50-იან წლებში მოხდა სკოლების დესეგრეგაცია ანუ თეთრკანიან და შავკანიან ბავშვთა ერთობლივ სწავლებაზე გადაყვანა. შემდგომში მრავალწლიანმა დაკვირვებამ დაადასტურა, რომ მოკლევადიან პერიოდში დესეგრეგაცია არ იწვევს კრურწმენების შემცირებას და შავკანიანი ახალგაზრდების სოციალურ ცხოვრებაში ინტეგრაციას, თუმცა გრძელვადიან პერსპექტივაში საზოგადოებაში მათი უკეთ ინტეგრირებულობა აშკარაა.

გარეგანობა შესახებ არასაკმაღის ინფორმაცია

ზერელე სტერეოტიპები, გარეგანობის წევრთა განსხვავებულობის ხაზგასმა და აგრეთვე პერცეპტული ასიმილაცია და კონტრასტი - გარეგანობის შესახებ ცოდნის ნაკლებობითაა გამოწვეული. სოციალური სინამდვილის სირთულე და მწირი ინფორმაცია გარეგანობის წევრების შესახებ აძლევს მათ მიმართ შიშს და უნდობლობას, რისი შემცირებაც, ნაწილობრივ, სტერეოტიპებზე დაყრდნობით ხდება. ფსიქოლოგები და განათლების სფეროს მუშაკები თავიდანვე ფიქრობდნენ, რომ ეთნიკური ჯგუფების შესახებ ცოდნის მიწოდებას სტერეოტიპების დარღვევა შეუძლია. ამერიკის სკოლებში მოსწავლეები გადიან ამერიკის სხვადასხვა ეთნიკური ჯგუფის ისტორიის და უფა-ცხოვრების რამდენიმეკვირიან კურსს. მისი მიზანია "ეთნიკური ინფორმირებულობის ამაღლება". აღმოჩნდა, რომ ამგვარ ხანმოკლე კურსებსაც კი კრურწმენების და სტერეოტიპე-

ბის შესუსტება შეუძლია. ამ პროგრამებში შედის ინტერეთნიკურ საკითხებზე მოსწავლეთა ზეპირი მოხსენებები, დისკუსიები, ფილმების ჩვენება, როლის თამაში და, აგრეთვე, მათთვის შესაბამისი წიგნებისა და ბროშურების დარიგება. ამ ეთნიკური ჯგუფების ისტორიის გაცნობისა და მის გამოჩენილ პიროვნებებზე ყურადღების გამახვილების გარდა, ეს საგანმანათლებლო პროგრამები ჯგუფთა შორის არსებულ მსგავსებებსაც უსვამს ხაზს. რაც უფრო მაღალია მოსწავლეთა ჩართულობა ამგვარ პროგრამებში, მით მეტია მათი ეფექტურობა. ყველა ეს საგანმანათლებლო ტექნიკები კიდევ უფრო შედეგიანი გახდება, თუკი მოსწავლეები მიიღებენ ინფორმაციას სხვადასხვა ჯგუფებზე, რაც ამ გარეჯგუფის წევრებთან ურთიერთობასთან დაკავშირებულ შფოთვას შეამცირებს. *კულტურული ასიმილაციის ტექნიკა* სწორედ ამგვარ ინფორმაციას შეიცავს.

საკუთრივ კულტურულ-სპეციფიკური ასიმილაციის ტექნიკები შემუშავდა ჰარი ტრიანდისის ხელმძღვანელობით გასული საუკუნის 60-იან წლებში იმ ამერიკელ მოქალაქეთა დასახმარებლად, ვინც სამუშაოდ და საცხოვრებლად მათთვის სრულიად უცხო ქვეყნებში (საბერძნეთში, არაბეთში, ირანში, ტაილანდში და სხვ.) მიდიოდა. კულტურული ასიმილაციის ტექნიკებით ამერიკელები სხვა ქვეყნის *სუბიექტურ კულტურას* უნდა გასცნობოდნენ. სუბიექტური კულტურა მოიცავს მოცემული ჯგუფისთვის სპეციფიკურ ღირებულებებს, ნორმებს და როლებს, რომლებსაც ჯგუფის წევრები ისე ეყრდნობიან თავის ქცევაში, რომ კარგად თვითონაც ვერ აცნობიერებენ. ამ ღირებულებების, ნორმების და როლების სიტყვიერი ფორმით ჩამოყალიბება იოლი არ არის, რადგან საქმე ეხება მნიშვნელოვან ნიუანსებს, არავერბალურ კომუნიკაციას, სადაც ენტები და მიმიკა, ხშირად, პირდაპირ ნათქვამზე მეტს ნიშნავს და მთლიანი კონტექ-

სტილან გამომდინარეობს. ამდენად, კულტურის ეს "ღია ტექსტს მიღმა" ნაგულისმევი მხარე სხვა კულტურული ჯგუფის წევრისთვის ადვილად მისაწვდომი სულაც არ არის.

როდესაც ორი ჯგუფი განსხვავდება სუბიექტური კულტურით, მათ შორის ხშირად ხდება გაუგებრობები და კონფლიქტები. სიძნელეები შეიძლება წამოჭრას იმან, რომ განსხვავებულია ამ ჯგუფების წევრთა ღირებულებები ანუ შეხედულებები თუ რა არის "აეი და კარგი"; განსხვავებულია ნორმები – წარმოდგენები თუ როგორ უნდა იქცეოდნენ ადამიანები; როლები – ვის რისი კეთება მოეოხოვება. ამდენად, კულტურული ასიმილაციის ტექნიკა მიზნად ისახავს შიდაჯგუფის წევრებს გარეჯგუფის სუბიექტური კულტურა "შიგნიდან" გააცნოს და გააგებინოს.

კულტურული ასიმილაციის შეიცავს 35-დან 100-მდე "კრიტიკულ სიტუაციას", რომლებშიც აღწერილია კულტურით განსხვავებულ ჯგუფთა ორ წევრს შორის მომხდარი გაუგებრობა. სიტუაციები ისეა შერჩეული, რომ კარგად გამოჩნდეს კულტურებს შორის საკვანძო განსხვავებები და ის, რომ გაუგებრობას თუ კონფლიქტს სწორედ სიტუაციის განსხვავებული ხედვა წარმოშობს.

განვიხილოთ ასეთი შემთხვევა: ამერიკელი მენეჯერი სათაო ოფისიდან ფირმის მექსიკურ ფილიალში მიაველინეს, რადგანაც იქ პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესება გახდა საჭირო. ჩასვლისთანავე მენეჯერმა დაიბარა ფირმის ქვედანაყოფების უფროსები და მოსთხოვა წარედგინათ მისთვის რა ჩაწარდნებია მათ უბნებზე და აგრეთვე წინადადებები, თუ რა უნდა გაკეთდეს საქმის გამოსასწორებლად. მისდა გასაკვირად, ერთი საათის შემდეგ ყველა ქვედანაყოფის უფროსი თანამდებობიდან გადადგა. როგორც აღმოჩნდა, მექსიკელმა ქვედანაყოფების

უფროსებმა მენეჯერის სიტყვები თავისებურად გაიგეს. მენეჯერს სურდა მათი "შენჯღრევა", რათა მათ საქმის გამოსწორების მოტივაცია გასჩინოდათ. მაგრამ ქვედანაყოფების უფროსებმა მიიჩნიეს, რომ ამერიკელმა მენეჯერმა საჯაროდ დაამცირა ისინი და მისი ამგვარი ქცევის მოთმენა არ ისურვეს. როგორც ჩანს, ამერიკელი მენეჯერი არ იცნობდა ლათინოამერიკული კულტურის (და არა მხოლოდ) ისეთ მნიშვნელოვან ფენომენს, როგორცაა "სახის დაცემა-შენარჩუნება", და არც ის იცოდა, რომ კონფლიქტი, თავისთავად, ის სიტუაციაა, სადაც "სახის დაკარგვის" საშიშროება წარმოიქმნება და ამიტომ დიდ სიფრთხილედ და ტაქტითა საჭირო.

კულტურული ასიმილაციების ტექნიკა აშშ-ში ერთი და იგივე საზოგადოების სხვადასხვა კულტურულ ჯგუფებშიც გამოიყენება. რათა გაეცნონ ამერიკელ შავკანიანთა და ესპანელთა სუბიექტური კულტურის ამერიკის თეთრკანიანი მოსახლეობისთვის იწერება სპეციალური პროგრამირებული სახელმძღვანელოები.

• ძირითადი დებულებები •

1. ცრურწმენებისა და სტერეოტიპების ისტორიული კუთხით განხილვა გვჩვენებს, რომ ორ ჯგუფს შორის კონტაქტის რაგვარობა (ძირითადად, უთანასწორობა) განსაზღვრავს მათ მიერ ერთმანეთის აღქმას.
2. სტერეოტიპები უკიდურესად სქემატური, არაზუსტი და ნეგატიურია. ასე, მაგ., უმრავლესობის ჯგუფის წარმომადგენლებს აქვთ მიდრეკილება დაინახონ უმცირესობის ჯგუფის წევრთა დიდი მსგავსება და უარყოფითი თვისებები; უმცირ-

რესობის ჯგუფშიც იგივე სურათია: მრავალფეროვნების დანახვის უუნარობა და უკატივცემულობა.

3. სტერეოტიპები ხშირად დომინირების, ძალაუფლების შენარჩუნების და ამ სხვა ჯგუფის დამცირების, არად ჩაგდებისათვის ანუ დეჰუმანიზაციისთვის გამოიყენება.
4. ცრურწმენებისა და სტერეოტიპების ჩამოყალიბებაში მონაწილე ძირითადი კოგნიტური პროცესია კატეგორიზაცია – სულ რანდენიმე ნიშნის საფუძველზე დადგენა არის თუ არა ადამიანი ამ ჯგუფის წევრი და უკვე ამის შემდეგ მისთვის ჯგუფისადმი დამახასიათებელი სხვა, ძირითადად, უარყოფითი თვისებების მიწერა.
5. ადამიანთა ჯგუფებად კატეგორიზებას სჭირდება ამ ადამიანთა ჯგუფებს შორის არსებული განსხვავებების გაზიარება (კონტრასტის ეფექტი) და ჯგუფის შიგნით განსხვავებების უგულვებელყოფა (ასიმილაციის ეფექტი).
6. სტერეოტიპების ჩამოყალიბებისას კატეგორიზაციის პროცესს ემატება აგრეთვე შიდაჯგუფური მიკერძოება და შიდა და გარეჯგუფების მიმართ ატრიბუციის განსხვავებულ სახეთა გამოყენება. ამგვარი ატრიბუციების მეშვეობით შიდაჯგუფის წევრის თუნდაც უარყოფით ქცევას ყოველთვის მოეძებნება გამართლება, ხოლო გარეჯგუფის დადებითი ქცევა ეჭვსქვეშ დადგება.
7. კონტაქტის ჰიპოთეზის თანახმად, ჯგუფთაშორის კონტაქტს შეუძლია შეასუსტოს ცრურწმენები და სტერეოტიპები თუ ჯგუფი გაერთიანდება საერთო მიზნის მისაღწევად და ამ ახლად შექმნილ ჯგუფში წევრებს თანაბარი სტატუსი ექნება.
8. ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებს ხშირად ძაბავს ერთმანეთის შესახებ არასაკმარისი ცოდნა. მრავალეროვან საზო-

გადოებაში შემუშავდა საგანმანათლებლო პროგრამები, რომლებშიც ე.წ. კულტურული ასიმილაციორები გამოიყენება.

9. კულტურული ასიმილატორი არის ტექნიკა, რომელშიც აღწერილია სიტუაციები, სადაც ორი განსხვავებული ჯგუფის წევრებს შორის ხდება გაუგებრობა, რის მიზეზიც კულტურებს შორის არსებული მნიშვნელოვანი განსხვავებებია. კულტურული ასიმილაციორების საშუალებით ჯგუფები ერთმანეთის სუბიექტურ კულტურას ეცნობიან.
10. გარეჯგუფების წევრთა მიმართ უარყოფითი სტერეოტიპების ჩამოყალიბების ტენდენცია უფრო ზოგადი ქცევითი მოდელის – ეთნოცენტრიზმის – ნაწილია.
11. ეთნოცენტრიზმი გარესამყაროს ისეთი ხედვაა, როდესაც ამოსავალი წერტილია საკუთარი ჯგუფი და სხვა ყველაფერი მასთან მიმართებაში ფასდება. ეთნოცენტრიზმი ადამიანის მიდრეკილებაა აღიქვას და შეაფასოს მოვლენები საკუთარი ჯგუფის ტრადიციებისა და ღირებულებების მიხედვით, რადგანაც ეს მისთვის ეჭვშეუვალი ეტალონებია.

თავი XI II ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები და თანამედროვეობა

ეთნიკური იდენტურობა

XX საუკუნის მეორე ნახევრიდან მთელ მსოფლიოში საკუთარი თვითმყოფადობის, ეთნიკური იდენტურობის შენარჩუნების ტენდენციამ იზინა თავი - ანუ გამოვლინდა გარკვეულ ეთნოსთან მიკუთვნებულობის განცდის უეცარი გამძაფრება.

ეთნიკური იდენტურობა პიროვნების სოციალური იდენტურობის შემადგენელი ნაწილია და გარკვეულ ეთნიკურ ერთობასთან მიკუთვნებულობის გაცნობიერებაა. იგი ერთ ეთნიკურ ერთობასთან იგივეობის, და სხვებისგან განსხვავებულობისა და გამიჯნულობის განცდაა. საკუთარ ეთნოსთან იდენტიფიკაციის და სხვებისგან დიფერენციაციის ნიშნებია: ენა, ღირებულებები და ნორმები, ისტორიული მეხსიერება, რელიგია, მიწა-წყალი, მითოსი, ეროვნული ხასიათი, ხალხური და პროფესიული ხელოვნება და სხვა.

საკუთარი ეთნიკური იდენტობის მიმართ დამოკიდებულება ეთნიკურ განწყობებში ვლინდება. პოზიტიურ განწყობებში შედის კმაყოფილება ამ ეთნიკური ერთობის წევრობით, სიამაყე, შენი ხალხის მიღწევების გამო. უარყოფით განცდებს განეკუთვნება უკმაყოფილება ამ ეთნიკური ჯგუფის წევრობით, დამცირებულობის განცდა და, არც თუ იშვიათად, საკუთარი ეთნიკური იდენტურობის უარყოფა, მისი მიჩქმალვა, სხვა ჯგუფის წევრად ყოფნის სურვილი.

ეთნიკური სოციალიზაციის პროცესში უმთავრესი როლი ეკუთვნის ოჯახს. ოჯახის მიერ ეთნიკური ღირებულებების გადაცემას განსაზღვრავს ოჯახური კავშირების ბუნება, ბავშვის

სოციალიზაციის ტიპი, და იჯახის სოციალური კლიმატი. ძლიერი კულტურული მემკვიდრეობა საკუთარ ეთნიკურ ერთობასთან მტკიცე იდენტურობას განაპირობებს.

იდენტურობის ჩამოყალიბებაზე გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ერთგეაროვანი გარემოცვა, არამედ უფრო ფართო გარემოს ერთგეაროვნებაც. ანუ მნიშვნელობა აქვს სად ცხოვრობს ადამიანი – მონოეთნიკურ თუ პოლიეთნიკურ გარემოში. პოლიეთნიკურ გარემოში ცხოვრება (ან მასში ჩასახლება), გარშემოყოფთა მიერ ყურადღების გამახვილება მისი ეთნიკურობის გარეგან მარკერებზე (გარეგნობაზე, სახელზე) უბიძგებს ინდივიდს საკუთარი ეთნიკური იდენტურობა უფრო აქტიურად "ააგოს" და სოციალური იდენტურობის ნაწილი ეთნიკური იდენტურობა უფრო მკვეთრი და "რელიეფური" გახადოს.

ეთნიკური სტატუსი ცხოვრების მანძილზე მეტწილად უცვლელი რჩება

არსებობს თვალსაზრისი, რომ ეთნიკურობა ასკრიპციული (საზოგადოების მიერ მიწერილი) და არა მემკვიდრეობით მიღებული თვისებაა, თუმცა ბევრ ქვეყანაში, ყოველდღიური ცნობიერების დონეზე, ეთნიკურობის, როგორც ასკრიპციული თვისების, გაგება არ არსებობს: ეთნიკურობა ძირითადად მოიაზრება როგორც თანდაყოლილი თვისება და აქ არჩევანის საკითხი აზრს მოკლებულია.

ეთნიკური იდენტურობის აკულტურაციის კონცეფციის თანახმად ურთიერთქმედებაში შესულ ინდივიდებს და ჯგუფებს შეუძლია აირჩიონ ერთერთი შემდეგი 4 სტრატეგიიდან: 1. ინტეგრაცია, თავისი კულტურის შენარჩუნება და ამავდროულად სხვა ჯგუფებთან მჭიდრო კონტაქტის დამყარება; 2. ასიმილაცია, თავისი კულტურის დაკარგვა, მაგრამ მეორე კულტურასთან კონტაქტების შენარჩუნება; 3. სეპარატიზმი/სეგრეგაცია,

თავისი კულტურის შენარჩუნება, მაგრამ უარის თქმა მეორე ჯგუფთან ურთიერთობაზე და 4) მარგინალიზაცია, თავისი კულტურის დაკარგვა, მაგრამ მჭიდრო კონტაქტს მეორე კულტურასთან არ ახვევრ დაძყარება. კულტურულ კონტაქტში ინდივიდის შესვლას მოსდევს ოთხი შესაძლო შედეგი: ადაპტაციის პროცესში “რენეგატი” უარს ამბობს საკუთარ კულტურაზე სხვისი კულტურის სასარგებლოდ; “შოვინისტი” უკუაგდებს სხვის კულტურას თავისი კულტურის სასარგებლოდ; “მარგინალი” მერყეობს ორ კულტურას შორის, ხოლო “შუამავალი” ახდენს ორივე კულტურის სინთეზირებას და მათ შორის მაკავშირებელი რგოლის ფუნქციით გვევლინება.

აღამიანთა უმრავლესობისთვის დამახასიათებელია *მონოეთნიკური იდენტურობა*, რომელიც “ობიექტურ” ეთნიკურობას ემთხვევა. ხელსაყრელ სოციალურ-ისტორიულ ვითარებებში პოზიტიურ ეთნიკურ იდენტურობას თან ახლავს პატრიოტიზმი, ეროვნული სიამაყე, ღირსების განცდა და სხე. მაგრამ პოზიტიური ეთნიკური იდენტურობა სხვა სახისაც შეიძლება იყოს. თავისი უკიდურესი ფორმით იგი ვლინდება როგორც *ეთნიკური პიპერიდენტურობა*, რაც იმაში გამოიხატება, რომ პიროვნების სოციალურ იდენტობათა იერარქიაში განსაკუთრებული და წამყვანი ადგილი ეროვნულ იდენტურობას უკავია. ხშირად ამას თან ახლავს მტრული სტერეოტიპები, სხვა ეთნიკური ჯგუფების მიუღებლობა და მათთან ურთიერთობაზე უარის თქმა. ეთნიკური პიპერიდენტურობა ნეგატიურად მოქმედებს თვით ამ აღამიანზეც: ის ვერ ახდენს სპონტანურ რეაგირებას აქტუალურ სიტუაციაზე, რადგან ზედმეტადაა მიკუთვნებული საკუთარ ჯგუფს.

ძლიერი, თუძცა სხვადასხვა ინტენსივობის იდენტიფიკაცია ორ ჯგუფთან *ბიეთნიკურ იდენტობას* აყალიბებს. ასეთი იდენ-

ტურობის მქონე პირს ორივე ჯგუფის თვისებები აქვს, ის აცნობიერებს მსგავსებას და ბიკულტურალურად კომპეტენტურია. არაერთი მონაცემით დასტურდება, რომ პრობლემებს არა გაორებული, არამედ სუსტი ეთნიკური იდენტურობა ქმნის. იდენტიფიკაციის პროცესის ამა თუ იმ მიზეზით შეფერხება წარმოშობს მარგინალური ეთნიკური იდენტურობის მქონე ინდივიდს. იგი მერყეობს ორ კულტურას შორის, რადგან სათანადოდ ვერცერთი მათგანის ნორმები და ღირებულებები გაითავისა. იდენტურობა აღრეული ასეთი ადამიანი ხშირად განიცდის შიდაპიროვნულ კონფლიქტებს, რისი სიმპტომებიცაა გაუცხოება, სასოწარკვეთილება, აგრესიულობა და სხვა.

არსებობს იდენტურობის კიდევ ერთი ფორმა – ნულოვანი. ეს არის ძალზე სუსტი ეთნიკური იდენტურობა ან მისი არარსებობა; თვითონ ეთნიკური ფაქტორის მნიშვნელობის უარყოფა, როგორც საკუთარ ცხოვრებაში, ისე მთლიანად საზოგადოებაში. იდენტურობის გადასტრუქტურების ამგვარი სტრატეგიის სხვადასხვა ფორმების გამოყენებით უმცირესობათა ჯგუფის წევრი ცდილობს შეინარჩუნოს დადებითი თვითშეფასება იმით, რომ მე-კონცეფციიდან საერთოდ "ამოაგდოს" შფოთვის აღმძვრელი ეთნიკური კომპონენტი. ამგვარი სტრატეგიების მაგალითებია: 1. ინდივიდუალიზაცია, ანუ პიროვნული იდენტურობის ეთნიკურ და სოციალურ იდენტურობაზე მაღლა დაყენება და საკუთარი თავის დამოუკიდებელ ინდივიდად და არა ჯგუფის წევრად გააზრება; 2. სოციალური იდენტურობის გადასტრუქტურება და მისგან ეთნიკური იდენტურობის ჩამოცილება – ამისთვის ადამიანი იყენებს სამოქალაქო იდენტურობას, ან მიმართავს თავის გაიგივებას ფართო ზენაციონალურ ერთობებთან, როგორიცაა ევროპელები, მსოფლიო მოქალაქეები ანუ კოსმოპოლიტური იდენტურობის დეკლარირებას ახ-

დენს. ან, პირიქით, ავიწროებს ჩარჩოებს და ყველა სხვა იდენტიურობაზე მაღლა მცირე ჯგუფს - საკუთარ ოჯახს აყენებს და თავს მასთან აიგივებს.

საკუთარ ეთნიკურ იდენტურობაზე ჩატარებულ მანიპულაციებს შეუძლია ზიანი მიაყენოს პიროვნების მთლიანობას და ემოციურ კეთილდღეობას.

სამყაროს ეთნიკური სურათი და კულტურათაშორისო კონტაქტი

პოლიკულტურულ საზოგადოებაში კულტურათაშორისო კონტაქტის ეფექტურობას და სრულფასოვნებას მთელი რიგი ფაქტორები განსაზღვრავს.

ისტორიულ პერსპექტივაში, ჯგუფურ დონეზე ეროვნებათაშორისო კონტაქტის შედეგები ვლინდება ისეთი ოთხი უზოგადესი და ურთიერთის გამომრიცხავი კატეგორიის სახით, როგორცაა *გენოციდი*, *ასიმილაცია*, *სეგრეგაცია* და *ინტეგრაცია*.

გენოციდი ეს არის ეთიარება, როდესაც ერთი ეთნიკური ან კულტურული ჯგუფი, რომელიც, ძირითადად, რიცხოვნად და ტექნოლოგიურ რესურსებს ფლობს, მეორე ეთნიკური ან კულტურული ჯგუფის წევრებს ანადგურებს. თავის მართლებითვის, ჩვეულებრივ, გასანადგურებელი ჯგუფის რასობრივი, ეთნიკური ან ფსიქიკური არასრულფასოვნების თეზისი გამოიყენება. ისტორიაში ეს არაერთხელ მომხდარა "ღიად დაპყრობათა ეპოქაში". ამჟამად გენოციდი შეიძლება მსოფლიო და ლოკალური ომების, და აგრეთვე კონფლიქტების შედეგად მოხდეს. ფსიქოლოგიური კუთხით, გენოციდია განსხვავებული ცხოვრების წესისადმი, სამყაროს განსხვავებული ხედვისადმი უკიდურესი შეუწყნარებლობა, ფიზიკური განადგურების ჩათუ-

ლით. ამგვარი შეუწყნარებლობის მიღმა იმალება ღრმა შინაგანი კონფლიქტი, არასრულფასოვნების განცდა, რაც “სხვების” მიმართ აგრესიით კომპენსირდება.

ასიმილაცია ერთი კულტურის მიერ მეორე კულტურის შთანთქმვაა. ეს ხდება მაშინ, როდესაც ეთნიკური ჯგუფი ნებაყოფლობით ან იძულებით დომინანტური კულტურის წეს-ჩვეულებებს, ღირებულებებს, ცხოვრების სტილს ირგებს. რამდენიმე თაობაში გატარებული ამგვარი ასიმილაციის შედეგად უმცირესობის ჯგუფის წევრები მკვიდრი მოსახლეობისგან კულტურულად და ფიზიკურად აღარცკი განსხვავდებიან, რაც ეთნიკური კულტურის ფაქტობრივ გაქრობას იწვევს. იძულებითი ასიმილაცია საკუთარი არასრულფასოვნების, დამცირებულობის და სირცხვილის განცდას ბადებს. ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით ასიმილაცია სხვა კულტურის მიმართ შეუწყნარებლობის “შერბილებული ვარიანტია”, როდესაც სხვა კულტურის წარმომადგენელს აიძულებენ დომინანტური ეთნიკური კულტურის ნორმებით იცხოვროს. ხოლო ნებაყოფლობითი ასიმილაციის მიზანია უფრო მრავალრიცხოვან და ძლიერ “ჩვენ” ჯგუფში შესვლის მეშვეობით “უცხოთა შორის გადარჩენა.”

სეგრეგაცია ეთნიკური კულტურის იზოლირებული, დამოუკიდებელი არსებობის ნიმუშია. ერთი საზოგადოების შიგნით სეგრეგაცია შეიძლება განაპირობოს დომინანტური უმრავლესობის ნებამ – ჩამოაშოროს უმცირესობის ჯგუფები “საკეანძო კოზიციებს”; ან ამის ინიციატივა ეკუთვნოდეს თვით უმცირესობათა ჯგუფებს, რომლებიც დომინანტური უმრავლესობისგან აქტიურად მოითხოვენ განცალკევებას, კულტურულ ავტონომიას, ეროვნულ სკოლებს, მიწებს და საკუთრების სხვა ფორმებს, ხოლო თავის საკუთარ ჯგუფში შერეული ქორწინებების წინააღმდეგ სანქციებს იყენებენ (თვითსეგრეგაცია). ფსიქოლო-

გიური თვალსაზრისით სეგრეგაცია წინგადადგმული ნაბიჯია კულტურათაშორისო ურთიერთქმედების თვალსაზრისით: ეთნოკულტურული ჯგუფები ფსიქოლოგიურად “დასაშვებად მიიჩნევენ” სხვა კულტურული და ეთნიკური ჯგუფების არსებობას, მაგრამ იცავენ გარკვეულ ღისტანციას.

ეს საშივე ვარიანტი მცდელობაა კულტურით განსხვავებულ ხალხებს შორის კონტაქტის პრობლემა გადაიჭრას ან მათგან განსხვავებულ ადამიანთა მოსპობით (გენოციდი), ან განსხვავებული კულტურის მოსპობით (ასიმილაცია) ან სხვა კულტურებთან კონტაქტის მოსპობით (სეგრეგაცია). ანუ კულტურათაშორისო კონტაქტის სიძნელეები თვით ამ კონტაქტის ფაქტის აღკვეთა-მოსპობით გადაიჭრას.

შეუძლია კი კულტურით განსხვავებულ ჯგუფებს იცხოვრონ სრულ თანხმობაში, და თუ ასეა, რა სახის შეიძლება იყოს ეს კავშირი? პასუხი ასეთია: ამგვარი კონტაქტი უმყარება ინტეგრაციის პრინციპს და კულტურულად თავსებადი საზოგადოების იდეას.

ინტეგრაცია თავსებადობის იმგვარი პრინციპია, როდესაც განსხვავებული ჯგუფები ინარჩუნებენ საწყის კულტურულ ინდივიდუალობას, მაგრამ ამასთანავე ერთიან საზოგადოებას სხვა, ასევე მნიშვნელოვან საფუძველზეც უერთდებიან. ეს კულტურული ურთიერთქმედების ყველაზე უფრო პოზიტიური სახეობაა. ასეთ დროს ეთნიკური (კულტურული) ჯგუფების წევრები კარგად ართმევენ თავს ცხოვრების სხვაგვარი წესის, განსხვავებული მსოფლხედვის მიღებასთან დაკავშირებულ სირთულეებს; მკტიც, ამგვარ განსხვავებულობასა და თანაარსებობაში დადებით მხარეებსაც პოულობენ. ასეთი ინტეგრაციის ნიმუშები ბევრი არ მოიპოვება, რადგან კაცობრიობა ჯერ მხოლოდ ახლა იწყებს იმის აღიარებას, რომ სხვადასხვა კულ-

ტურულ და ეროვნულ ჯგუფს აქვს საკუთარი ინდივიდუალუ-
ბის შენარჩუნების უფლება. კულტურათაშორისო კონტაქტების
სახეები - გენოციდი, ასიმილაცია, სეგრეგაცია და ინტეგრაცია
შეიძლება განვიხილოთ როგორც ერთიანი თანმიმდევრული ხა-
ზი, თუ როგორ ეუფლებოდნენ ადამიანები მათგან განსხვავე-
ბულ ადამიანებთან თანაცხოვრებას, როგორ ხდებოდა სრული
შეუწყნარებლობიდან ურთიერთქმედების სულ უფრო და უფრო
ტოლერანტულ ფორმებზე გადასვლა.

ტოლერანტობა. ტოლერანტობის პრობლემა განსხვავებუ-
ლობათა სამყაროში აღმოცენდება. ეთნიკური ტოლერანტობა
სხვა ეთნიკური კულტურის მიმართ ნეგატიური დამოკიდებუ-
ლების არარსებობაა, უფრო ზუსტად კი სხვა კულტურის და-
დებითი აღქმა, საკუთარი კულტურის პოზიტიური შეფასების
შენარჩუნებასთან ერთად. ანუ ტოლერანტობა სრულიადაც არ
არის ასიმილაცია, ანუ საკუთარ კულტურაზე უარის თქმა.

ტოლერანტობა - სხვისი აზრისადმი, ცხოვრების წესის,
ტრადიციების, ქცევის მიმართ შემწყნარებლობა ერთ-ერთი ძი-
რითადი დემოკრატიული პრინციპია, რომელიც გარკვეულ კავ-
შირშია პლურალიზმის, სოციალური თავისუფლებისა და ადა-
მიანის უფლებათა კონცეპციასთან. მას უპირისპირდება ავტო-
რიტარულობა, რომელიც აცხადებს პრეტენზიას, რომ განაგებს
უმაღლეს და საბოლოო ჭეშმარიტებას და იცის, რა გზებით
შეიძლება მისი მიღწევა. ტოლერანტობა არ არის "ძმობა და
მეგობრობა" და არც კბილთა ღრჭენასთან ასოცირებული და-
ძაბული თმენა და შეგუებაა. ტოლერანტობა განსხვავებათა
თავისუფალი მიმდებლობის განწყობაა და შეიძლება პიროვნე-
ბის თვისებაც იყოს თუ გარემო, რაშიც ის აღიზარდა განსხვა-
ვებული ეროვნების ადამიანებთან თანაცხოვრებას გულისხმობ-

და და კულტურაში ამგვარი მრავალფეროვნების მიმართ მიმდებლობითი განწყობა სუფევდა.

ამჟამად, პრაქტიკულად ყველა ქვეყანა მრავალეთნიკური და პოლიკულტურულია. პოლიკულტურულ საზოგადოებებს განეკუთვნება ისეთი სახელმწიფოები, რომელშიც არსებობს ორზე მეტი ეთნიკური ჯგუფი და ეს ჯგუფები გარკვეული რიცხოვნების მქონეა. მხედველობაში არ მიიღება რამდენი ხანია რაც სახლობენ მოცემულ ტერიტორიაზე; მკვიდრია თუ მოსული - ყველა მათგანი ამ სახელმწიფოს თანასწორუფლებიანი მოქალაქეა. ამგვარ პოლიკულტურულ სახელმწიფოთა საკმაოდ ხანგრძლივი მშვიდობიანი ისტორიის მიუხედავად, ხშირად იქმნება ეთნიკური დაძაბულობის და კონფლიქტის ვითარებები.

ეთნიკობა და ეთნიკური ან მრავალეთნიკური იდენტობა

ეთნოსი, ეთნიკური ჯგუფი. არსებობს ეთნოსის არაერთი განსაზღვრება: ეთნოსი არის განსაზღვრულ ტერიტორიაზე ადამიანთა ისტორიულად ჩამოყალიბებული ერთობა, რომელსაც გააჩნია საერთო, შედარებით სტაბილური ენობრივი, კულტურული, ფსიქოლოგიური თავისებურებები და მის თვითცნობიერებაში აღბეჭდილი სხვა ერთობებისგან განსხვავებულობის განცდა; ეთნოსები სივრცობრივად შემოსაზღვრული სპეციფიკური კულტურული ინფორმაციის "ნაგლეჯებია", ხოლო ინტერეთნიკური ურთიერთობა ასეთი ინფორმაციის გაცვლაა; ეთნიკური ჯგუფი არის ადამიანთა პოპულაცია, რომლის წევრები ერთმანეთთან აიგივებენ თავს საერთო წარმომავლობის ან წინაპრების, საერთო კულტურის, ქცევის, ენის ან რელიგიის საფუძველზე. ანუ, ეთნიკური ჯგუფის საერთო იდენტობა რასობრივ, ეროვნულ, ან რელიგიურ კუთვნილებას ეფუძნება.

ერი, ნაცია. ეთნოსის ანალოგიურად, არც ერის ერთი, საყოველთაოდ მიღებული განსაზღვრება არსებობს. მაგრამ ყველა აღიარებს, რომ ნაცია/ერი არის დიდი გაერთიანება ან აგლომერაცია ადამიანებისა, რომლებიც მათთვის საერთო და სხეუბისგან განმასხვავებელ რასობრივ, ენობრივ, ისტორიულ ან კულტურულ ქმედებებს იზიარებენ. ეს ადამიანები თავს მათთვის ღირებული, ბუნებრივი გაერთიანების ორგანულ ნაწილად აღიქვამენ: „ჩვენ საერთო ბედი გვაქვს და მარად ასე იქნება“.

ერი ხალხის ერთობა, ვინც მოახდინა თვითგამორკვევა, აქვს საერთო ისტორია, ენა, კულტურა და ქვეყანა. ერი ხალხის, კულტურისა და ტერიტორიული მოლიანობის ყველაზე მყარი ორგანიზაციაა. ერი არის ადამიანების შედარებით დიდი ჯგუფი, რომელსაც მართავს ერთი დამოუკიდებელი მთავრობა; აქვს ტერიტორია, დამოუკიდებელი სახელმწიფო, საერთო წესჩვეულებები, წარმომავლობა და ისტორია. ერი არის საერთო წარმომავლობის, ისტორიის, ენის, კულტურის მქონე ხალხისა ერთობა, მაგრამ არ არის აუცილებელი, მას ჰქონდეს სახელმწიფო ან ტერიტორიული საზღვრები. ერი არის კულტურულად ჰომოგენურ ადამიანთა ჯგუფი, უფრო დიდი, ვიდრე ტომი ან თემი, რომელიც საერთო ენას, ინსტიტუციებს, რელიგიას და ისტორიულ გამოცდილებას იზიარებს. ამრიგად, ნაცია/ერი, – ეს არის იმ ადამიანთა ერთობლიობა, რომელთა საერთო იდენტურობა ფსიქოლოგიურ საზღვრებს და პოლიტიკურ ერთობას ქმნის.

ეროვნება. ეროვნების ცნება სხვადასხვა კულტურაში სხვადასხვაგვარად გაიგება. კავკასიურ, კოლექტივისტურ კულტურაში, ეთნოსისა და ეროვნების ცნებები ერთმანეთთან ძალზე ახლოს დგას, თუმცა დასავლური კულტურა განასხვავებს ამ

ცნებებს. ევროპულ და ამერიკულ მეცნიერებაში ეროვნება უფრო ფართო ცნებაა, ვიდრე ეთნოსი და უახლოვდება ერის გაგებას; ანუ, დასაუღური გაგებით, ეროვნება შეიძლება პიროვნების მოქალაქეობას, ეთნიკურ წარმომავლობას, სახელმწიფოებრიობას, ენას და სხვა ფაქტორებს აღნიშნავდეს და მოიცავდეს.

ეთნოსის/ეროვნებისა და ერის მეცნიერული განმარტებები თითქმის ემთხვევა ერთმანეთს. მთავარი, რაც მათ განასხვავებს *სახელმწიფოებრიობა*, რაც დამახასიათებელია ერისთვის, ხოლო ეთნოსები და ეროვნებები შეიძლება გაბნეულნი იყვნენ სხვადასხვა ერ-სახელმწიფოებში. მაგალითად, საფრანგეთში მცხოვრები ეროვნებით სენეგალელი არა მხოლოდ საფრანგეთის მოქალაქეა, არამედ მიეკუთვნება ფრანგ ერს.

ეთნიკარობის თეორია

ეთნოსისა და ეთნიკური იდენტურობის წარმოშობის შესახებ საკითხს სოციალურ მეცნიერებაში მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს. ერთ-ერთი მიდგომის – *ესენციალიზმის* მიხედვით, ეთნიკურობა თანდაყოლილი თვისებაა, რომელიც საფუძვლად უდევს ჯგუფის ეთნიკურ/ეროვნულ თვითაღქმას; ეთნიკურობას ბიოლოგიური ფესვები აქვს, ხოლო ჯგუფური ეთნიკური იდენტობა თაობიდან თაობას გადაეცემა.

ესენციალიზმის საპირისპირო მიმართულებაა *კონსტრუქტივიზმი*. კონსტრუქტივიზმი ხაზს უსვამს საერთო წარმომავლობის შესახებ საზოგადოების წევრთა *რწმენის* უპირატეს მნიშვნელობას ფაქტობრივ, ბიოლოგიურ მოცემულობასთან შედარებით. შესაბამისად, ეს ეთნიკური ცნობიერება არის ცვალებადი, იოლად მართვადი და ისევე, როგორც საზოგადოდ "ჯგუფური

ცნობიერება" ექვემდებარება მანიპულირებას, ანუ, იგი არანაირად არ არის თანდაყოლილი.

კონსტრუქტივიზმს ენათესაება ინსტრუმენტალიზმი. ამ თეორიის თანახმად, ეთნიკურობა სიტუაციური, ცვალებადი და საზოგადოების სტრუქტურაზე დამოკიდებული ფენომენია. ამასთანავე, ეთნიკური იდენტობის მნიშვნელობა და ღირებულება მრავალი სხვადასხვა ფაქტორის ფონზე შეიძლება იზრდებოდეს ან მცირდებოდეს. ერთ-ერთი ამგვარი ფაქტორია პოლიტიკოსთა უნარი საერთო მიზნის მისაღწევად ეფექტურად მოახდინონ ეროვნული იდეის გარშემო ადამიანთა ჯგუფის მობილიზება. ეთნიკური იდენტობა უყრდნობა კულტურული განსხვავებულობის არა რეალურ, არამედ სოციალურად სანქციონირებულ შეხედულებებს. შესაბამისად, ეთნიკური იდენტობა გულისხმობს წარმომავლობის, ნათესაური ძირების შესახებ ზიარ შეხედულებებს, ხოლო ეთნიკური კულტურა - ზიარ შეხედულებებს, სორმებსა და ზნე-ჩვეულებებს.

ამგვარად, კონსტრუქტივიზმისა და ინსტრუმენტალიზმის მიხედვით, ეთნიკური ჯგუფები არ არის მყარად არსებულ ეროვნულები, რომელთაც ადამიანი ობიექტურად მიეკუთვნება ან არ მიეკუთვნება. მიეკუთვნებულობა დამოკიდებულია გარემო ფაქტორებსა და იმ შინაგან ღირებულებაზე, რასაც პიროვნება ეთნიკურ კუთვნილებას ანიჭებს.

ეთნიკური და სოციალური კონსტიტუციის სახელმწიფო მოწყობის მოდელი

დღეს მსოფლიოში დაახლოებით 200 ერო-სახელმწიფოა, თუმცა არსებობს 5000 ეთნოსი და ეროვნება.

ერო-სახელმწიფო არის სახელმწიფო, სადაც დომინირებს ერთი ეროვნული იდენტობა და რომელსაც ჰყავს სუვერენული

მთავრობა. ერი-სახელმწიფოებია ქვეყნები: საფრანგეთი, გერმანია, ამერიკის შეერთებული შტატები (სადაც დომინანტი ერებია, შესაბამისად, ფრანგი, გერმანელი, ამერიკელი); ასევე კანადა და ბელგია, სადაც ერთდროულად ორი დომინანტი ერი არსებობს.

ერი-სახელმწიფოები ერთმანეთისგან განსხვავდებიან იმით, თუ როგორ არის გაგებული მათთან ერის ცნება და როგორ არის ჩამოყალიბებული ეროვნული იდენტობა. არსებობს ერის გაგების გერმანული და ფრანგული მოდელი.

გერმანული მოდელის მიხედვით ერის გაგება საერთო წარმომავლობის, ენის, კულტურისა და ისტორიის შესახებ შეხედულებას ეფუძნება. ასეთი გაგება ეთნიკურობის გაგების *ესენციალური* ვარიანტია. ანუ სახელმწიფოსთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ეთნიკური ჯგუფის იდენტურობაა. ეთნიკური ჯგუფი გამოირჩევა მისთვის თანდაყოლილი ურთიერთსოლიდარობის გრძნობით, ამიტომ მას ახასიათებს სხვა ჯგუფებისგან გამიჯვნის, საზღვრის გაუღების ტენდენცია და დაყოფა კატეგორიებად "ჩვენ" და "სხვები". შესაბამისად, ეთნიკური ჯგუფი იღებს "ჩვენს" და შეუწყნარებელია "სხვების" მიმართ. ეს მოდელი იმთავითვე კონფლიქტის შესაძლებლობას მატარებელია, როგორც ეს მოხდა გასული საუკუნის 30-40-იან წლების ფაშისტურ გერმანიაში.

ფრანგული მოდელი ერს მოქალაქეობის ჩარჩოში განიხილავს. ეს ნიშნავს, რომ სახელმწიფოში მცხოვრებ ყველა ადამიანს, განურჩევლად ეთნიკური წარმომავლობისა, აქვს თანაბარი შესაძლებლობები და იდენტურობის დადგენაში გადამწყვეტია მათი მოქალაქეობა. გერმანული მოდელის საპირისპიროდ, ფრანგული მოდელი კონსტრუქტივისტულ თეალსაზრისს უყრდნობა. ამგვარ სახელმწიფოში მიჩნეულია, რომ ეთნიკური

კუთვნილება სოციალურად იქმნება და აძლევს უფლებას პიროვნებას თავისი ეთნიკური კუთვნილება სოციალურ-პოლიტიკური გარემოს შესაბამისად აირჩიოს; აქედან გამომდინარე, ეთნიკურობა შეიძლება შეიცვალოს სოციალურ-პოლიტიკურ ცვლილებებთან ერთად, ან პიროვნების სუბიექტური რწმენის მიხედვით თუ რომელ ეთნიკურ ჯგუფს აკუთვნებს თავს. ფრანგული მოდელის თანახმად, პოლიტიკური ძალაუფლება და სოციალური დასწავლა ის ძირითადი ფაქტორებია, რომლებიც გავლენას ახდენს ეროვნების ან ეთნიკურობის ჩამოყალიბებასა და ცვლილებაზე. სახელმწიფო მოწყობის სფეროში ამ მიდგომამ ფართო გამოყენება II მსოფლიო ომის შემდეგ კპოვა. რადიკალური ფორმით გატარებული კონსტრუქტივისტული მიდგომა ეთნიკური საზღვრების წაშლისა და ასიმილაციის რისკს შეიცავს.

მულტიკულტურალიზმის მოდელი გულისხმობს სახელმწიფოში ეთნიკური ჯგუფებისთვის განსაკუთრებული გარემოს შექმნას, რამაც მათი თვითმყოფადობის შენარჩუნება და განვითარება უნდა უზრუნველყოს. აქ სახელმწიფო, გარდა იმისა, რომ თავაზობს ქვეყანაში მცხოვრებ ეთნოსებს მოქალაქეობაზე დაფუძნებულ თანაბარ შესაძლებლობებს, მათი ეთნიკური იდენტობის შენარჩუნებაზეც ზრუნავს. ასეთ მოდელს *ეთნო-კულტურული მრავალფეროვნების* კონცეფციასაც უწოდებენ. თავისი სულისკვეთებით მულტიკულტურალიზმი ძალზე ჰუმანურია, რადგან შესაძლებელია ის კულტურათა შენარჩუნების გარანტიად იქცეს თანამედროვე სამყაროში, სადაც ეთნოსების და მათი კულტურების გაქრობის ალბათობა ძალზე მაღალია. მაგალითად, გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის მონაცემთა მიხედვით 150 წლის წინ არსებობდა 12 ათასზე მეტი ენა, ხოლო სადღეისოდ მათი რიცხვი განახევრდა. ამასთან,

მულტიკულტურალიზმის მოდელი არ არის თავისუფალი სერიოზული ხარვეზებისგან. მაგალითისთვის გამოდგება გლობალიზაციის ეპოქისთვის დამახასიათებელი მიგრაციის დიდ მასშტაბთან დაკავშირებული რისკები. "მესამე სამყაროს" ქვეყნებიდან დაძრულ ადამიანთა დიდი ნაკადები მასპინძელ განვითარებულ ქვეყნებში კონფლიქტის საფრთხეს ქმნიან: ადგილობრივი კულტურა სწრაფად ვერ ახერხებს თვითტრანსფორმირებას და ეერც დიდი რაოდენობით შემოსულ ადამიანთა მენტალობის შეცვლას. ამასთანავე, მასპინძელი სახელმწიფოს ეთნიკური უმრავლესობის მხრიდან "უმცირესობებისთვის" შეზღუდული რესურსების (პრესტიჟული სამუშაო ადგილები, სოციალური პრივილეგიები და სხვ.) გაზიარების საჭიროებას თანახლავს სერიოზული პრობლემები.

ეთნიკური კონფლიქტები

ერთერთი ყველაზე ზოგადი განმარტების თანახმად, კონფლიქტი არის *ორი ან მეტი მხარის ინტერესების რეალური ან წარმოსახული დაპირისპირება*.

საზოგადოებაში კონფლიქტების სრული მოსპობა შეუძლებელია, სამაგიეროდ შესაძლებელია მათი მართვა, თავიდან აცილება, კონფლიქტში არსებულ დესტრუქციულ ტენდენციათა კონსტრუქციულ ტენდენციებად გარდაქმნა.

კონფლიქტურ სიტუაციებში ყოფნა საკმაოდ მძიმედ და მტკივნეულად განიცდება; კონფლიქტის დროს მოვლენები არაშესატყვისად აღიქმება, ადამიანში ხდება გარკვეული ფსიქოლოგიური ცვლილებები: აღქმის შევიწროება – ადამიანი აღიქვამს მხოლოდ იმას, რაც მის პოზიციას შეესაბამება; ტენდენციურობა – ადამიანი თავის სასარგებლო არგუმენტად იყენებს

კონტექსტიდან ამოგლეჯილ მოვლენას ანდა ფრაზას; განზოგადებები - ადამიანი საუბრობს არა კონკრეტულ ფაქტებზე, არამედ ახდენს უსაფუძვლო განზოგადებებს, ხმარობს სიტყვებს "არასოდეს", "ყოველთვის"... პოლარიზებული აზროვნება - პიროვნება იკავებს უკიდურეს პოზიციას ("ან-ან"); ახდენს დაპირისპირებული მხარის უარყოფითი თვისებების გაზვიადებას; იარღილების მიკერებას და სხვა.

კონფლიქტების მრავალი ტიპი არსებობს. გამომწვევი მიზეზების მიხედვით გამოიყოფა კონფლიქტების შემდეგი სახეები:

1. ინფორმაციასთან დაკავშირებული კონფლიქტები, როდესაც კონფლიქტის მიზეზად იქცევა არასწორი, დამახინჯებული ან არასაკმარისი ინფორმაცია. პრობლემის მოგვარება სავსებით შესაძლებელია ინფორმაციის დაზუსტების მეშვეობით: მხარეები უნდა შეთანხმდნენ თუ რა ინფორმაცია სჭირდებათ და როგორ მოიპოონ სანდო ინფორმაცია;
2. ურთიერთდამოკიდებულებასთან დაკავშირებული კონფლიქტები. ამ ტიპის კონფლიქტები წარმოიქმნება, როცა მხარეებს უჩნდებათ იმის განცდა, რომ მათ არ აკმაყოფილებს, არ უწყევენ ანგარიშს, არ აქცევენ სათანადო ყურადღებას;
3. ღირებულებებთან დაკავშირებული კონფლიქტები - ღირებულებებით განისაზღვრება თუ რა არის კარგი-ცუდი, სამართლიანი-უსამართლო, მორალური-ამორალური, კეთილი-ბოროტი. ხშირად, ღირებულებათა შეუთავსებლობა მხარეებს შორის დაპირისპირების სეროოზულ წყაროდ იქცევა. ასეთ დროს ორივე მხარე თავის მოსაზრებებს კატეგორიული ფორმით გამოიტყვამს და საერთო ენის გამოხატვა თითქმის შეუძლებელი ხდება.
4. ინტერესთან დაკავშირებული კონფლიქტები - ამგვარი კონფლიქტების წყარო მოთხოვნილებათა რეალური ან წარმოსახული შეუთავსებლობაა. ინტერესი შეიძლე-

ბა იყოს მატერიალური (სახლი, მიწა, ყული და ა.შ.), არამატერიალური (სტატუსი, აღიარება).

ყოველ კონკრეტულ კონფლიქტში ესა თუ ის წყარო მეტ-ნაკლებად არის წარმოდგენილი. კონფლიქტის ტიპი განისაზღვრება იმ წყაროს მიხედვით, რომელიც წამყვანია მოცემულ კონფლიქტში. კონკრეტული კონფლიქტის გადაჭრის გზები და საშუალებები სწორედ მისი წყაროებისა და ტიპის მიხედვით უნდა გამოინახოს.

პრობლემურ სიტუაციაში ადამიანს ამოძრავებს ორი განსხვავებული ინტერესი: ა) მიზანი, “საქმე”, და ბ) მეორე მხარესთან არსებული ურთიერთობები. ამდენად, შესაძლებელია მოქმედება ხუთი განსხვავებული სტრატეგიით: ესენია: *კონკურენცია, განრიდება, კომპრომისი, შეგუება, თანამშრომლობა*.

იმ შემთხვევაში, თუ ადამიანი ნაკლებად ზრუნავს ურთიერთობებზე და ასევე ნაკლებად აინტერესებს საქმე, უმჯობესია მან გამოიყენოს სტრატეგია “განრიდება”. მაგალითი: ქუჩაში მთერალი აგვიდათ. მასთან არც რაიმე საქმე გაქვეშირებთ და არც ურთიერთობა, ამიტომ ჯობს სიტუაციას განერიდოთ. თუ პრობლემურ სიტუაციაში ადამიანისთვის მნიშვნელოვანია ურთიერთობები და უკანა პლანზეა საქმე, ხელსაყრელია გამოიყენოს სტრატეგია “შეგუება”. ამ სტრატეგიის გამოყენება აზრიანია ოჯახში. თუ შესაძლებელია დათმობაზე წასვლა როგორც საქმის, ასევე ურთიერთობების მხრივ, უპრიანია სტრატეგიაა “კომპრომისი”. ამ სტრატეგიის მკაფიო მაგალითია ეაჭრობა, როდესაც მხარეებს აქვთ საწყისი პოზიცია (ფასი), ხდება ნაწილობრივი ორმხრივი დათმობა და მიიღწევა დამაკმაყოფილებელი შედეგი. სიტუაციაში, როდესაც მაქსიმალურად ვართ ორიენტირებული საქმეზე და ნაკლებად ეზრუნავთ ურთიერთობებზე, ყველაზე უფრო ეფექტური სტრატეგიაა “კონკურენცია”. ეს

სტრატეგია წმინდა სახით ნებისმიერი სპორტული შეჯიბრების არსია. ხშირად მას ბიზნესშიც მიმართავენ. ამ დროს გამოყენებული მეთოდები განსხვავებულია: საკუთარ პოზიციაზე მტკიცედ დგომა, დაყოლიება, საკუთარი სიმართლის დამტკიცება, მკაცრი ზეწოლა, მუქარა, დაშინება.

სტრატეგია, რომლის გამოყენებით შესაძლებელია ვიყოთ მაქსიმალურად ეფექტური საქმეშიც და პარტნიორთან ურთიერთობებშიც, არის თანამშრომლობა.

ხშირად კონფლიქტის მონაწილე მხარეები ეერ ან არ იყენებენ არც ერთ ამ სტრატეგიას – ეერ პოულობენ გამოსაეაღს ხაფანგიდან, რაც თეითონეე, საკუთარი ხელით შექმნეს. ასეთ შემთხვეეაში კონფლიქტის დარეგულირებაში რთავენ მესამე მხარეს – შუამაეაღს. კონფლიქტის დარეგულირება შუამაეაღლის მეშეეობით, თანამშრომლობის სტრატეგიის მსგაესად, მისი ერთ-ერთი კონსტრუქციული ფორმაა.

არაერთი გამოკვლეეა ადასტურებს, რომ სხეადასხეა კულტურის წარმომადგენლები კონფლიქტიდან გამოსეღლის სხეადასეა სტრატეგიებს ანიჭებენ უპირატესობას და ეს უცელობლად გასათეაღლისწინებელია არა მხოლოდ პიროენებათაშორისო ურთიერთობებში, არამედ ერთაშორისო ურთიერთობებისა და კონფლიქტების დროსაც.

კოლექტიეისტური კულტურა, როგორც ეს სახელწოდებიდანაც ჩანს, პრიორიტეტს ანიჭებს ამა თუ იმ ჯგუფის (როგორც წესი, ოჯახის და სამსახურის) მიზნებს პირადთან შედარებით, და ამდენად მისი წარმომადგენლები ცდილობენ ან თაეი აარიდონ კონფლიქტს, ან მეორე მხარესთან დათმობაზე წაეიდნენ, რათა ჯგუფში პარმონია შენარჩუნდეს. სრულიადაც არ იქცეეიან ასე ინდიეიდუალისტური კულტურის წარმომადგენლები (რადგან მათი კულტურა ჯგუფურ მიზნებთან შედარე-

ბით უპირატესობას პირად მიზნებს ანიჭებს) და კონფლიქტის გადაჭრის ისეთ აქტიურ სტრატეგიებს მიმართავენ, როგორცაა თანამშრომლობა და კონკურენცია, თანაც ამას აკეთებენ როგორც საჭიან, ისე მეგობრულ ურთიერთობებში.

კოლექტივისტურ კულტურებში პრიორიტეტი ენიჭება მეორე მხარის ინტერესების გათვალისწინებას, ან კონფლიქტის არიდებას. ასე მაგ., მკვეთრად კოლექტივისტური კულტურის წარმომადგენელი იაპონელები, ხშირად ეძიებენ *შემოვლით გზებს* (როგორცაა: კეთილგანწყობილების მოპოვება, შთაბეჭდილების მოხდენა, მოპირისპირე მხარის დამშვიდება, გარკვეული აზრების შთაგონება). ამასთან, კოლექტივისტური კულტურის წარმომადგენლები ასე ძირითადად საკუთარი ჯგუფის წევრებთან იქცევიან, ხოლო გარე ჯგუფის წევრებთან კონფლიქტის დროს კონკურენციის საკმაოდ მაღალ დონეს ავლენენ.

კულტურულად განსაზღვრულია *შუამავლის* როლიც. მაგალითად, კოლექტივისტურ კულტურებში ხშირია *შუამავლად* გაველნიანი პირის გამოყენება, ხოლო ინდივიდუალისტური კულტურის წარმომადგენლები, როგორც წესი, საკუთარი თავის იმედად არიან.

განსხვავებული კულტურის წარმომადგენლები კონფლიქტურ სიტუაციებში განსხვავებულად იქცევიან იმის გამოც, რომ განსხვავებულია მათი პიროვნული იდენტობა, სახე, რითაც ადამიანი სოციუმს ევლინება. სხვადასხვა კულტურებში თვითგამოვლენის, საკუთარი თავის ჩვენების განსხვავებული ხერხებია დაშვებული და მოწონებული. ასე, მაგ., ინდივიდუალისტურ კულტურებში (აშშ, ავსტრია, გერმანია) კერძო, პირადი "მე" მის საჯარო გამოვლენას ("სახეს") უნდა შეესაბამებოდეს, და ეს უკვე ღირსების საკითხია. კოლექტივისტურ კულტურებში (იაპონია, კორეა, ჩინეთი) "მე" სიტუაციურია, ანუ

კონტექსტითაა განსაზღვრული და სოციალური ურთიერთქმედების პროცესის კეთაზე იქმნება. კონფლიქტი ის სიტუაციაა, როდესაც “სახის დაკარგვის” საშიშროება წარმოიქმნება, ანუ დაპირისპირებულ მხარეთა იდენტობა უკვეს ქვეშ ან გამოცდის წინაშე დგება. აღმოჩნდა, რომ ინდივიდუალისტური კულტურის წარმომადგენლები მეტად ზრუნავენ საკუთარი სახის დაცვა-შენარჩუნებაზე, რომელიც მათ ესმით როგორც საკუთარი ავტონომიის, საკუთარი ტერიტორიის, სივრცის დაცვა, სხეების ამავე უფლებების პატივისცემასთან ერთად, ხოლო კოლექტივისტური კულტურის წარმომადგენლები ზრუნავენ როგორც საკუთარი, ისე სხვა ადამიანის სახის დაცვაზე, რადგანაც ურთიერთკავშირი, ურთიერთდამოკიდებულება და “ერთად ყოფნა” მათთვის ძირითადი ღირებულებაა.

ჯგუფთაშორის ურთიერთობებში თანამშრომლობა და კონფლიქტი ენაცვლება ერთმანეთს, მაგრამ მთავარ პრობლემებს ნებისმიერ საზოგადოებას კონფლიქტები უქმნის.

ჯგუფთაშორისი კონფლიქტების გამოვლინებაა: რეეოლუციები, რელიგიური შეუწყნარებლობა, ერთაშორისო შეჯახებები, სქესთა შორის მეტოქეობა, მწვავე შრომითი დავები.

ჯგუფთაშორისო, ანუ ფართო გაგებით სოციალურ კონფლიქტებში ჩვეულებრივ გამოიყოფა:

პოლიტიკური კონფლიქტები, როდესაც მიმდინარეობს ბრძოლა ძალაუფლების, დომინირების, გავლენის, ავტორიტეტის მოსაპოვებლად;

სოციალურ-ეკონომიკური, ანუ ეიწრო გაგებით სოციალური კონფლიქტები - მაგ., პროფკავშირებსა და დამსაქმებლებს შორის;

ეთნიკური კონფლიქტები - დაპირისპირება ეთნიკური ერთობების უფლებათა და ინტერესთა გამო.

საკუთრივე ეთნიკური კონფლიქტების ძირითადი ნიშნებია:

1. ჯგუფთაშორისო განსხვავებულობის წინ წამოწევა, რაც ხელს უწყობს სოციალური იდენტობებისა და სტერეოტიპების აქტივაციას;
2. ტერიტორიული პრეტენზიები;
3. კონფლიქტში მონაწილე მხარეთა განსხვავებული სტატუსი და რესურსები;
4. ენის სტატუსის და ენობრივი პოლიტიკის განსხვავებული ხედვა.

ეთნიკურ კონფლიქტებს, ისევე როგორც სხვა ტიპის კონფლიქტებს, საფუძვლად უდევს ჯგუფებს შორის ძალაუფლების, ძლიერების და რესურსების არათანაბარი გადანაწილება. ფსიქოლოგიურ დონეზე კონფლიქტი აულებნს ინტერესთა (ნამდვილი ან წარმოსახული) შეუთავსებლობას, რაც, თავის მხრივ, სოციალური იდენტობის აქტივაციას იწვევს.

გაერცელებული თვალსაზრისის თანახმად, ჩვენ დროში ეთნიკური კონფლიქტები, წმინდა სახით, ფაქტობრივად აღარ გეხვდება. რეალურად ადგილი აქვს ურთიერთში შეზრდილ კონფლიქტებს, რომლებიც ერთმანეთს ნოყიერ ნიადაგს უქმნის. ამდენად, არც არის გასაკვირი, რომ სპეციალისტები – კონფლიქტოლოგები ხშირად ვერ თანხმდებიან რა სახის კონფლიქტთან აქვთ საქმე კონკრეტულ შემთხვევაში.

ეთნიკური კონფლიქტების განსხვავებული კლასიფიკაციები არსებობს. წინააღმდეგობის ფორმის მიხედვით კონფლიქტები იყოფა ძალადობრივ და არაძალადობრივ კონფლიქტებად; მიზნების მიხედვით, რომელსაც ისახავენ კონფლიქტში მონაწილე მხარეები, როდესაც შეზღუდული რესურსების დასაუფლებლად იბრძვიან, კონფლიქტები შემდეგნაირია:

ა) სოციალურ-ეკონომიკური, რომლის დროსაც წამოყენებულია სამოქალაქო თანასწორობის მოთხოვნა;

ბ) კულტურულ-ენობრივი, რომლის დროსაც წამოყენებული მოთხოვნები ეხება ენის ფუნქციების და ეთნიკური ერთობის კულტურის შენარჩუნების და აღორძინების პრობლემებს;

გ) პოლიტიკური, როცა მასში მონაწილე ეთნიკური უმცირესობები იბრძვიან პოლიტიკური უფლებების მოსაპოვებლად – ადგილობრივი მართებლობის ორგანოების ავტონომიით დაწესებული, დამთავრებული სრულმასშტაბიანი ფედერალიზმით.

დ) ტერიტორიული – მხარეები უპირისპირდებიან ერთმანეთს ისეთ სერიოზულ საკუთხში, როგორც არის საზღვრების შეცვლა; მონათესავე სხვა სახელმწიფოსთან შეერთება, ან ახალი დამოუკიდებელი სახელმწიფოს შექმნა.

სოციოლოგები, პოლიტოლოგები და ეთნოლოგები კონფლიქტს ძირითადად განიხილავენ როგორც ჯგუფებს შორის რეალურ ბრძოლას, როგორც ურთიერთშეუთავსებელ მოქმედებათა შეჯახებას. მასში მოიაზრება სამოქალაქო, პოლიტიკური და შეიარაღებული დაპირისპირების ნებისმიერი ფორმა, რომელშიც მხარეები, ან ერთ-ერთი მხარე მობილიზდება, მოქმედებს ან იტანჯება ეთნიკური ნიშნის მიხედვით. კონფლიქტის ამგვარი გაგება შეესაბამება წინააღმდეგობათა გამწვავების უკიდურეს სტადიას, რაც თავს იჩენს კონფლიქტურ ქცევაში, და აქვს დაწყების ზუსტი თარიღი – დაპირისპირების დასაწყისი.

ფსიქოლოგები ითვალისწინებენ აგრეთვე კონფლიქტის დინამიკას, და ამდენად, ჯგუფებს შორის წინააღმდეგობა-ბრძო-

ლას კონფლიქტის მხოლოდ ერთერთ სტადიად მიიჩნევენ და მას ობიექტური კონფლიქტის სტადიას უწოდებენ. მას წინ უსწრებს ეთნიკურ ერთობებს შორის არსებული ზოგადი ეთნიკური დაძაბულობა. სამწუხაროდ, მისგან თავისუფალი არც ერთი პოლიეთნიკური საზოგადოება არ არის. იგი გამოიხატება სოციალურ კონკურენციაში, რასაც თავის მხრივ ეთნოცენტრიზმი კვებავს.

ინტერესთა არა ყოველგვარი დაპირისპირება გადაიზრდება კონფლიქტურ მოქმედებაში. მას წინ უსწრებს კონფლიქტის გაცნობიერების და ემოციური მომწიფების სტადია. გადატანილი არაერთი “ისტორიული უსამართლობა” უღვიძებს დაბალსტატუსიან ეთნიკურ უმცირესობებს სამართლიანობის აღდგენის სურვილს, და კონფლიქტური მოქმედების დაწყებამდე გაცილებით ადრე ეთნიკური ერთობა შურისგების იდეის გარშემო ერთიანდება.

თუკი შეიქმნა ობიექტური კონფლიქტური სიტუაცია, შემთხვევითმა მოვლენამაც შეიძლება ბიძგი მისცეს კონფლიქტურ ურთიერთქმედებას, ანუ კონფლიქტი უმწვავეს სტადიაში გადაიყვანოს.

კონფლიქტური ურთიერთქმედების სტადიაზე ეთნიკურ კონფლიქტებს აქვთ “თვითგაღვივების”, ანუ *ესკალაციის ტენდენცია*, რაც ნიშნავს, რომ მხარეები “მსუბუქიდან” “მძიმე” ტაქტიკაზე ინაცვლებენ: არაძალადობრივი მასობრივი მოქმედებებიდან, როგორცაა შიტინგები, მანიფესტაციები, სამოქალაქო და უმორჩილებლობის აქტები, გადადიან შეჯახებაზე, რაც ადრე თუ გვიან სისხლისღვრით მთავრდება.

ფსიქოლოგები გამოყოფენ კონფლიქტის კიდევ ერთ სტადიას – *დარეგულირებას*. როგორც არ იწყება კონფლიქტი უშუალოდ კონფლიქტური მოქმედებების დაწყებით, ისე არ სრულ-

დება იგი ამ მოქმედებათა დამთავრებით. "ჭრილობების მოშუ-
შების" ეტაპზე კონფლიქტი შეიძლება ისევ განაგრძობდეს არ-
სებობას სოციალური კონკურენციის ფორმით, თავს მტრულ
განწყობებში და "მტრის ხატში" იხენდეს.

ამრიგად, ეთნიკური კონფლიქტი ეს არის ჯგუფებს შორის
ნებისმიერი კონკურენცია - დაწყებული რეალური ორთაბრძო-
ლით შეზღუდული რესურსების მოსაპოვებლად, დამთავრებუ-
ლი ინტერესთა საეარაუდო შეუთავსებლობით - თუკი რომე-
ლიმე მხარის თვალში მეორე მხარე ეთნიკური ერთობის წევ-
რად წარმოდგება.

• ძირითადი დებულებები •

1. ეთნიკური იდენტურობა პიროვნების სოციალური იდენტუ-
რობის მნიშვნელოვანი კომპონენტია.
2. ეთნიკური სტატუსი ცხოვრების განმავლობაში მეტწილად
უცვლელი რჩება.
3. აღამიანთა უმრავლესობისთვის დამახასიათებელია ერთ ეთ-
ნოსთან თავის გაიგივება ანუ მონოეთნიკურობა.
4. არსებობს მონოეთნიკური, ბიეთნიკური და, აგრეთვე, ნულო-
ვანი ეთნიკური იდენტურობა
5. ჯგუფურ დონეზე ეროვნებათაშორისო კონტაქტის შედეგები
შეიძლება იქოს განოციდი, ასიმილაცია, სეგრეგაცია და ინ-
ტეგრაცია.
6. გენოციდი, ასიმილაცია, სეგრეგაცია მცდელობაა კულტურით
განსხვავებულ ხალხთა შორის კონტაქტის სიძნელეები
თვით ამ კონტაქტის აღკვეთა-მოსპობით გადაიჭრას.
7. ინტეგრაცია კონტაქტის იმგვარი ფორმაა, როდესაც კულტუ-
რით განსხვავებულ ადამიანთა ჯგუფი ინარჩუნებს საწყის

- კულტურულ ინდივიდუალურობას და, ამასთან, ერთიან საზოგადოებას სხვა, მნიშვნელოვან საფუძველზე უერთება.
8. ტოლერანტობის პრობლემა განსხვავებულობათა სამყაროში აღმოცენდება.
 9. ამჟამად მსოფლიოში ყველა ქვეყანა, პრაქტიკულად, მრავალეთნიკური და პოლიკულტურულია.
 10. ეთნოსის და ეთნიკური იდენტურობის წარმოშობის საკითხი განსხვავებულად წყდება ესენციალისტურ და კონსტრუქტივისტულ თეორიებში.
 11. გაერცელებული თვალსაზრისის თანახმად, ჩვენ დროში ეთნიკური კონფლიქტები წმინდა სახით, ფაქტობრივად აღარ გვხდება – მათ წარმოშობს ჯგუფებს შორის ძალაუფლების და რესურსების არათანაბარი გადანაწილება.
 12. ჯგუფებს შორის ინტერესთა დაპირისპირება ეთნიკური იდენტურობის აქტივაციას იწვევს.
 13. ეთნიკური კონფლიქტი არ იწყება უშუალოდ კონფლიქტური მოქმედებების დაწყებით და არ მთავრდება მათი დასრულებით.

თავი XIV კოლექტიური ქსევა

რა არის კოლექტიური ქსევა

კოლექტიური ქსევა ჯგუფის მოქმედებაა, რომელსაც წარმართავს სპონტანურად წარმოქმნილი, ემერგენტული ანუ მყისიერი ნორმები და არა დიდი საზოგადოების სოციალური ნორმები. კოლექტიური ქსევა შეიძლება უპირისპირდებოდეს საზოგადოების ნორმებს, მოქალაქეთა უმრავლესობის შეხედულებებს და მას ალტერნატიული ნორმები არეგულირებდეს. კოლექტიური ქსევის განსხვავებული სახეებია: საზოგადოებრივი აზრი, “მანია”, მოდა, პანიკა, ქუჩის არეულობა, მანიფესტაცია, კულტი, და სოციალური მოძრაობები. თუმცა კოლექტიური ქსევა, ჩვეულებრივ, ასოცირდება ნორმებთან, რომლებიც მეტწილად არ ემთხვევა კონვენციურ ნორმებს, იგი ყოველთვის არ არის საზოგადოებისთვის საზიანო. პირიქით, ხშირად კოლექტიური ქსევა დადებითი სოციალური და კულტურული ცვლილების საფუძველია, ხოლო დროული ცვლილებები ძალზე მნიშვნელოვანია ნებისმიერი კულტურის არსებობისა და გადარჩენისთვის.

კოლექტიური ქსევის გიჟები

კოლექტიური ქსევა იყოფა სამი სახისაა: მასობრივი ქსევა, ხალხის მასის ქსევა და სოციალური მოძრაობა.

მასობრივ ქსევას ადგილი აქვს როდესაც ინდივიდები ცალცალკე მსგავსად რეაგირებენ ერთსა და იმავე მოვლენაზე,

როგორც ეს ხდება საზოგადოებრივი აზრის, მოდის, გატაცუბის და პანიკის დროს.

ხალხის მასის ქცევა – ბევრი ერთად შეკრებილი ადამიანის ქცევაა. მაგ., ქუჩაში მოსიარულე ხალხი, ქუჩის არეულობები და გამოსვლები.

სოციალური მოძრაობები ორგანიზებული კოლექტიური რეაქციებია ადამიანებისთვის საჭირობოროტო საკითხებზე. ხშირად ეს საპროტესტო მოძრაობები ან მხარდამჭერი აქციებია.

მასობრივ ქცევას და ხალხის მასის ქცევას ამოძრავებს არა გონება, არამედ ემოცია. ქუჩის არეულობების დროს ეს საერთო ემოციაა *სიძულელი*, ხოლო პანიკის, სოციალური და ბუნებრივი კატასტროფების დროს – *შიში*; ამასთანავე, ეს კატასტროფები შეიძლება იყოს რეალური (მიწისძვრები, რევოლუციები) ან წარმოსახული (მოსალოდნელი მასობრივი დაადგებები, რასაც გამოიწვევს გენმოდინფიცირებული საკვები ან ჰაერის დაბინძურება). *სიხარული* ამოძრავებს ისეთ კოლექტიურ ქცევას, როგორცაა რელიგიური დღესასწაულები და პოპულარული სანახაობები.

განვიხილოთ თითოეული უფრო დეტალურად.

მასობრივი ქცევა

მასობრივ ქცევას ქმნის მას-მედია და პიროვნებიდან პიროვნებაზე გადაცემული ინფორმაცია. შეუადაროთ ერთმანეთს მასობრივი ქცევის ხუთი განსხვავებული სახე: საზოგადოებრივი აზრი; გატაცებები; "მანიები"; მოდა და პანიკა.

საზოგადოებრივი აზრი. საზოგადოებრივი აზრი ღირებულუბებისა და შეხედულებების ერთობლიობაა, რაც საზოგადოების წევრებს აქვს გარკვეულ საკითხზე, მოცემულ მომენტში. საზოგადოებრივი აზრი კოლექტიური ქცევის ფორმაა, რადგა-

ნაც იგი ჩამოყალიბების პროცესში მყოფი ნორმების გამოვლი-
ნებაა. საზოგადოებრივი აზრი მუდმივად იცვლება. გარკვეული
დროის მანძილზე საზოგადოება პოლიტიკურად უფრო ლიბე-
რალური ან კონსერვატორული ხდება; ზოგიერთი საკითხი
“ცხელ თემად” იქცევა და მალევე დაუიწყებას ეძლევა. საზოგა-
დოებრივი აზრი არასდროს არის უცვლელი და ერგეაროვანი.
ერთი თემის შესახებ ერთდროულად მრავალი შეხედულება
არსებობს ხოლმე, მაგრამ ეს სპექტრი მთლიან საზოგადოებ-
რივ აზრს კი არ ასუსტებს – აძლიერებს. მის ფორმირებაზე
სხვადასხვა დროს ხან უმრავლესობის, ხან უმცირესობის ჯგუ-
ფები ახდენს გავლენას. საზოგადოებრივი აზრი, გარკვეულწი-
ლად, მოქალაქეთა და ინტერესთა ჯგუფებს შორის გამართუ-
ლი განხილვებისა და დისკუსიების შედეგად ყალიბდება.

პროპაგანდა არასწორი ინფორმირების (დეზინფორმირების)
ერთერთი სახეა. იგი არის მცდელობა საზოგადოებას ესა თუ
ის თვალსაზრისი “არაპატიოსანი გზით” ანუ საპირისპირო
თვალსაზრისის მიწოდების გარეშე მიაღებინოს. პროპაგანდაც
უხმობს ემოციებს და არა გონებას. მისი მიზანია “სწორი” ან
“სათანადო” შეხედულებები ჩამოუყალიბოს მსმენელს. პროპა-
განდის დროს შიდაჯგუფს გარეჯგუფს უპირისპირებენ ხოლმე.
ასე ხდებოდა “ცივი ომის” დროს. ამერიკის შეერთებულ შტა-
ტებში ნებისმიერი საჭირობოროტო პოლიტიკური თუ საზოგადო-
ებრივი მნიშვნელობის საკითხი ამერიკული დემოკრატიის და
თაეისუფლების პრინციპების ჭრილში განიხილებოდა და უპი-
რისპირდებოდა კომუნისტს და ადამიანებზე განხორციელებულ
ძალადობასა და იძულებას. ამავე სქემით – “ჩვენ” და “ისინი”
– მუშაობდა პროპაგანდის მანქანა ყოფილ საბჭოთა კავშირში.

არსებობს ორი განსხვავებული თვალსაზრისი იმ ინფორმა-
ციის მოცულობის შესახებ, რომელიც საზოგადოებრივ აზრს

მართავს. საზოგადოებრივი აზრის ფორმირებაში მცირერიცხოვანი ელიტის მონაწილეობის თვალსაზრისის თანახმად, მოქალაქეთა უმრავლესობა სათანადოდ ვერ ერკვევა საზოგადოებრივად მნიშვნელოვან საქმეებში. გარდა ამისა, მათი ხედვა მეტწილად ძალზე კონკრეტული და პრაგმატულ-პირადულია. მხოლოდ განსწავლულ, კარგად ინფორმირებულ ელიტას აქვს პრობლემათ სიდრმისეული და, ამასთანავე, განყენებული ხედვის უნარი.

ამის საპირისპიროა მასების მონაწილეობის თვალსაზრისი, რომლის თანახმად, ჩვეულებრივ ხალხს ნამდვილად აქვს გარკვეული საკითხების შესახებ კარგად ჩამოყალიბებული პოლიტიკური შეხედულებები. მაგ., ადამიანთა უმრავლესობა ხანგრძლივად ინარჩუნებს თავისი პოლიტიკური პარტიისადმი ერგულებას. სავსებით შესაძლებელია, რომ საზოგადოებრივი საკითხები, რომლებიც აინტერესებს ჩვეულებრივ მოქალაქეებს და ყველაზე განათლებულ და კომპეტენტურ ხალხს, განსხვავდებოდეს ერთმანეთისგან როგორც შინაარსით, ისე სიფართოვით, მაგრამ ადამიანთა უმრავლესობა საჯარო საკითხთა ბევრ ასპექტში საკმარისად ერკვევა.

ცოდნაში განშრეების ანუ გარღვევის პიპოთეზის თანახმად, მაღალი და საშუალო სოციალური კლასების წარმომადგენლებისთვის მედიასაშუალებებით გავრცელებული ინფორმაცია უფრო იოლად ხელმისაწვდომი გახდა, ვიდრე დაბალი სოციალური ფენებისთვის, რის გამოც მოსახლეობის სხვადასხვა სეგმენტებს შორის საინფორმაციო განშრეება წარმოიქმნება. ეს პიპოთეზა დასტურდება პოლიტიკური ქცევის მიმართ: მაღალი სოციალური სტატუსის ადამიანები უფრო ინფორმირებულნი არიან პოლიტიკის საკითხებში და უფრო მეტად მონაწილეობენ პოლიტიკურ პროცესებში, ვიდრე დაბალი სოციალური

სტატუსის მქონე ადამიანები. მაგრამ ეს პიპოთეზა ყოველთვის და ყველა საკითხთან დაკავშირებით არ მართლდება. საინფორმაციო განშრეების პიპოთეზა დასტურდება მხოლოდ რთულ, კომპლექსურ საზოგადოებრივ საკითხთა მიმართ. მაგრამ რადგანაც გარესამყაროში მიმდინარე პროცესები სულ უფრო რთულდება და, შესაბამისად სულ უფრო რთული ხდება ინფორმაციაში საფუძელიანი გარკვევა, ეს პიპოთეზა პრინციპულად უარყოფილი ვერ იქნება.

იმისთვის, რომ საზოგადოებრივი აზრი ქმედითი იყოს, იგი უნდა მივიდეს საზოგადოების იმ წევრებამდე, ვინც კაბინეტებში გადაწყვეტილებებს იღებენ. ხმის მიცემა და საზოგადოებრივი აზრის გამოკითხვები – ორი განსხვავებული ხერხია, რითაც საზოგადოება თავის აზრს გამოხატავს.

გატაცება, "მანიები" და მოდა. გატაცება, მანია და მოდა – ყოველი მათგანი რაიმესკენ მიმართულ ქცევაში ვლინდება. გატაცება ინტენსიური და სპონტანური მასობრივი მოძრაობაა, რომლის საშუალებით მიიღწევა გარკვეული მიზანი ან ხმამაღლა გამოითქმის გარკვეული შეხედულება. გატაცებამ შეიძლება ერთობ სერიოზული გავლენა იქონიოს საზოგადოებაზე. მანია ხასიათდება საერთო ინტერესით ან ქცევით, მაგრამ იგი შედარებით ხანმოკლეა და საზოგადოებაზე ისეთ სერიოზულ გავლენას ვერ ახდენს, როგორც გატაცება. მოდა ჩაცმულობაში გამოვლენილი მანიაა. ამის მაგალითია ავანგარდული ახალგაზრდული მოდა. მანია და მოდა ნაკლებ ინტენსიური და უფრო სპეციფიკურია, ვიდრე გატაცება.

გატაცებებს სერიოზული სოციალური შედეგი შეიძლება მოჰყვეს. ამის ერთ-ერთი მაგალითია "ფიტნესით" თანამედროვე გატაცება. რატომ არის ეს გატაცება საზოგადოებრივად მნიშვნელოვანი? პასუხი ნათელია: იმიტომ რომ იგი ხელს უწყობს

ჯანმრთელობის შენარჩუნებასა და გაუმჯობესებას, განსაკუთრებით კი გულსისხლძარღვთა დაავადებების პროფილაქტიკას, რადგან ჭარბწონიანობა ამ დაავადებათა ერთ-ერთი რისკ-ფაქტორია. ამ გატაცების სერიოზულობის ერთ-ერთი მაჩვენებელია უზარმაზარი თანხები, რასაც ხარჯავენ ადამიანები ფიტნესში ანუ ფიზიკური ფორმის შენარჩუნებაში. თუმცა წონის კონტროლს უარყოფითი მხარეც აქვს. ბევრი, სამედიცინო თვალსაზრისით ნორმალური წონის მქონე ადამიანი, მუდმივად იცავს დიეტას. ამგვარ არააუცილებელ და მკაცრ დიეტას განსაკუთრებით გოგონები იცავენ. საზოგადოებაში გაბატონებულმა “სიგამხდრის კულტმა” გამოიწვია ერთის მხრივ, ნევროზი ანორექსია – უჭმელობით თავის სიკვდილის პირამდე მიყვანა და, მეორეს მხრივ, ბულიმიის ერთ-ერთი სახე – უზომო რაოდენობით საკვების მიღებისა და შიმშილობის ციკლური მონაცვლეობა. კვების ქცევის ამგვარი აშლილობები საშიშ დონეს აღწევს მოზარდებთან. გაერცვლებულია, აგრეთვე, კვების მცირე აშლილობები – მადის დამატებითი აბების, შარდმდენი პრეპარატების თვითნებური მიღება და პირღებინების ხელოვნურად გამოწვევა წონის კონტროლის მიზნით. ეს აკეთებები უფრო ხშირია ქალებთან, რადგან სილამაზის თანამედროვე სტანდარტი მათგან სიგამხდრეს მოითხოვს.

ბანიკა. პანიკა სპონტანური, არაორგანიზებული რეაქციაა. განსხვავებით მოდისგან და გატაცებისგან, იგი მიმართულია არა რაღაცისკენ, არამედ გაქცევაა რაღაცისაგან. არ არის აუცილებელი, რომ გაქცევა ფიზიკური იყოს. პანიკის დროს ადამიანი მოცულია არაადეკვატურად მაღალი შფოთვით, საშინელების მოლოდინით, დეზორიენტირებულია და დაკარგული აქვს გადაწყვეტილების მიღების უნარი. ეს ისტერიული მდგო-

მარეობა ადვილად გადამდებია და მასობრივ პანიკურ ქცევას იწვევს.

პანიკას, კონკრეტულად კი საბირჟო პანიკას, არაერთი ქვეყნის ეკონომიკა დანგრევის პირას მიუყვანია. შიდსის გავრცელებით გამოწვეულმა პანიკამ კითხვის ქვეშ დააყენა ადამიანის ისეთი ფუნდამენტური უფლება, როგორიც არის პირადი ცხოვრების ხელშეუხებლობა. ჯარების არაორგანიზებული უკანდახევის დროს წარმოქმნილი პანიკის მაგალითები აღწერილია ჯერ კიდევ უძველეს ისტორიულ წყაროებში. სშირია იგი ხანძრის დროს, როდესაც პანიკით მოცული ხალხი თულავს ერთმანეთს.

საზოგადოებრივი აზრი, გატაცება, მანია, მოდა და პანიკა – ყველა კოლექტიური ქცევის სახეა, რომელიც ინდივიდუალურად და არა ჯგუფურად ხორციელდება. ახლა განვიხილავთ კოლექტიურ ქცევას, რომელიც ხორციელდება ჯგუფურად, ხალხის მასაში, და სოციალურ მოძრაობებში.

ხალხის მასის ქცევა

ხალხის მასა და მისი ქცევა შეიძლება სხვადასხვა სახედ დაიყოს: *ქუჩის თავყრილობა* – გამვლელები, რომლებიც ქუჩაში შეჩერდნენ მათთვის საინტერესო ობიექტის წინ; *ბრბო* – გაბრაზებული ადამიანები, რომლებიც ძალადობისა და უკანონო ქცევისთვის მზად არიან; *არეულობა* – ბრბოს მიერ განხორციელებული ძალადობრივი ქცევა.

როგორ აღმოცენდება ხალხის მასის ქცევა?

სანამ ამ კითხვას ვუპასუხებდეთ, განვიხილოთ ფიზიკური მოძრაობა და ურთიერთქმედება, რაც თან ახლავს ხალხის მასის ქცევას.

კოლექტიური გადაადგილება. დემონსტრაცია იქნება ეს თუ პროცესია ანდა ქუჩაში თავშეყრილი ხალხი თუ ბრბო – ყველგან გვაქვს კოლექტიური გადაადგილება, ხალხის გადასვლა ერთი ადგილიდან მეორეზე. ეს მოძრაობა შეიძლება იყოს ძალზე მარტივი (მცირე ჯგუფი, რომელიც სიტყვით გამომსვლელს უსმენს, ახლოს მიიწევს გამომსვლელისკენ), ან ძალზე კომპლექსური (ათასობით ადამიანის მწყობრი საპროტესტო მსვლელობა).

ჯგუფის კოლექტიური ქცევის არაერთ შემთხვევაში, ჯგუფური ინტერაქცია შეიცავს სამ თანმიმდევრულ ნაბიჯს: ეს არის 1. წრიული გადაადგილება ანუ “წრიალი”; 2. კოლექტიური აგზნება და 3. სოციალური ინფიცირება.

წრიალი კოლექტიური ჯგუფური ქცევის ყველაზე ძირითადი სახეა. ასეთ დროს ადამიანები ერთმანეთს შორის ქაოსურად მოძრაობენ. ამგვარ გადაადგილებათა შედეგად იზრდება ადამიანთა სენსიტიურობა ერთმანეთის მიმართ და მათ შორის უხილავი კავშირი მყარდება. ჯგუფის წევრები რეაგირებენ ერთმანეთზე სულ უფრო სწრაფად და დაუფიქრებლად, მათ ჯგუფად შეკერის განცდა ეუფლებათ და ისეთ ქცევას ახორციელებენ, რასაც მარტო არ ან ვერ გააკეთებდნენ. აქეთ იქით მოუსვენარი სიარული ანუ წრიალი ამზადებს კოლექტიური აგზნების ფაზას.

კოლექტიური აგზნება – ჯგუფში წრიალის ინტენსიური ფორმაა. კოლექტიური აგზნების დროს წრიალი უფრო სწრაფი ხდება. ქცევით გამოხატული ეს მღელვარება იპყრობს კონკრეტული ინდივიდის ყურადღებას და ჯგუფში გაბატონებული განწყობილება მასაც უშუალოდ გადაედება. ადამიანის ემოციური აგზნების გრადუსი ჯგუფში გაცილებით მაღალია, ვიდრე იმავე სიტუაციაში ის მარტო რომ ყოფილიყო. ადამიანი იმ-

პულსებისა და გრძნობების კარნახით იწყებს მოქმედებას და შეიძლება ჩაიდინოს ისეთი რამ, რასაც ვერც კი წარმოიდგენდა. კოლექტიური აგზნება უშუალოდ გადადის "ინფიცირებაში" ანუ გადამდეები ხდება.

სოციალური ინფიცირება – გუნება-განწყობილებების ან იმპულსების სწრაფი გადაცემა ინტენსიური და ყოვლისმომცველი კოლექტიური აგზნების ბუნებრივი შედეგია. სოციალური ინფიცირების გამო არაერთი ადამიანი, რომელიც მანამდე გულგრილი თვითმხილველი ან გამელელი იყო, ჯგუფის მონაწილე ხდება. ასეთ დროს ადამიანი აღარ უკვირდება საკუთარ ქცევას და ჯგუფურ ემოციას არის აყოლილი. როდესაც ადამიანები წინასწარვე არიან განწყობილნი გარკვეული სახის მოქმედებისადმი, ქცევის პატერნი ჯგუფის შიგნით კიდევ უფრო აძვილად ვრცელდება.

ავიარეისის დაგვიანების დროს აეროპორტში ადამიანთა ქცევა ჯგუფის ყველა ამ ქმედების საუკეთესო ილუსტრაციაა. თავიდან მგზავრები მოუსვენრობას ავლენენ და აქეთ-იქეთ სიარულს იწყებენ. ვიდრე იმდებაცრუებულები და მოლოდინით დაღლილები აეროპორტის პოლში სიარულს არ დაიწყებდნენ, ისინი ერთმანეთს ყურადღებას არ აქცევდნენ. თუ გამგზავრება სულ უფრო გვიანდება, ფრუსტრაცია და ბრაზი მატულობს. ადამიანთა ეს მასა ამჩნევს სხვების გაღიზიანებულობას და თვითონაც უფრო ღიზიანდება. ადამიანები სულ უფრო ინტენსიურად იწყებენ ერთმანეთის გარშემო სიარულს, ხმამაღლა უზიარებენ ერთმანეთს საკუთარ უკმაყოფილებას, ხმაურობენ და ბრაზს ღიად გამოხატავენ. ამ მომენტისთვის კოლექტიური აგზნების მდგომარეობა უკვე მიღწეულია. თუ რეისის გამგზავრება კიდევ უფრო გვიანდება, იწყება ლაპარაკი იმაზე, რომ ლოდინი აღარ შეიძლება და რაიმე უნდა მოიმოქმედონ: მოით-

ხოვონ, როგორც ჯგუფმა, რომ ადმინისტრაციამ ბილეთები სხვა რეისზე ან სხვა ავიახაზზე გადაუცვალოს. ადამიანები, რომლებიც აქამდე ჩუმად იყვნენ, ბრაზისა და აღშფოთების კოლექტიურ განწყობილებას უერთდებიან და ჯგუფმა შეიძლება თავისი აღშფოთება აეროპორტის ნებისმიერ თანამშრომელზე გადმოანთხიოს. ადამიანმა, რომელიც ამას, ჩვეულებრივ, არ აკეთებს, შეიძლება ხმას აუწიოს ანდა გალანძლოს ადმინისტრაციის თანამშრომელი და ეს სოციალური ინფიცირების გამო მოხდეს.

მიუზღრუნდეთ კითხვას – რა არის და რატომ ყალიბდება ხალხის მასა? ამ კითხვებზე არსებობს რამდენიმე განსხვავებული პასუხი.

ლებონის მასის ფსიქოლოგია. მე-20 საუკუნის დასაწყისის ფრანგი სოციოლოგი გუსტავ ლებონი ამტკიცებდა, რომ ხალხის უწესრიგო გროვა, მასა ანუ ბრბო ხასიათდება ამორალური და შეუზღუდავი ქცევით. ბრბოდ ქცეული ადამიანები ვეღარ მოქმედებენ და ვერ აზროვნებენ როგორც დამოუკიდებელი ინდივიდები. ისინი მოქმედებენ მხოლოდ და მხოლოდ როგორც ამ კონკრეტული ჯგუფის წევრები და აზროვნებენ კოლექტიური გონებით, განიცდიან ერთნაირ ემოციას და სიტუაციაზე იგივე ემოციით რეაგირებენ. კოლექტიური გონება გაცილებით უფრო არასრულყოფილია, ვიდრე ჯგუფში შემავალ ცალკეულ ინდივიდთა გონება. ხალხის მასის ანუ ბრბოს მთავარი ნიშანი ემოციურობა და ირაციონალობაა.

ლებონს მიაჩნდა, რომ ბრბოს ქცევას განსაზღვრავს სამი მექანიზმი: 1) ანონიმურობა: ინდივიდი ნაკლებად არის პასუხისმგებელი საკუთარ ქცევაზე, როდესაც იცის, რომ მასაში მისი ამოცნობა ვერ მოხერხდება. ბრბო თვითონ ქმნის მეტნაკლები ანონიმურობის ვითარებას და ამით სპობს ან აქვეითებს

ინდივიდუალურ პასუხისმგებლობას; 2) გადადება – “ინფიცირება” ანუ ემოციური მდგომარეობის გადაცემა ერთი ადამიანიდან მეორეზე, დაავადების გავრცელების მსგავსად და 3) შთაგონებადობა: ჯგუფში წამოსროლილი ყველა მოწოდების მიღება და შესრულება უკრიტიკოდ, ერთგვარი ჰიპნოზის მსგავსად.

ბრბოდ ქცეული ინდივიდები ხშირად სწადიან ისეთ ბოროტ ქმედებებს, როგორიცაა სიწმინდეთა ხელყოფა, ვანდალიზმი, კერძო საკუთრების განადგურება, მაშინ როდესაც ცალცალკე ამას არასდროს ჩაიდენდნენ. ბრბოში “ჩაგდებული” ემოცია კიდევ უფრო ძლიერდება და ლიდერის რადიკალური მოწოდებები უსიტყვოდ სრულდება.

ხალხის მასის ქცევის თანამედროვე მექანიზმები ეჭვის ქვეშ აყენებენ “კოლექტიური გონის” ცნების მეცნიერულობას, მასის დაბალ გონიერებას და მოქმედებას ერთი კონკრეტული მიზნის მისაღწევად.

კონვერგენციის თეორია. კონვერგენციის თეორიის თანახმად, თაუიდანვე მსგავსი შეხედულებებისა და განწყობების ადამიანები ერთიანდებიან რაიმე მოვლენის გამო. აქ მასას ქმნიან ადამიანები, რომლებიც წინასწარვე არიან გამსჭვალულნი საერთო განწყობილებით, რისი მაგალითია საპროტესტო დემონსტრაცია. ანუ ეს განწყობილება და მოწოდება მასაში სახელდახელოდ არ იქმნება. მასას, საბოლოო ჯამში, ერთნაირი გრძნობები ამოძრავებს. თუკი შევხვდებით დაუადგინოთ ადამიანთა დიდი რიცხვის ლატენტური ანუ დაფარული და მთელმხარე ტენდენციები და შეხედულებები, მასად გაერთიანებული მათი ქცევის წინასწარმეტყველება არ გაგვიჭირდება.

კონვერგენციის თეორიის ძირითადი ნაკლი ის არის, რომ იგი ვერ ხსნის ცვლილებებს, რომლებიც ხშირია მასის ქცევაში. თუკი არსებობს საერთო, ზიარი შეხედულებები და დადგე-

ნილია სათანადო მოქმედებები, მაშინ მოტივების, ქცევის და გუნება-განწყობილებების რაიმე ცვლილებას არ უნდა ველოდოთ. მაგრამ ასეთი "გადახვევები" საკმაოდ ხშირია. მაგ., მშვიდობიანი დემონსტრაცია შეიძლება ძალადობრივში გადაიზარდოს და პირიქით, სპონტანურად წარმოქმნილი საპროტესტო დემონსტრაცია შეიძლება ყოველგვარი ინციდენტის გარეშე დასრულდეს.

მეისიერი ნორმის თეორია. რალფ ტერნერმა და ლუის კილიანმა ჩამოაყალიბეს კოლექტიური ქცევის *მეისიერი ნორმის თეორია*. იგი ერთნაირად მიეყენება მასის ქცევას და სოციალურ მოძრაობებს. მეისიერი ნორმები არის სპონტანური ნორმები, რომლებიც იქვე ჯგუფში აღმოცენდება. ყველანაირ მასას რამდენიმე საერთო ელემენტი ახასიათებს. მასა იქმნება არაერთმნიშვნელოვან (გაურკვეველ) სიტუაციაში, სადაც მონაწილეთა ქცევა დაუგეგმავია. ამ ჯგუფის წევრთა შორის სუფევს განცდა, რომ სასწრაფოდ რაღაც უნდა გაკეთდეს ანუ გადაუდებელი აუცილებლობის გრძნობა. ჯგუფის ზრდასთან ერთად ჯგუფში ერცელდება ნორმები, რომლებიც ეხება იმას თუ რა განწყობილებები, წარმოდგენები და მოქმედებებია მოცემული სიტუაციისთვის შესაფერისი. ჯგუფში გაბატონებული გუნება-განწყობილებები, წარმოდგენები და მოქმედებები მართებულად მიიჩნევა და ჯგუფი მათ უნდა დაემორჩილოს. ასე წარმოიქმნება ჯგუფის ნორმა. ამ მეისიერ ნორმასთან დაკავშირებულ ქცევათა მიმართ ჯგუფის წევრები მეტად უკრიტიკონი ხდებიან და უკვე ამის შემდეგ ერთეულებიან იმგვარ ქმედებებში, რის უფლებასაც თავის თავს ადრე არასდროს მისცემდნენ.

ტერნერი და კილიანი არ ეთანხმებიან ლებონის მასის ფსიქოლოგიის და კონვერგენციის თეორიების საერთო დაშვებას, რომ მასაში არსებული ქცევისა და აზროვნების განწყო-

ბები ერთგვაროვანია. ისინი ამტკიცებენ, რომ ადამიანთა ამ დიდი ჯგუფის წევრთა მოტივები, განწყობები და მოქმედებები თავიდან განსხვავებულია. ზოგიერთი წევრი დარწმუნებულია, რომ დადგა გადამჭრელი ზომების დრო, ზოგი რეფორმების ინსტიტუციური გზებით ჩატარებას ითხოვს, სხვებს უბრალოდ სიამოვნებთ ხალხში გარევა და მასას ამიტომ უერთდებიან. ხალხის მასა, ასევე სიერის მაყურებლებსაც შეიცავს. მასაში შემაველი ადამიანები იმთავითვე განსხვავდებიან მონაწილეობის დონის მიხედვით. ჯგუფის ემოციური მუხტის ზრდასთან ერთად წევრთა შეხედულებები და მოქმედებები სულ უფრო ემსგავსება და უახლოვდება ერთმანეთს, რაც მათი ურთიერთქმედების გარდაუვალი შედეგია. ზოგიერთი ჯგუფი ლიდერსაც კი იცვლის თავისი ჩამოყალიბების საწყის და მოგვიანო ეტაპებზე. თუ ჯგუფის წევრებს აკლიათ თავშეკავებულობა, ეს დეფიციტი ანტისოციალურ ქმედებათა საფრთხეს წარმოშობს.

დამატებითი ღირებულების თეორია. ნეილ სმელსერის მიერ წამოყენებული კოლექტიური ქცევის თეორიის ამოსავალია შემდეგი დებულება: თუ მოირღვევა საზოგადოების ის ასპექტები, რომლებიც მოქალაქეთა კონვენციურ ქცევას გარკვეულ კალაპოტში აქცევდა, უმაღლესი უკმაყოფილება და არაკონვენციური ქცევა აღმოცენდება. ამ თეორიას კოლექტიური ქცევის დამატებითი ღირებულების თეორია ეწოდება, რადგანაც ყოველი წინა სტადია ერთგვარად “მატებს ღირებულებას” მომდევნო სტადიის მიღწევას. ამასთანავე ყოველი შემდგომი სტადია ავიწროებს შესაძლებლობათა რანგს, საიდანაც საბოლოო შედეგი უნდა იქნას მიღებული. ეს სტადიებია:

1. **სტრუქტურული ხელშეწყობა.** კოლექტიურ ქცევას სოციალური სტრუქტურების თანხმობა სჭირდება. მაგ., კოლექტიური ქცევა ვერ განხორციელდება თუ ადამიანებს არ შეუძლი-

ათ დიდი რაოდენობით შეიკრიბონ გარკვეულ ადგილზე და თავისი უკმაყოფილების გამოსახატავად გარკვეული მოწყობილობები იქონიონ. ტოტალიტარულ მთავრობებს ეს კარგად ესმით და ამიტომ ხელს უშლიან ხოლმე საჯარო მიტინგების ჩატარებას. არატოტალიტარულ საზოგადოებაში ჩვეული არხების გამოყენებით უკმაყოფილების გამოსატყვის შესაძლებლობის შეზღუდვა ან ბლოკირება ბიძგს აძლევს იმას, რომ გამოხატვის თავისუფლება განხორციელდეს არაკონვენციური გზით – მასობრივი საპროტესტო გამოსვლების და სოციალური მოძრაობების გაშლით.

2. *სტრუქტურული დაძაბულობა.* საზოგადოების გარკვეულ ფენებში არსებული სოციალური დაძაბულობა ან ფრუსტრაცია ყოველთვის წინ უძღვის კოლექტიურ ქცევას. რაც უფრო ძლიერია დაძაბულობა, მით უფრო მოსალოდნელია იგი მასობრივ გამოსვლებად ან სოციალურ მოძრაობად იქცეს. მაგრამ ამისთვის ჯერ უნდა არსებობდეს სტრუქტურული ხელშეწყობა. სხვაგვარად დაძაბულობა კოლექტიურ ქცევას ვერ გამოიწვევს.

3. *განზოგადებული შეხედულება.* განზოგადებული შეხედულება არის კოლექტიური ქცევის პოტენციურ მონაწილეთა საერთო აზრი იმის შესახებ თუ სად ძვეს დაძაბულობის სათავე, რაში გამოიხატება დაძაბულობა და როგორ უნდა მოხდეს მასზე ადეკვატური რეაგირება. განზოგადებული შეხედულების გაძლიერება და გაერცელება ვერ გამოიწვევს კოლექტიურ ქცევას, მანამდე რომ არ არსებობდეს სტრუქტურული ხელშეწყობა და სტრუქტურული დაძაბულობა.

4. *მაპროვოცირებელი ფაქტორები.* მაპროვოცირებელი ფაქტორი არის რაიმე მოვლენა, ხშირად დრამატული, რომელიც პრობლემის თვალსაჩინო ნიშნულად წარმოდგება. მასობრივ გა-

მოსვლებს და სოციალური მოძრაობების აღმოცენებას რამდენიმე მაპროვოცირებელი ფაქტორი უძღვის ხოლმე წინ.

5. *მონაწილეთა მობილიზება.* მაპროვოცირებელი აქტით შეძრული ადამიანები სამოქმედოდ უნდა დაირაზმონ.

6. *სოციალური კონტროლის მოქმედება.* სოციალური კონტროლი შეიცავს საშუალებებს, რითაც საზოგადოება უზრუნველყოფს იმას, რომ ადამიანები სათანადოდ ანუ საზოგადოებრივი მოლოდინებისა და მოწონების შესატყვისად იქცეოდნენ. კოლექტიური ქცევის ნებისმიერ შემთხვევაში ძალაუფლების მქონე ინსტიტუტების მხრიდან ამოქმედდება სოციალური კონტროლის მექანიზმები, რათა აღიკვეთოს ამგვარი ქცევა ან შესუსტდეს მისი შედეგები.

სმელსერის ეს იდეები განამტკიცა აშშ-ს ისტორიაში ყველაზე სისხლიანი, ნიუ-მეხიკოს 1980 წლის ციხის ამბოხის გამოძიების მასალებმა. თუმცა გამოითქვა კრიტიკული შენიშვნა, რომ ამ თეორიის საფუძველზე მასობრივი ქცევის დაწყების პროგნოზირება შეუძლებელია.

სოციალური მოძრაობა

სოციალური მოძრაობა არის ადამიანების მიერ ორგანიზებული და კოლექტიურად გამოხატული საკუთარი პოზიცია რაიმე მნიშვნელოვანი სოციალურ-პოლიტიკური საკითხის მიმართ. მოძრაობის მიზანი ამ საკითხის გადაწყვეტაში წვლილის შეტანაა. მოძრაობის მონაწილეები შეგნებულად ცდილობენ გაატარონ ან შეაჩერონ ცვლილებები ჯგუფში, საზოგადოებასა თუ მსოფლიო წესრიგში, რომლის ნაწილადაც მიიჩნევენ თავს. ამის გაკეთება ბევრნაირად შეიძლება და არც ძალადობა, რევოლუცია ანდა უტოპიურ კომუნებში გაქცევაა გამორიცხული.

სოციალური მოძრაობა დროში გაწერილ მოქმედებებსა და მიზნებს შეიცავს. მოძრაობას შემუშავებული აქვს სოციალური ცვლილებების პროგრამა, მონაწილეთა საჭიროებების დაკმაყოფილების გეგმა და ამისთვის სჭირდება ძალაუფლების მოპოვება. სოციალური მოძრაობა თავის თავში კოლექტიური ქცევის სხვადასხვა სახეს აერთიანებს.

კეპზისოციალურ მოძრაობებს, როგორცაა თანამედროვე რელიგიური კულტები და სექტები, ნამდვილი სოციალური მოძრაობის განმსაზღვრელი ნიშნები აკლია.

განვიხილოთ ორი თეორია, რითაც აიხსნება სოციალურ მოძრაობათა წარმოშობა და შემდგომი ბედი.

ფარდობითი დეპრივაციის თეორია. ამ თეორიის თანახმად, სოციალური მოძრაობებს საზოგადოების წევრთა ფარდობითი და არა აბსოლუტური დეპრივაცია წარმოქმნის. ფარდობით დეპრივაციასთან გვაქვს საქმე, როდესაც ადამიანები გრძნობენ რომ ფრუსტრირებულნი არიან ანუ განიცდიან დეპრივაციას მათთან შედარებით, ვისაც, ჩვეულებრივ, თავს ადარებენ. რაც უფრო დიდია ფარდობითი დეპრივაცია, მით მეტია გულგატეხილობისა და იმედგაცრუებულობის განცდა, რაც აგრესიას და ჯგუფის სტატუსის შეცვლის მცდელობებს ბადებს. გაჭირვების განცდა ადამიანს შეიძლება გაუჩინოს საკუთარი ჯგუფის შედარებამ სხვა ჯგუფთან ან შედარებამ თავისსავე იდეალურ მოლოდინებთან.

ფარდობითი დეპრივაციის თეორიით აიხსნება გასაოცარი ფაქტი – სოციალური მოძრაობები ფართოდ იშლება მზარდი მოლოდინების წლებში და არა მაშინ, როდესაც ქვეყანაში საქმე ძალზე ცუდადაა. მხოლოდ მაშინ, თუ ადამიანები მიიჩნევენ, რომ გარშემოყოფთა ცხოვრება უმჯობესდება, მათაც უჩნდება პოზიტიური მოლოდინები. მაგრამ, თუ სხვების ბედი უმჯობეს-

დება, ხოლო მათი არა, ადამიანებს ფარდობითი დეპრევიაციის განცდა ეუფლება. ეს იდეა გამოთქვა ჯერ კიდევ მე-18 საუკუნეში ცნობილმა პოლიტიკურმა მოაზროვნემ ალექსის დე ტოკვილმა ფრანგული რევოლუციის მიზეზთა თავის ანალიზში. იგი წერდა, რომ ძალადობრივი რევოლუციები იბადება მაშინ, როცა გამოკრთება იმედის სხივი და არა სრული უიმედობის ეამს.

ფარდობითი დეპრევიაციის განცდა შეიძლება გაიზომოს უბრალო გამოკითხვის მეთოდით – რესპონდენტმა თავისი ბოლო ხუთი წლის ეკონომიკური შემოსავალი გარკვეული სოციალური ჯგუფების შემოსავალს შეადაროს. დეპრევიაცია იწვევს პროტესტს, რომელიც მჭიდროდ უკავშირდება განცდილი დეპრევიაციის სახეს. თუ ეს არის სტატუსის დეპრევიაცია – საზოგადოებრივი მდგომარეობით უკმაყოფილება გამოიხატება კოლექტიურ პროცესში, რომლის მიზანია ჯგუფის სტატუსის გაუმჯობესება, ხოლო თუ ფარდობითი დეპრევიაცია ეროვნულ გრძნობებს შეეხო, მიეიღებთ ეროვნულ დეპრევიაციას და ეროვნულ მოძრაობას და ა.შ.

კრიტიკოსები ფარდობითი დეპრევიაციის თეორიას იმას საყვედურობენ, რომ იგი გადაჭარბებულად აფასებს სოციალურ მოძრაობებში ადამიანთა გაერთიანების პიროვნულ ფაქტორებს, ხოლო სოციალურ ფაქტორებს უგულვებლყოფს.

რესურსთა მობილიზების თეორია. სოციალური მოძრაობების შესახებ ერთ-ერთი ბოლოდროინდელი თვალსაზრისია რესურსთა მობილიზაცია. რესურსთა მობილიზება ეხება საერთო მიზნების მისაღწევად ჯგუფის ინდივიდუალურ წევრთა მიერ რესურსების მოპოვებისა და ორგანიზების პროცესს. რესურსთა მობილიზების თეორიებში განხილულია სოციალური მოძრაობის კავშირები სხვა ჯგუფებთან, მოძრაობის წარმატებაში

გარედან მხარდაჭერის მნიშვნელობა და ტაქტიკები, რითაც მოძრაობა დანარჩენ საზოგადოებას უკავშირდება.

სოციალურ მოძრაობათა ადრინდელ თეორიებში ხაზგასმული იყო ადამიანთა იდეოლოგიური ინტერესები და უკიდურესი უკმაყოფილება. რესურსთა მობილიზების თეორიის თანახმად, მონაწილეობა სოციალურ მოძრაობებში ემყარება რაციონალურ მოსაზრებებს: რა უფრო მეტ სარგებლობას მოუტანს – მოძრაობაში მონაწილეობა თუ არმონაწილეობა. მხედველობაში მიიღება ისეთი ფაქტორები, როგორცაა ხელმისაწვდომია თუ არა მოძრაობისთვის საჭირო რესურსები.

რესურსთა მობილიზების თეორია განსხვავდება სოციალური მოძრაობების შესახებ სხვა თვალსაზრისებისგან იმითაც, თუ რაში ხედავს იგი სოციალური მოძრაობის მიზანს, სტრატეგიას, ტაქტიკას და მის კავშირს დანარჩენ საზოგადოებასთან. სოციალური მოძრაობის ადრინდელ თეორიებში მოძრაობის საყრდენ ბაზად ჩაგრული მოსახლეობა მიიჩნეოდა: სწორედ ის იყო მოძრაობის “შრომითი რეზერვი”. რესურსთა მობილიზების თეორიის თანახმად, სოციალური მოძრაობები შეიძლება ეყრდნობოდეს ან არ ეყრდნობოდეს ჩაგრულთა სოციალურ ჯგუფს – რესურსები და შრომა სხვა ჯგუფებმაც შეიძლება უზრუნველყოს.

რესურსთა მობილიზების თეორია დანარჩენ საზოგადოებასთან კონფრონტაციას გამორიცხავს. მეტიც, საჭიროდ მიიჩნევს საზოგადოებრივი ინსტიტუტების გამოყენებას, რათა მოხდეს დიდ საზოგადოებაში მოძრაობის მხარდამჭერთა ინტეგრირება. მნიშვნელოვან როლს იმაში, რომ მოძრაობის მიერ წამოჭრილი პრობლემა ყველამ დაინახოს და გაიზიაროს, ასრულებს მასმედია.

რესურსთა მობილიზების თეორიის თანახმად, თავისით აღმოცენებულ სოციალურ მოძრაობებს დროთა განმავლობაში შეცვლის სოციალური მოძრაობის "პროფესიული" ორგანიზაციები. მათ ძირითადად გარედან მოზიდული დონორები ეყოლებათ. ამ ორგანიზაციებს ქმნიან ინტელექტუალები, რომლებსაც სურთ შეუმსუბუქონ მდგომარეობა გაჭირვებულებს და უნარშეზღუდულებს და აქვთ საშუალება თავისი წვლილი (ფულადი თანხა, დრო) შეიტანონ ორგანიზაციაში. მასმედია უზრუნველყოფს საჯაროობას, გამოინახება თანხები და გამორჩეუბიან მოქალაქეები, რომლებიც მოძრაობას დაეხმარებიან. ამგვარი არაერთი ორგანიზაცია-პროფესიონალი უკვე მუშაობს ბევრ ქვეყანაში, სადაც ფართო სოციალურ მოძრაობებს შლის.

რესურსთა მობილიზების თეორიას განამტკიცებს არაერთი მნიშვნელოვანი კონკრეტული ფაქტი. საკმარისია დავასახელოთ პოლონელ მუშათა კავშირი "სოლიდარობა". იგი 1980 წელს შეიქმნა როგორც სახელმწიფო კომუნისტური პარტიისადმი ოპოზიციური პოლიტიკური პარტია. ამ მოძრაობის გამარჯვებაში გადამწყვეტი იყო პოლონელ ინჟინერთა მიერ მოძრაობის დასახმარებლად შექმნილი ფონდი.

რესურსთა მობილიზების თეორიის კრიტიკოსები მიუთითებენ მის რამდენიმე "სუსტ წერტილს":

1. სოციალურ მოძრაობათა უმრავლესობა "საკუთარ ნიდაგზე აღმოცენებული" მოვლენაა, რაშიც პროფესიონალები მხოლოდ მეორეხარისხოვან როლს ასრულებენ;

2. სოციალური მოძრაობების მიმართ ელიტის მხრიდან გავრეული პატრონაჟი ნაკარნახევია არა სოციალური სამართლიანობის გრძნობით, არამედ მიზნად ისახავს ამ მოძრაობების ინსტიტუციურ მოქმედებათა კალაპოტში გადაყვანას;

3. სოციალურ მოძრაობათა პროფესიონალიზაციამ შეიძლება უფრო აენოს, ვიდრე დაეხმაროს ამ მოძრაობებს. მოძრაობა წარმატებული მხოლოდ მაშინ არის, თუ საზოგადოების ჩაგრული თუ შეურაცხყოფილი ნაწილი დაირაზმება, შეიმუშავებს ტაქტიკურ სიახლეებს და ლიდერებს მიაწოდებს; გარდა ამისა ჯგუფმა უნდა შეძლოს საპროტესტო მოძრაობაში სხვა სფეროში მოქმედ მსგავს ჯგუფთა მოზიდვა.

კრიტიკოსები იმასაც აღნიშნავენ, რომ რესურსთა მობილიზების თეორიაში უგულვებელყოფილია მოძრაობაში ჩართვის მოტივაციის განმსაზღვრელი სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები. მტკიცება, რომ ინდივიდები მოძრაობაში მონაწილეობენ მოგება-წაგების მოსაზრებებით, საკმარისი არ არის.

ბოლო დროს აქცენტი პოტენციურ მონაწილეთა მოლოდინებზე კეთდება. ეს მოლოდინები ძირითადად ეხება მათსავეთ პოტენციურ მონაწილეთა რიცხვს – მოძრაობის წარმატების შანსებს თუ მასში ბევრი ადამიანი გაერთიანდება. ადამიანი უერთდება სოციალურ მოძრაობას თუკი ფიქრობს, რომ მობილიზებით საზოგადოებრივი სიკეთე მიიღწევა და, ამასთანავე, თუ მასში მონაწილეობას ბევრი ადამიანი მიიღებს. სხვათა ქცევის მიმართ ეს მოლოდინები თვითქმენად წინასწარმეტყველებად იქცევა. სწორედ ამიტომ ხალხის მობილიზების მიზნით ნერგავენ ხოლმე აზრს, რომ მოძრაობას უკვე ბევრი მხარდამჭერი შეუერთდა.

დაბოლოს, რატომ არის ესოდენ მნიშვნელოვანი სოციალურ მოძრაობათა შესწავლა? სწორი პასუხი ასეთია: ყოველი საზოგადოება ცვლილებათა მუდმივ პროცესში იმყოფება. სოციალური მოძრაობები საზოგადოების ცვლილების ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა. ჩვენ თვალწინ გაიშალა სამოქალაქო უფლებათა მოძრაობა, მოძრაობა ქალთა უფლებებისთვის, გარე-

მოს დასაცავად და მრავალი სხვა, რასაც უკვე მოჰყვა გარკვეული ცვლილებები საზოგადოებაში. იქმნება სხვა, ახალი მოძრაობები. ასევე, სოციალურ მოძრაობათა შესწავლით მიიღწევა სოციალური ფსიქოლოგიის ძირითადი ამოცანა – ინდივიდისა და საზოგადოების განუყოფელი ერთიანობისა და ურთიერთგავლენის ახსნა.

• ძირითადი დებულებები •

1. კოლექტიურია ჯგუფის ისეთი ქვევა, რომელიც სპონტანური ანუ მყისიერი ნორმებით და არა ფორმალური ნორმებით იმართება.
2. კოლექტიური ქცევა სამი სახისაა: მასობრივი ქცევა, ხალხის მასის ქცევა და სოციალური მოძრაობები.
3. მასობრივ ქცევას ადგილი აქვს, როდესაც ინდივიდები სავსებით ერთნაირად რეაგირებენ საერთო მოვლენაზე.
4. მასობრივი ქცევის ერთ-ერთი სახეა საზოგადოებრივი აზრი ანუ საზოგადოებაში არსებული შეხედულებები საზოგადოებრივად და პოლიტიკურად მნიშვნელოვან საკითხთა შესახებ.
5. მასობრივი ქცევის სახეები – გატაცება, მანია, მოდა, მიმართულია რაღაცისკენ, ხოლო მასობრივი ქცევის ისეთი სახე, როგორიც არის პანიკა, რაღაცისგან თავის დაღწევაა.
6. მასობრივი ქცევაა გარკვეული მოთხოვნებით დიდი რაოდენობით ერთად შეგროვებული, ქუჩაში გამოსული ადამიანების მიერ გამართული სხვადასხვა სახის - საპროტესტი ან მხარდაჭერის აქციები.

7. სოციალური მოძრაობები ორგანიზებული კოლექტიური მანიფესტაციებია ადამიანებისთვის საჭირო როტო საკითხების გამო. მოძრაობა მიესალმება ან ეწინააღმდეგება ცვლილებებს ჯგუფში, საზოგადოებასა და მსოფლიოში.
8. სოციალურ მოძრაობათა ადრეულ თეორიებში ყურადღების ფოკუსში იყო იდეოლოგიური ინტერესი და ჩაგ რულ ფუნათა უკმაყოფილება. თანამედროვე თეორიებში საკითხი სხვა კუთხით განიხილება.
9. ფარდობითი დეპრივაციის თეორიის თანახმად, სოციალური მოძრაობების აგორება ხდება მაშინ, როდესაც საზოგადოების წევრებს მათი ცხოვრების გაუმჯობესების პოზიტიური მოლოდინები უცრუდებათ.
10. რესურსთა მობილიზაციის თეორიებში გამოთქმულია შეხედულება, რომ საზოგადოებრივ მოძრაობებში მონაწილეობა არა იმდენად პროტესტის გრძნობის, რამდენადაც რაციონალური გათვლის შედეგია.
11. სოციალურ მოძრაობათა სხვა თეორიებისგან განსხვავებით, რესურსთა მობილიზების თეორია იმასაც ამტკიცებს, რომ არ არის აუცილებელი მოძრაობის წევრები უკმაყოფილო ან ჩაგრულ ჯგუფს ეკუთვნოდნენ.
12. რესურსთა მობილიზების თეორია ყურადღებას ამახვილებს ფულადი და სხვა სახის რესურსების არა ჯგუფშიდა, არამედ გარედან მობილიზებაზე.
13. რესურსთა მობილიზების თეორიის კრიტიკოსებს მიაჩნიათ, რომ ახალი ტიპის სოციალური მოძრაობების მიმართ ელიტის მხრიდან გაწეული პატრონაჟი ნაკარნახევია არა სოციალური სამართლიანობის გრძნობით, არამედ მოძრაობის ლეგიტიმურ და ინსტიტუციურ არხებში გადაყვანის მოსაზრებებით.

თავი XV სოციალური ფსიქოლოგია და ჯანმრთელობა

ჯანმრთელობა და ავადმყოფობა

ჯანმრთელობის და ავადმყოფობის თემა გამოყენებითი სოციალური ფსიქოლოგიის ყურადღების ველში არც თუ დიდი ხანია რაც მოექცა. ეს მოხდა ნაწილობრივ იმის გამო, რომ შეიქცვალა იმ დაავადებათა ბუნება, რითაც თანამედროვე საზოგადოება იტანჯება. მე-20 საუკუნემდე მედიცინა ძირითადად დაკავებული იყო მწვავე, სიცოცხლისთვის საშიშ სნეულებათა მკურნალობით, როგორც იყო შავი ჭირი, ქოლერა, ყვავილი, ტუბერკულოზი, პნევმონია. მე-20 საუკუნის დასაწყისიდან ამ დაავადებათა უმრავლესობა “კონტროლზე იქნა აყვანილი” ჯანმრთელობის დაცვის იმგვარი ხერხებით, როგორც არის უკეთესი კვება, გაუმჯობესებული სანიტარული პირობები და აგრეთვე ვაქცინაცია. მედიცინა ახლა ძირითადად ფოკუსირებულია ქრონიკულ დეგენერაციულ დაავადებებზე, როგორც არის ავთვისებიანი სიმსივნე და გულსისხლძარღვთა დაავადებები. სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები გაცილებით უფრო ძლიერ გავლენას ახდენს ამგვარ დაავადებებზე, ვიდრე მწვავე, სიცოცხლისთვის საშიშ სნეულებებზე. მნიშვნელოვან კაუზალურ როლს ამგვარ დაავადებათა აღმოცენებაში ასრულებს ადამიანის ქცევის სტილი და სტრესებით დატვირთული ცხოვრება. გარდა ამისა, ეს დაავადებები იწყება და მიმდინარეობს თანდათანობით, რაც მათი პრევენციის საშუალებას იძლევა. გაუმჯობესდება თუ არა პაციენტის მდგომარეობა – ეს ნაწილობრივ დამოკიდებულია იმაზე, დაიცავს თუ არა ის სა-

მედიცინო რეჟიმს და შეიცვლის თუ არა ჯანმრთელობისთვის საზიანო ქცევას. ამრიგად, სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს თუ როგორ განვითარდება ეს დაავადებები.

სამედიცინო სფეროში ფსიქოლოგიის შემოსვლას დაავადების ახალი მოდელების აღმოცენება მოჰყვა. დაავადების ტრადიციული, *სამედიცინო მოდელის* თანახმად, დაავადებას იწვევს ცალკეული აგენტი (მაგ., ბაქტერია), რომელიც მოქმედებს სხეულის შიგნით უჯრედოვან ან ბიოქიმიურ დონეზე. ეს შეხედულება ემყარება სხეულის და სულის დამოუკიდებელ სუბსტანციებად განხილვას, რაც მე-17 საუკუნის დიდი ფრანგი ფილოსოფოსის რენე დეკარტის სახელს უკავშირდება. დაავადება სხეულში აღმოცენდება და მენტალური ფაქტორი აქ არაერთარ როლს არ ასრულებს. შეზღუდულია, ასევე, სოციალურ ფაქტორთა როლი. შედარებით ახალ, ბიოფსიქოსოციალურ მოდელში დაავადების გამომწვევ მიზეზთა "ადგილსამყოფელი" სხეული, ფსიქიკა და სოციალური ურთიერთობებია. თვითონ ჯანმრთელობა გაგებულია როგორც სხეულისა და გონების ზოგადი მდგომარეობა, რომელიც სიმტკიცისა და ენერგიულობის ცნებებით აღიწერება. ჯანმრთელობა უბრალოდ დაავადების ან დაზიანების არქონას არ უდრის. ოპტიმალური ჯანმრთელობა ანუ კარგად ყოფნა ცხოვრების ფიზიკურ, ინტელექტუალურ, ემოციურ, სოციალურ და გარემოს ასპექტებს მოიცავს. ბიოფსიქოსოციალური მოდელის წარმოშობა განაპირობა იმან, რომ სამედიცინო მოდელი დაავადების ზოგიერთი მნიშვნელოვანი ასპექტის სამკურნალოდ არ აღმოჩნდა საკმარისი. სამედიცინო მოდელით ძნელია ახსნა რატომ არის რომ არა ყველა ადამიანი ავადდება ინფექციასთან შეხებით და რატომ არის, რომ ზოგი იკურნება, ხოლო ზოგი – არა. ამის გაგებაში ფსიქოლოგიური და სოციალური ფაქტორების გათვალისწინე

ბა დაგვეხმარება. გარდა ამისა, სამედიცინო მოდელი სათანადოდ ვერ ითვალისწინებს იმას თუ რა სუბიექტურ ინტერპრეტაციას აძლევს ადამიანი სიმპტომებს და საკუთარ შეუძლოდ ყოფნას, რაც ავადმყოფობასთან დაკავშირებულ მის ქცევას განსაზღვრავს. სამედიცინო მოდელი ვერც იმ ფაქტორებს ითვალისწინებს, რომლებიც პაციენტის მიერ სამკურნალო რეჟიმის შესრულებას განაპირობებს. დაბოლოს, სამედიცინო მოდელი, ბიოფსიქოსოციალურისგან განსხვავებით, არ არის მიმართული პრევენციაზე.

სამედიცინო მოდელიდან ბიოფსიქოსოციალურზე გადასულა ჯერაც არ დასრულებულა. ქვემოთ განვიხილავთ დაავადებაში ფსიქოლოგიურ და სოციალურ ფაქტორთა როლს. დავიწყოთ ჯანმრთელობის და დაავადების განსაზღვრებით და შემდეგ განვიხილავთ საფუძვრებს, რასაც ადამიანები გადიან ეიჯრე მიხედებიან, რომ ავად არიან. ამის შემდეგ განვიხილავთ ერთ-ერთ მექანიზმს – სტრესს, რომლის მეშვეობით ფსიქოლოგიური და სოციალური ფაქტორები გაელენას ახდენს დაავადებაზე. გაეანალიზებთ ჯანმრთელობის შესახებ “პირად შეხედულებათა მოდელს”, რასაც ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული ქცევის შეცვლა ემყარება.

დარჩენილი ორი განაკვეთი დაეთმობა სულიერი სიჯანსაღის ცნებას და სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ინტერვენციებს, რომლებიც ფართოდ გამოიყენება სამედიცინო პრაქტიკულ ფსიქოლოგიაში.

ჯანმრთელობიდან ავად ყოფნამდე

ტრადიციული სამედიცინო მოდელი ჯანმრთელობას და ავადმყოფობას ობიექტურ მდგომარეობად მიიჩნევს. ჯანმრთელობა ავადმყოფობის არარსებობაა. დაავადების არსებობა შე-

იძლება დადგინდეს მრავალი კლინიკური ტესტით, კლუს ამას პაციენტთან გამოვლენილი დაავადების ნიშანთა (სხეულის ტემპერატურა) და სიმპტომთა (მაგ., ყელის ტკივილი) ობიექტური დადასტურებით. დღემდე ასე აზროვნებს არაერთი ექიმი, მაგრამ არა პაციენტი. ჩვეულებრივ, ყოფაში პაციენტი იშვიათად ღებება სრულად გამოვლენილი დაავადების წინაშე – მას საქმე აქვს სიმპტომებთან და მისი გადასაწყვეტია რას მოიმოქმედებს. თუ რა ინტერპრეტაციას მისცემს ის თავის სიმტომებს, განსაზღვრავს იმას, მიუა ექიმთან, თუ ჩვეულ ცხოვრებას გააგრძელებს. თვითონ პაციენტი ის, ვინც პირველი გადაწყვეტს “აეად არის” თუ არა. თუ სიმპტომები საკმაოდ “მრისხანაა”, მან ექიმის გარეშეც შეიძლება მიიჩნიოს, რომ აეად გახდა და ლოგინში ჩაწვეს. ასეთ შემთხვევაში, სიმპტომები დაავადებად ინტერპრეტირდება და ავადმყოფის როლს მიღება თვითონ ინდივიდის მიერ – სამედიცინო პროფესიულ შეხედულებათა გათვალისწინების გარეშე ხდება. “აეად ყოფნის” განცდისეულ ზოგად მდგომარეობასთან რამდენიმე გზა მიღის და ყველა ის ექიმის კაბინეტზე არ გაივლის. განვიხილოთ ეს გზები უფრო დეტალურად.

სიმპტომები. აეად გახდომის განცდის პირველი საფეხურია სიმპტომთა აღქმა. კელევით დადგენილია, რომ ადამიანი ბევრ შინაგან შეგრძნებას ზუსტად ვერ აღიქვამს: უჭირს თქმა რამდენად გახშირებული აქვს გულისცემა, რამდენად მაღალი აქვს სისხლის წნევა, როგორია სისხლში შაქრის შემცველობის დონე და სხვ. ეს არ ნიშნავს, რომ მას ეს სიმპტომები არა აქვს, უბრალოდ, ზოგიერთი სიმპტომი მისთვის შეუმჩნეველი რჩება, ხოლო ზოგიერთი სიმპტომი სხეულებრივად საერთოდ არ ელინდება. სიმპტომებს, ჩვეულებრივ, ყურადღება ექცევა, რო-

დესაც ისინი იწვევს ტკივილს, სისუსტეს ან ხელს უშლის ადამიანის ნორმალურ ფუნქციონირებას.

ავად ყოფნა. ავად ყოფნის დაფიქსირების მეორე სტადია სიმპტომთა მნიშვნელობის ინტერპრეტაციაა. "ნორმალური" თუ "არანორმალურია" გამოვლენილი სიმპტომები? ზოგიერთი სიმპტომი იმდენად გავრცელებულია, რომ ადამიანი მათ ნორმალურად მიიჩნევს. მაგალითად, თავის ტკივილის 60 შემთხვევიდან მხოლოდ ერთი მიიჩნევა იმდენად საყურადღებოდ, რომ ადამიანმა მიმართოს ექიმს; წელის ტკივილის გამო 38-დან 1 შემთხვევაში, ხოლო კუჭის და ყელის ტკივილის დროს თანაფარდობაა 1/10-თან. ხდება ხოლმე, რომ ადამიანი სამედიცინო თვალსაზრისით რელევანტური სიმპტომების იგნორირებას ახდენს, რადგან ისინი უმნიშვნელოდ ეჩვენება. ზოგიერთი ლეტალური დაავადების (მაგ., ტუპუს კიბო) საწყისი სიმპტომები ხშირად შეუმჩნეველი რჩება.

მიუხედავად ამისა, ჩვეულებრივ, პიროვნების ან მისი ახლობლების მიერ სიმპტომთა "წაკითხვა" განსაზღვრავს იმას, იგრძნობს თუ არა ადამიანი თავს ავად.

რეაგირება ავად ყოფნაზე. თუ პიროვნება გადაწყვეტს, რომ სიმპტომები სერიოზულია, ამის შემდეგ მან ასევე უნდა გადაწყვიტოს რა სახის რეაგირება უნდა მოახდინოს. ყველაზე უფრო გავრცელებული რეაქციაა: თვითმკურნალობა, ოჯახის წევრის ან ახლობლის მიერ გაწეული მკურნალობა, ექიმის მიერ დანიშნული მკურნალობა. მაგრამ თუ ადამიანი შინაგანად არ მიიღებს იმას, რომ არის ავად, მოუცლევლობის გამო არ დაეთანხმება იმას, რომ ამჟამად საჭიროებს საექიმო დახმარებას, ან შეეშინდება შედეგების, რაც ავადმყოფად მის ცნობას მოჰყვება – დაიწყებს სიმპტომთა იგნორირებას და მკურნალო-

ბა გადაიდება იქამდე, ვიდრე სიმპტომები მას არ დააუძლურებს.

ავადმყოფის როლი. დაშვება, რომ ხარ ავად ან კიდევ სხვების ან ექიმის მიერ ავადმყოფად ცნობა ავადმყოფის როლის მიღებას იწვევს. ავადმყოფის როლი სოციოლოგმა ტალკოტ პარსონსმა აღწერა უფლებამოვალეობების ტერმინებით: ხარ ჯანმრთელი ნიშნავს რომ ფუნქციონირებ საკუთარი სოციალური როლის შესაბამისად; ხარ ავად, ნიშნავს, რომ საკუთარ როლთან დაკავშირებულ მოთხოვნებს ვერ ასრულებ. ჩეულებრივ, ადამიანი არ არის პასუხისმგებელი იმაზე, რომ არის ავად, ამიტომ არ უნდა უარყოფითად, როდესაც თავის ჩეულ მოვალეობებს ვერ ასრულებს. ავადმყოფისგან მოვლიან, რომ იგი ეცდება გამოკეთდეს და მისდიოს თავისი ექიმის რჩევებს.

პასივნებისა და ექიმის ურთიერთობა

საკუთარ ჯანმრთელობაზე ზრუნვის ქცევამ ბოლო ათწლეულების მანძილზე მნიშვნელოვანი ცვლილებები განიცადა – ჯანმრთელობის მიმართ ინტერესი გაძლიერდა და ჯანმრთელობას გაცილებით დიდი დრო და ენერჯია ეთმობა. იბეჭდება თვითდახმარების წიგნები სწორი კვების, ვარჯიშის, დაავადებათა მკურნალობის და პროფილაქტიკის შესახებ, რასაც ბევრი მყიდველი აყავს. პოპულარულია ასევე სატელევიზიო გადაცემები, სადაც განიხილება ჯანმრთელობის შენარჩუნების, მკურნალობის ახალი მეთოდების და მედიკამენტების თემები. ამასთან, ექიმებიც უფრო მეტად ერუდირებულნი გახდნენ, ფლობენ თანამედროვე სადიაგნოსტიკო და სამკურნალო ტექნოლოგიებს და სულ უფრო მეტი ახალი და თანამედროვე წა-

მალი იწარმოება. მაგრამ, ყველა ამ ცვლილების მიუხედავად, სამედიცინო პრაქტიკის გულისგული პაციენტსა და ექიმს შორის ურთიერთობაა. მთელი თავისი ცოდნის მიუხედავად, ექიმი კვლავაც ძირითადად ეყრდნობა პაციენტის მიერ სიმპტომთა გადმოცემას და კვლავაც პაციენტის გადასაწყვეტია მისდოს თუ არა თავისი ექიმის დანიშნულებებსა და რჩევებს.

ამ ურთიერთობაში მონაწილეთა კომპეტენციებს შორის განუზომლად დიდი განსხვავებაა – ექიმმა გაცილებით მეტი იცის დაეადების შესახებ, ვიდრე პაციენტმა. კომპეტენციაში ეს სხვაობა, იმ ფაქტთან ერთად, რომ პაციენტი ხშირად თავს სუსტად გრძნობს და, საერთოდ, არ არის “თავის საუკეთესო ფორმაში”, მას დამოკიდებულ პოზიციაში აყენებს. ამას ემატება ისიც, რომ პაციენტი ხშირად შეშინებულია, დაბნეულია, სასოწარკვეთილია ანუ პაციენტისა და ექიმის ურთიერთობა თავისებურ სიძნელეთა წინაშე დგება.

ექიმთან პაციენტი გარკვეული პრობლემით მოდის. ექიმი ფიქრობს, რომ მისი როლია დაადგინოს პრობლემის წყარო და პაციენტს ტანჯვა შეუმსუბუქოს. ამოცანას ართულებს პაციენტის მიერ სიმპტომების გადმოცემაში უზუსტობები და ზოგიერთი სიმპტომის არსებობის აღიარების არსურვილი. ექიმი, ჩვეულებრივ, დროშია შეზღუდული და მისი შრომა მეტად ინტენსიურია. ამასთანავე, პაციენტი შეიძლება არ დაეთანხმოს მის მიერ დასმულ დიაგნოზს და დანიშნულებებს და სხვა ექიმს მიმართოს.

მკურნალობაზე პაციენტის დათანხმება პაციენტ-ექიმის ურთიერთობის რამდენიმე ასპექტს უკავშირდება. ხშირად პაციენტები სწორად ვერ იგებენ ექიმის რჩევებს ან ექიმი გასაგებად ვერ უხსნის რის გაკეთებას ითხოვს პაციენტისგან, როგორ უნდა მიიღოს მან გამოწერილი წამალი. ამას ემატება

ხოლმე ისიც, რომ ექიმი იყენებს სამედიცინო ტერმინოლოგიას, რომელიც პაციენტს საერთოდ არ ესმის ან მას არასწორად იგებს. რადგანაც პაციენტი პასიურ როლშია ჩაყენებული, მას უჭირს მოითხოვოს იმის ახსნა, რაც კარგად ვერ გაიგო; ავადმყოფობით დასუსტებულმა ან აღელვებულმა ვერ გაიგო ან ვერ დაიმახსოვრა ექიმის რჩევა. კვლევამ აჩვენა, რომ ექიმთან ეიზიტის შემდეგ პაციენტთა 56%-ს ექიმის მიერ მიცემული ინსტრუქციები არ ახსოვს.

ექიმის რჩევათა შესრულების მეორეგვარი სირთულე ის არის, რომ პაციენტები ნაკლებად მისდევენ იმ ექიმის დანიშნულებებს, ვინც მათდამი არ გამოხატავს ყურადღებას, არ პასუხობს მათ კითხვებს და არ ეთანხმება პაციენტის მიერ საკუთარი თავისადმი დასმულ დიაგნოზს. პაციენტები, ჩვეულებრივ, ასრულებენ იმ ექიმის დანიშნულებებს, ვინც მათ თვალში არის კომპეტენტური, თუმცა ხშირად პაციენტები ექიმის კომპეტენტურობის შესაფასებლად იყენებენ არასანდო კრიტერიუმებს, როგორცაა, მაგალითად, ექიმის თავდაჯერებულობა ან დიაგნოზის სწრაფად დასმა.

მესამე სირთულე ექიმისა და პაციენტის ინტერპერსონალურ ურთიერთობას უკავშირდება. ხშირად ექიმი ცდილობს პროფესიული მიუკერძოებლობა შეინარჩუნოს, რის გამოც არ გამოხატავს სიბოძს. ასევე, ექიმი მიმართავს პაციენტის “დექუმანიზაციას”, რათა სამედიცინო პრობლემას უფრო ობიექტურად მიუდგეს და ვერ აცნობიერებს თუ რამდენად არასწორია შეხედო ადამიანს როგორც “სიმპტომთა ნაკრებს”.

ერთიანობაში, არასათანადო კომუნიკაცია, დროში შეზღუდულობა და ექიმ-ავადმყოფის დექუმანიზებული ურთიერთობა იწვევს იმას, რომ პაციენტი რჩება უკმაყოფილო და ექიმის დანიშნულებებს არ ემორჩილება.

სტრესი

სოციალური და ფსიქოლოგიური ფაქტორები დააეადებაზე გავლენას ორი ძირითადი პროცესის მეშეუობით ახდენს. პირველია ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული სხედასხეა ნეგატიური ქცევა. მათგან განსაკუთრებით გამოირჩევა თამბაქოს მოწევა, რაც ფილტვის კიბოს რისკ-ფაქტორია; ცხიმებით და ქოლესტერიინით მდიდარი საკვების მიღება; ფიზიკური უმოძრაობა. პირადი პიგიენის წესების დარღვევა, ასევე, დააეადებებს უკავშირდება. მეორე პროცესი სხეულზე სტრესის გავლენაა. სტრესი წარმოიქმნება იმ შემთხეევაში, როდესაც ადამიანს პგონია რომ გარემოებები უყენებენ მას ძალზე მადალ მოთხოვნებს, რისი რესურსებიც მას არ გააჩნია და ამით საფრთხეში დგება მისი კეთილდღეობა. სტრესს იწვევს ასევე ყოველდღიური წერილმანი უსიამოვნებები და ყოფითი პრობლემები, თუ ისინი დროულად არ გადაიჭრა. თუმცა სტრესის ობიექტური დონე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს დააეადებათა აღმოცენებაზე, სტრესის სუბიექტური აღქმა ამ მხრიე არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ეიდრე სტრესის ობიექტური დონე.

მადალი დონის სტრესის დროს ხშირია სამუშაოს გაცდენები, აღკოპოლის, თამბაქოს, საჭმლის ჭარბი მიღება, რაც ადამიანის სულიერ და ფიზიკურ ჯანმრთელობისთვის სარისკოა. თუმცა, ამასთანავე, სტრესი ზრდის სხეულებრიეი სიმპტომების მიმართ მგრძნობელობას და უბიგებს ადამიანს დროულად მიმართოს ექიმს.

შებრძოლება-გაქცევის სინდრომი. რომ გავიგოთ სტრესის რილი დააეადების აღმოცენებაში, ჯერ უნდა გავარკვიოთ როგორ რეაგირებს ადამიანი სტრესზე. გარეგანი საფრთხეები, როგორიც არის თავდასხმის და შემოტევის შესაძლებლობა

აღძრავს გაქცევის ან შებრძოლების სინდრომს. სტრესულ ვითარებაში სუნთქვა ხშირდება და ღრმადდება, გულისცემა ხშირდება, სისხლძარღვები ვიწროვდება და არტერიული წნევა ზევით იწევს. ამ სინდრომით რეაგირებს სიმპათიკური ნერვული სისტემა და სხეულს საბრძოლველად ამზადებს. გარდა ამისა, სისხლში ადრენალინის ჭარბი გამოყოფა ხელს უწყობს სისხლში წითელი ბურთულების გამომუშაებას (რაც კრილობის შემთხვევაში სისხლის შედედებას შეუწყობს ხელს), ხოლო ძვლის ტენიი გამოიმუშაებს უფრო მეტ თეთრ ბურთულებს, რათა შეებრძოლოს შესაძლო ინფექციას), ღვიძლი კი სხეულის ენერგიით მოსამარაგებლად მეტ შაქარს გამოყოფს. ამ სინდრომთან დაკავშირებულ ინტენსიურ აქტივაციას შეუძლია თავის ტენიში სისხლის ნაქცევა ან გულის შეტევა გამოიწვიოს.

გაქცევა-შებრძოლების სინდრომი ბიოლოგიური ევოლუციის პროცესში აშკარად ადაპტაციურ ფუნქციას ასრულებდა, მაგრამ თანამედროვე საზოგადოებისთვის მას საადაპტაციო ღირებულება დაეკარგა. ამ სინდრომს ისევე ადვილად აღძრავს შინაგანი ფსიქოლოგიური საფრთხე, მაგ., საშუშაოს დათქმულ ვადაში ვერშესრულება, როგორც გარეგანი საფრთხე. ადამიანს, ვისი ცხოვრება ამგვარი სტრესებით არის აღსავსე, ეს სისტემები მუდმივ “საბრძოლო მზადყოფნაში” ჰყავს მოყვანილი.

ბოლოხანს გამოითქვა თვალსაზრისი, რომ სტრესზე ფიზიოლოგიურ რეაქციებს შესაძლოა განსხვავებული შედეგები ჰქონდეს მდებარეობითი და მამრობითი სქესის არსებებისთვის; რომ ქალები სტრესზე არა შეებრძოლებით ან გაქცევით რეაგირებენ, არამედ თავისი შეილები და ახლობლების მიმართ ზრუნვისა და მოვლის რეაქციებს ავლენენ.

ზოგადი ადაპტაციური სინდრომი. გაქცევა-შებრძოლების სინდრომთან ერთად არსებობს რეაგირების მეორეგვარი ტიპი, რომელიც დროში განფენილ სტრესს შეესაბამება და გარკვეული თანამიმდევრობით იშლება. დროში განფენილ სტრესზე რეაგირებაში ჩართული მოვლენები ზოგადი ადაპტაციური სინდრომის სახელით არის ცნობილი. ექსპერიმენტულად სტრესი კანადელმა ენდოკრინოლოგმა პანს სელიემ იკვლია და ჩამოაყალიბა სტრესის თეორია, რომლის თანახმად, მრავალ სხვადასხვა სახის სტრესორს ერთნაირი რეაქციის ანუ ზოგადი სხეულებრივი რეაქციის გამოწვევა შეუძლია. ყოველგვარი სტრესორი მოითხოვს ადაპტაციას, რაც ნიშნავს, რომ ორგანიზმმა უნდა შეინარჩუნოს, ან აღიდგინოს ინტეგრირებულობა და ჯანმრთელობა.

სიღარიბე, სიღიწროვე, სიცივე ან სიცხე, ხმაურიანი ან დაძაბული სამუშაო პირობები ან კიდევ უფრო უარესი – უმუშევრობა, ის სტრესორებია, რასაც ამ სინდრომის ამოქმედება შეუძლია.

ზოგადი ადაპტაციური სინდრომი მოიცავს სამ სტადიას: განგაშის რეაქციას, წინააღმდეგობის სტადიას და გამოფიტვის სტადიას.

განგაშის რეაქციები სხეულებრივი აგზნების ხანმოკლე პერიოდებია, რაც სხეულს ენერგიული აქტიუობისთვის ამზადებს.

წინააღმდეგობის სტადიაზე სხეული ზომიერი აგზნების მდგომარეობაშია. მეორე სტადია, ჩვეულებრივ, წარმატებით სრულდება, მაგრამ ამ წარმატებასაც ახლავს თავისი ნეგატიური შედეგები: შესაძლებელია დაითგუნოს იმუნური სისტემის უნარი ებრძოლოს დაავადებებს, რაც ხშირად გაციების, სურდოსა და გრიპის სახით ვლინდება. კვლევამ აჩვენა, რომ ფინა-

ლური გამოცდის მომენტისთვის სტუდენტთა იმუნიტეტი საგრძნობლად დაქვეითებულია.

გამოფიტვის სტადიაზე ხანგრძლივი და ინტენსიური სტრესის გამო სხეულის რეზერვები ამოწურულია. ადამიანი თავს ცუდად გრძნობს, ავადმყოფობს, მოწყვლადი ხდება დეგენერაციული დაავადებების მიმართ, როგორცაა კიბო, წყლულოვანი დაავადებები და სხვ. სომატურ ჩივილებთან ერთად ხშირად თავს ირენს დეპრესია.

ერთი სიტყვით, სტრესის პორმონების ჭარბი გამოჩუშაება საფრთხეს უქმნის იმუნური სისტემის გამართულ ფუნქციონირებას. ზოგადი ადაპტაციური სინდრომის ამგვარი გაგება ღირებული აღმოჩნდა ფსიქოსომატური დარღვევების ასახსნელად: ის, რაც კარგად ემსახურება სხეულს მწვავე სტრესთან შესაგუებლად, ასუსტებს ქრონიკულ სტრესზე სხეულის რეაქციას. ამასთან, საყურადღებოა ისიც, რომ სელიეს თანახმად, დაავადება სტრესზე გარდაუვალი რეაქციაა.

ამრიგად, განსაკუთრებით ძლიერ სტრესს იწვევს ნეგატიური, უმართაუი, მოულოდნელი და გაუგებარი მოვლენები. ადამიანის ჯანმრთელობაზე და კარგად ყოფნის განცდაზე არანაკლებ მანე ზემოქმედებას ახდენს ქრონიკული სტრესორები და ე.წ. ყოველდღიური უსიამოვნებები თუ ისინი სასიამოვნო მოვლენებით არ გაბალანსდა. ამ სტერსორებს შორის მკაფიო ზღვარის გაელება ყოველთვის ვერ ხერხდება.

რადგანაც სოციალურ გარემოში ეცხოვრობათ, ჩვენი უსიამოვნებისა და სიამოვნების წყარო, საბოლოოდ ადამიანები და მათთან ჩვენი ურთიერთობაა. ანუ რადგან, ძირითადად, სტრესებს გვიქმნიან ადამიანები, ხომ არ შეიძლება ვიფიქროთ, რომ სტრესსაც ისევე ადამიანები გემსუბუქებენ და შესაბამისად, ჯანმრთელობაზე სტრესის უარყოფით გავლენას ამცირებენ?

მართლაც, ადამიანები და მათგან მოღებულ მიხარდატერა სტრესის დაძლევის ანგარიშგასაწვევი რესურსია. სოციალური მიხარდატერა განისაზღვრება როგორც "კომფორტი, დახმარება ანდა ინფორმაცია, რასაც ადამიანი იღებს ინდივიდის ან ინდივიდთა ჯგუფისგან ფორმალური თუ არაფორმალური კონტაქტების მეშვეობით". უფრო მარტივად თუ ვიტყვით, ეს არის სხვა ადამიანთა მიერ მოწოდებული რესურსები. ეს რესურსები სხვადასხვა სახისაა - ხელშესახები ანუ მატერიალური დახმარება (ფული, ტრანსპორტი, ბინა, შრომა) საინფორმაციო მიხარდატერა (რჩევა, ვითარებაში გარკვევა), და ემოციური მიხარდატერა (ადამიანური სიტბო, ყურადღება, დაფასება).

ამრიგად, სოციალური მიხარდატერა სხვისთვის გაწეული დახმარებაა, რომელიც ამცნობს ამ ადამიანს, რომ იგი უყვართ, აფასებენ და რომ ის ადამიანებთან ურთიერთობებისა და ვალდებულებების ქსელის განუყოფელი ნაწილია. ამგვარ ქსელში ყოფნა, სტრესის გარეშე, ადამიანს უსაფრთხოების, დაცულობის და კარგად ყოფნის განცდას ანიჭებს.

დაავადების პრევენცია და მკურნალობა

მედიცინით დაინტერესებული სოციალური ფსიქოლოგები დაავადების პრევენციის და მკურნალობის გაუმჯობესების ტექნიკებსაც შეისწავლიან. პრობლემა, რასაც თაეიდანვე აწყდება პრაქტიკული მედიცინა - ეს არის ადამიანის ჩართვა სხვადასხვაგვარ ქცევაში, რომელიც დაავადების პრევენციას მოახდენს და დაეხმარება მის მკურნალობაში. მაშინაც, როცა ადამიანმა იცის რა უნდა აკეთოს რათა ჯანმრთელი იყოს, ხშირად ამას არ ან ვერ ახერხებს, ხოლო ადამიანისთვის, ვისაც ესა თუ ის

დაავადება სტანჯავს, ექიმის დანიშნულებათა შესრულება გამოჯანმრთელების მთავარი პირობაა. საოცარია, მაგრამ ექიმის დანიშნულებას ხშირად სერიოზულად არ ეკიდებიან. აღმოჩნდა, რომ ხანგრძლივ სამედიცინო რეჟიმს ავადმყოფთა მხოლოდ 57% იცავს, ხანმოკლე სამედიცინო რეჟიმს კი – 54%. აქედან შეიძლება დავასკენათ, რომ მიზეზი იმისა, რომ ბევრი ადამიანი არ იკურნება ან იკურნება გაცილებით ნელა ის არის, რომ ექიმის დანიშნულებას ის არ ან ვერ მისდევს.

ჯანმრთელობის შესახებ ბირად შეხედულებათა მოდელი საგანგებოდ იქნა წამოყენებული იმ ფაქტორთა ასახსნელად, რომლებიც გავლენას ახდენს ადამიანის მზადყოფნაზე ნებაყოფლობით შეცვალოს ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული საკუთარი ქცევა. ამ მოდელის თანახმად, ჯანმრთელობასთან დაკავშირებულ ქცევაზე ძირითადად გავლენას ახდენს ორი ფაქტორი: 1. პირადი შეხედულებები თუ რა მოვლენებია ჯანმრთელობის წინააღმდეგ მიმართული საფრთხეები. ამ შეხედულებებს მიეკუთვნება ჯანმრთელობის ზოგადი ფასეულობა, ამ თუ იმ დაავადების მიმართ საკუთარი მგრძობელობა და დაავადების სერიოზულობის შეხედულებები; 2. პირადი შეხედულებები ჯანმრთელობის ხელშემწყობი ან საფრთხის შემამცირებელი ქცევის სახეთა შესახებ, როგორცაა შეთავაზებულ ცვლილებათა სავარაუდო ეფექტურობა, საკუთარი თვითეფექტურობა, ცვლილებათა განხორციელების უნარი და აუცილებელ ცვლილებასთან დაკავშირებული “საფასური” და “სარგებელი”. ამგვარად, ამ მოდელით ხაზი ესმება იმას, რომ ჯანმრთელობასთან დაკავშირებულ ქცევას არსებითად განსაზღვრავს ის, თუ როგორ აღიქვამს სიტუაციას ინდივიდი. ჯანმრთელობის შესახებ პირად შეხედულებათა მოდელის თითოეული ასპექტი განვიხილოთ ცალცალკე.

შეხედულებები თუ რა მოვლენებია ჯანმრთელობის წინააღმდეგ მიმართული მუქარები. სოციალური კლასი, ეროვნება, რელიგია – გაელენას ახდენს ჯანმრთელობის შესახებ ზოგად შეხედულებებზე და ჯანმრთელობასთან დაკავშირებულ ქცევას შეესაბამება. მაგალითად, ადამიანთა ერთ ჯგუფს შეიძლება მიაჩნდეს, რომ პირადი პიგიენა და ფიზიკური ვარჯიში ჯანმრთელობის შენარჩუნების აუცილებელი პირობებია, ხოლო სხვა ჯგუფი ფიქრობდეს, რომ ეს მთავარი სრულიადაც არ არის. გარდა ამისა, ერთი ადამიანი კარგ ჯანმრთელობას უფრო დიდ ღირებულებას ანიჭებდეს, ვიდრე მეორე.

განსხვავებულია აგრეთვე ადამიანთა შეხედულებები დაავადებათა მიმართ საკუთარი მგრძობელობის შესახებ. თუ ადამიანი ფიქრობს, რომ რაიმე დაავადებისადმი (მაგ., კიბოს ან ტუბერკულოზის მიმართ) არის მიდრეკილი, ის უფრო ხშირად ესინჯება ექიმს. მსგავსადვე, ადამიანი, ვისაც აშინებს ავადმყოფობის რეციდივი, უფრო უკეთ იცავს სამედიცინო რეჟიმს, ვიდრე ის, ვისაც რეციდივის არ ეშინია. მთავარი პრობლემა სამედიცინო დახმარების ძიების და სამედიცინო რეჟიმის დაცვის კუთხით არის ის, რომ ადამიანები სათანადოდ ვერ აცნობიერებენ დაავადებისადმი საკუთარ მგრძობელობას და, შესაბამისად, საკუთარი ქცევის შეცვლის საჭიროებას. ამდენად, გასაკვირი არ უნდა იყოს, რომ დაავადების სერიოზულობა ხშირად მჭიდროდ არ უკავშირდება სამედიცინო რჩევების შესრულებას. მთავარია, რომ ავადმყოფს ესმოდეს დაავადების სერიოზულობა. ბევრი მწვეელი სერიოზულად არ უდგება ფილტვის კიბოთი დაავადების "პერსპექტივას" და, ამდენად, თავისი ქცევას შეცვლას არ აპირებს. ხშირად ამისთვის ის ფსიქოლოგიური დაცვის სხვადასხვაგვარ მექანიზმს იყენებს, რომლებიც საზოგადოდ, შფოთვისგან იცავს ადამიანს.

შენადრეობები, თუ რა სახის ქავეა მანამბაქისას ჯანმრთელობას

ერთ-ერთი მთავარი შეხედულება მკურნალობის ეფექტურობას და ქცევის ცვლილებას ეხება. თუ ადამიანს არ ჰგონია, რომ ქცევის ცვლილება არ მოიტანს სასურველ შედეგს, ის ამ ცვლილებას შეეწინააღმდეგება. აქაც მთავარია არა ის, თუ რა არის სინამდვილეში, არამედ რა ჰგონია ადამიანს – მიღწეულ იქნება წარმატება თუ არა. მას, ვისაც სჯერა, რომ სკრინინგის პროცედურა ეფექტურია კიბოს დროული დიაგნოსტიკებისთვის, სავარაუდოდ, ჩაიტარებს მას, ხოლო ვისაც არ სჯერა – არა. ასევე, ადამიანი, ვინც დარწმუნებულია იმუნოზაციის ეფექტურობაში, სავარაუდოდ, აცრას ჩაიტარებს.

მეორე მნიშვნელოვანი შეხედულება ეხება თვითეფექტურობას – ადამიანის შეხედულებას, რომ მას შესწევს საკუთარი ქცევის შეცვლის უნარი. მაშინაც, როდესაც ადამიანს სჯერა, რომ საზოგადოდ, ქცევის შეცვლა საჭიროა, თუკი ჰგონია, რომ თვითონ მას ეს არ გამოუვა – არ არის იმდენად დისციპლინირებული, რომ შეცვალოს კვების რაციონი ან დაიწყოს ფიზიკური ვარჯიში – ის ამის გაკეთებას არც კი ეცდება.

ცვლილებასთან დაკავშირებული საფასური და სარგებელი. რა სიდიდისაა პიროვნების თვალში ცვლილებასთან დაკავშირებული საფასური და სარგებელი, გაელენას მოახდენს მის ქცევაზე. მკურნალობის ან ექიმის რჩევის საფასურში არ იგულისხმება მხოლოდ ფულადი თანხა, არამედ ასევე დრო, ძალისხმევა, და ცვლილებასთან დაკავშირებული რისკი. მკურნალობის დაწყების და ქცევის ცვლილების გზაზე წამოჭრილი დაბრკოლებები დიდწილად განსაზღვრავს ჯანმრთელობასთან დაკავშირებულ ქცევას. სარგებელში იგულისხმება ტკივილისა და

ტანჯვის მოცილება. ქცევის ცვლილების გადაწყვეტილებას სარგებლისა და საფასურის თანაფარდობა განსაზღვრავს.

თუ რატომ არ ასრულებს პაციენტი ექიმის დანიშნულებებს, ამის მიზეზი ჯანმრთელობის შესახებ პირად შეხედულებათა მოდელში შემავალი რომელიმე კომპონენტის არარსებობაა. ანუ თუ აღამიანს არ გააჩნია საყრდენი შეხედულებები ჯანმრთელობაზე, ან ფიქრობს, რომ მის ჯანმრთელობას საფრთხე არ ემუქრება, ან რომ დაავადება სერიოზული არ არის, ან რომ მკურნალობის რეჟიმი არაეფექტურია, ან რომ არ შესწევს უნარი შეასრულოს ექიმის დანიშნულებები, ან რომ ცვლილების საფასური მაღალი, ხოლო სარგებელი დაბალია – მოხდება ის, რომ ექიმის რჩევები არ შესრულდება.

ჯანმრთელობის შესახებ შეხედულებათა მოდელი ეფექტურად გამოიყენება როგორც პრედიქტორი თუ ვინ ჩაიტარებს სამედიცინო გამოკვლევას, ვაქცინაციას, ჩაერთვება სკრინინგის პროგრამებში, შეიცვლის კვების რეჟიმს და თავს დაანებებს თამბაქოს მოწევას.

კლინიკურ პრაქტიკაში ჯანმრთელობის შესახებ შეხედულებათა მოდელის გამოყენების დროს ყურადღება გამახვილებულია დაავადებათა სერიოზულობაზე, რაც შიშის აღქმის ხერხებით ხორციელდება და რასაც შესაბამისი მკურნალობის ეფექტურობის შესახებ ინფორმაცია ახლავს თან.

გამოიყენება ასევე საკუთარი ეფექტურობის განცის გამამაღლიერებელი ტექნიკები, რელაქსაციის ტრენინგი და სტრესის მართვის პროგრამები. შედარებით ნაკლებად ეფექტურია ჯანმრთელობის დაცვის მასობრივი საინფორმაციო კამპანიები. გაცილებით უფრო შედეგიანია ინფორმაციის პირისპირ კონტაქტში მიწოდება და კიდევ უფრო უკეთესია, როდესაც ერთი მეორეს ავსებს.

სულიერი სიჯანსაღე

სულიერი სიჯანსაღე არ არის ფსიქიკური ჯანმრთელობის სინონიმი. სულიერი სიჯანსაღე არ გამოხატავს ადგილს კონტინუუმზე "ნორმა-პათოლოგია", ის უფრო "ბედნიერება-უბედურების" განზომილებას შეესაბამება. არსებობს სულიერი სიჯანსაღის არაერთი მოდელი, რაშიც ასახულია განსხვავებული წარმოდგენები ბედნიერებაზე: სოციალურ გარემოსთან კარგი ადაპტირებულობა, გადაწყვეტილებათა დამოუკიდებლად მიღება და მათზე პასუხისმგებლობის აღების უნარი, გრძნობათა თავისუფლება და სპონტანურობა, ცხოვრების სისაესის და "საამურობის" განცდა და სხვ. ბოლო დროს გამოიკვეთა ბედნიერების ერთი, მანამადე გაუთვალისწინებელი ასპექტი – ადამიანის სწრაფვა მთელი არსებით ჩაერთოს მიმდინარე მოვლენებში, თავი აქტიურ ძალად, საკუთარი ცხოვრებისა და ბიოგრაფიის ავტორად განიცადოს.

სტაბილური ანუ მყარი ბედნიერება. სულიერი სიჯანსაღის მთავარი კრიტერიუმია ემოციური სტაბილურობა, რაშიც ბედნიერება მისი სხვადასხვა ფორმით (მაგ., კმაყოფილება, სიამაყე, სიამოვნება, მხიარულება) წამყვანი ემოციაა. ის იოლად არ მიიღწევა – "ბედნიერი ხალხი ცოტაა და ერთმანეთისგან შორსაა" – წერს ბედნიერების ფენომენის თანამედროვე მკვლევარი ჩიკზენტმიძალი.

რატომ არის სტაბილური ბედნიერება ძნელი მისაღწევი, ჩამოაყალიბებულია "ჰედონისტური ასიმეტრიის კანონში", რომლის თანახმად ქვეყნად დანაკლისი და ტანჯვა მუდმივია, ხოლო ბედნიერება, ნეტარება, აღტაცება – ხანმოკლე და წარმავალი. წარმავალია თუნდაც იმიტომ, რომ დიდხანს რომც გაგრძელდეს, მაინც გაფერმკთავდება ან შეიცვლება გულგრილო-

ბით. ასიმეტრიულობაც სწორედ ამაშია: სიაჩვენება დამოკიდებულია ცვლილებაზე და თუ გაგრძელდა - ქრება, ხოლო ტკივილი შეიძლება უცვლელი რჩებოდეს უცვლელ ცუდ ეითარებებშიც. არ უნდა ეიფიქროთ, რომ ხანგრძლივი ბედნიერება მიუღწეველია - უბრალოდ, ის თავისით არ გვეწვევა, მას "გარჯა სჭირდება".

ხანგრძლივი და სტაბილური ბედნიერება ცხოვრების ნეგატიური მოვლენებისა და პრობლემებისთვის წარმატებით თავის გართმევას სულაც არ უდრის. ადამიანმა გეზი უნდა აიღოს პიროვნულ ზრდაზე, აქტიურად ეძიოს და აირჩიოს "გამოწვევის" შემცველი მიზნები, ანუ შეძლოს დაბრკოლებები და სიძნელეები საკუთარ ძალთა გამოცდად განიხილოს. სიძნელეთა წინაშე შეუპოვრობა ის უნარია, რასაც ადამიანები სხვებში ყველაზე მეტად (და სრულიად სამართლიანადაც) აფასებენ. ეს პიროვნული თვისება უმნიშვნელოვანესია არა მხოლოდ წარმატებული ცხოვრებისთვის, არამედ იმისთვისაც, რომ ცხოვრებით ეისიამოვნოთ.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ინგაჟენსია

სოციალურ-ფსიქოლოგიური მექანიზმები და კანონზომიერებები პრაქტიკულ ფსიქოლოგიაში, განსაკუთრებით ფსიქოკონსულტაციას და ფსიქოთერაპიაში ამჟამად ფართოდ გამოიყენება. ასული საუკუნის დასაწყისში მედიცინაში სამკურნალო ეფექტის მისაღებად ჯგუფური მკურნალობის მეთოდების გავრცელებას ჯგუფური ფსიქოთერაპიული მეთოდების ჩამოყალიბება მოჰყვა. ამჟამად, ამგვარი მუშაობა აღინიშნება სხვადასხვა სახელწოდებით: ჯგუფური თერაპია, ფსიქოკორექციუ-

ლი ჯგუფი, "შეხვედრის" ანუ განსხვავებულ ადამიანებთან ურთიერთობიდან მოულოდნელი და ახალი განცდების მიღების ჯგუფი, სატრენინგო სკოლა, აქტიური სწავლების სკოლა, პრაქტიკული ექსპერიმენტული ლაბორატორია და სხვ., სადაც "სწავლასა" და "ფსიქოკორექციას" შორის ზღვარის გაღება, ხშირად არც ისე, იოლია. ამიტომ მათ აერთიანებენ კრებითი სახელწოდებით "სატრენინგო ჯგუფები", ხოლო ტრენინგი არის სწავლების ინტერაქციული მეთოდი, რომლის საშუალებითაც ხდება ცოდნისა და პრაქტიკული უნარ-ჩვევების შექმნა, რაც ადამიანს როგორც ყოველდღიურ ცხოვრებაში, ისე გარკვეული სამუშაოს ჩატარების დროს სჭირდება.

ჯგუფური ფსიქოთერაპია დამოუკიდებელი მიმართულებაა ფსიქოთერაპიაში. იგი პაციენტს ფსიქოსოციალური კუთხით, სხვა ადამიანებთან მისი ურთიერთობის კონტექსტში განიხილავს, აფართოებს ჩარჩოს და არამართო ინდივიდზე და მის შინაგან პრობლემებზე, არამედ გარესამყაროსთან პიროვნების რეალურ ურთიერთქმედებაზეა ფოკუსირებული. ჯგუფთან "აქ და ახლა" დაამყარებულ ურთიერთქმედებაში აუცილებლად აირეკლება პაციენტის რეალური ურთიერთობები, განწყობები, ღირებულებები და ემოციურ-ქცევით რეგულაციები, რადგან ჯგუფი რეალური ცხოვრების თვალსაჩინო მოდელია.

ფსიქოლოგიური კორექცია გულისხმობს ამათუიშ ფსიქოლოგიურ სტრუქტურაზე მიზანმიმართულ ზემოქმედებას, რათა პიროვნება სრულფასოვნად განვითარდეს და იფუნქციოს. ჯგუფური ფსიქოთერაპიისგან განსხვავებით ტრენინგის მიზანი მკურნალობა არ არის, ის ფსიქოლოგიურ დახმარებაზეა ორიენტირებული. ხოლო ფსიქოკორექციული მუშაობისგან ტრენინგს განასხვავებს ის, აქ ძირითადი ყურადღება არა იმდენად შინაგანი სამყაროს ცალკეულ კომპონენტებს, რამდენადაც პი-

როვნების განვითარებას ეთმობა. ამასთან, სატრენინგო სამუშაო არ დაიყვანება მხოლოდ სწავლებაზე, კოგნიტურ აქტიუობაზე. მასში არანაკლებ მნიშვნელოვანია ემოციური გამოცდილების კომპონენტი.

რუდესტამს ეკუთვნის ჯგუფური ფსიქოკორექციული და ფსიქოთერაპიული მუშაობის პუნქტობრივი ანალიზი. კერძოდ:

ა) ჯგუფში მიღებული გამოცდილება მნიშვნელოვნად ასუსტებს საზოგადოებისგან გაუცხოების განცდას, რადგან საკუთარ თავში ჩაკეტილი და საკუთარ პრობლემაზე გაერთწერტილიანებული ადამიანი ჯგუფში ცხადად დაინახავს, რომ მისი პრობლემა სულაც არ არის განსაკუთრებული, რომ მსგავსი და უფრო სერიოზული პრობლემა შეიძლება სხვასაც ჰქონდეს. ეს "აღმოჩენა" გარკვეულწილად ფსიქოთერაპიული ეფექტის მატარებელია.

ბ) ჯგუფი საზოგადოების მიკრომოდელია, ის ათვალსაჩინოებს ადამიანთა ურთიერთობის ისეთ დაფარულ ფენომენებს, როგორცაა პარტნიორზე ზეწოლა, სოციალური გავლენა და კონფორმიზმი. ჯგუფში შექმნილი ფსიქოლოგიური უსაფრთხოების ვითარება საშუალებას აძლევს მონაწილეს გააცნობიეროს როგორც საკუთარი, ისე სხვა ადამიანთა ქცევისა და ურთიერთობის ზოგადი კანონზომიერებები და ასევე, ფაქიზი ნიუანსები.

გ) ანალოგიურ პრობლემათა მქონე ადამიანთა მხარდაჭერა საშუალებას აძლევს ჯგუფის მონაწილეს საკუთარ პიროვნებას და განცდებს ობიექტურად, გარეშე თვალით შეხედოს.

დ) ჯგუფში ადამიანს შეუძლია დაეუფლოს ახალ უნარებს, მოიხრგოს ურთიერთობის სხვადასხვა სტილი. სატრენინგო ჯგუფი ერთგვარი "ფსიქოლოგიური პოლიგონია", სადაც შეიძლება განსხვავებულად მოიქცე და გამოსცადო ქცევის ახალი მოდელები; ისწავლო ახლებურად მიუდგე საკუთარ თავს და სხვა

ადამიანებს. ამაში თანაგრძნობის, მხარდაჭერის, კეთილგანწყობის ატმოსფერო დაგეხმარება.

ე) ჯგუფში ადამიანს შეუძლია თავი გააიგივოს სხვებთან, "გარდაისახოს" სხვა ადამიანად, რათა თავის პრობლემებს უფრო უკეთ ჩაწედეს და, ამასთანავე, ქცევის ახალ, ეფექტურ საშუალებებს გაეცნოს და დაეუფლოს.

ე) დასაწყისში ჯგუფში შექმნილი ემოციური დაძაბულობა შემდგომში ხელს უწყობს თითოეული წევრის ფსიქოლოგიური პრობლემების გამოვლენას. ფსიქოლოგიურ დაძაბულობას შეუძლია კონსტრუქციული როლის შესრულება, ჯგუფური პროცესების გააქტიურება და გაძლიერება.

ზ) ჯგუფი ხელს უწყობს გულახდილობას, თვითანალიზს და თვითშემეცნებას; აიოლებს საკუთარი თავის დანახვას და სხვისთვის მის გაცნობას და, რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, ბიძგს აძლევს საკუთარი თავის მიმართ დამოკიდებულების შეცვლას და საკუთარი ძალების მიმართ რწმენის გაძლიერებას.

• ძირითადი დებულებები •

1. მედიცინის განვითარების კვალდაკვალ დაავადების ტრადიციული მოდელი ბიოფსიქოსოციალური მოდელით შეიცვალა.
2. ბიოფსიქოსოციალური მოდელი ჯანმრთელობა-აქვადმყოფობის ახლებურ კონცეფციას გეთავაზობს.
3. ბიოფსიქოსოციალური მოდელის თანახმად ჯანმრთელობა უბრალოდ დაავადების ან დაზიანების არქონას არ ნიშნავს.
4. ექიმისა და პაციენტის ურთიერთობა სამედიცინო პრაქტიკისთვის ცენტრალური მნიშვნელობისაა.

5. პრობლემურია ის, რომ თვითონ ადამიანის გადასაწყვეტია, რომ გახდა აეად და ექიმს უნდა მიმართოს თუ არა.
6. პრაქტიკული მედიცინა აწყდება სერიოზულ პრობლემას – ეს არის ადამიანის ჩართვა დააეადების პრევენციასა და მკურნალობაში.
7. დააეადების აღმოცენებაზე სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები გაელენას სტრესის საშუალებით ახდენს.
8. სტრესს იწვევს ნეგატიური, უმართავეი და გაუგებარი მოვლენები, ისევე როგორც წერილმანი უსიამოვნებები, თუკი ისინი სასიამოვნო მოვლენებით არ გაბაღანსდა.
9. ადამიანებისგან მიღებული მხარდაჭერა სტრესის დაქღევის ანგარიშგასაწევი რესურსია.
10. დააეადების პრევენციაზე და მკურნალობაზე მნიშვნელოვან გაელენას ახდენს ადამიანის მზაობა ნებაყოფლობით შეცვალოს ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული საკუთარი ქცევა.
11. სულიერი სიჯანსაღის მთავარი კრიტერიუზია ემოციური სტაბილურობა, რაშიც წამყვანი ემოციაა ბედნიერება.
12. სულიერი სიჯანსაღის მოდელეებში ბედნიერებაზე სხეადასხეა შეხედულებაა გადმოცემული.
13. სტაბილური ბედნიერების შენარჩუნება პიროვნების მხრიდან გარკვეულ ძალისხმეეას საჭიროებს.
14. სოციალურ-ფსიქოლოგიური მექანიზმები და კანონზომიერებები პრაქტიკულ ფსიქოლოგიაში ფართოდ გამოიყენება.
15. საკორექციო ჯგუფი საზოგადოების მიკრომოდელია. იგი ეხმარება მონაწილეს თვალნათლიე დაინახოს და განიცადოს ინტერპერსონალური ურთიერთობის მანამდე ყურადღების მიღმა დარჩენილი მნიშვნელოვანი ნიუანსები.

ლიტერატურა:

თავი I სოციალური უსიაროვნის როლის შესწავლა

1. Rosenberg, M. and R.H. Turner, 1981, *Social Psychology: Sociological Perspectives*, New York: Basic Books.
2. Thomas, W. I. and D.S. Thomas, 1928, *The Child in America*, New York: Alfred A. Knopf.
3. Lindesmith, A.R. and A.L. Strauss, 1968, *Social psychology*, 3d ed., New York: Holt, Rinehart & Winston.
4. G. Linzey and E. Aronson (eds.), 1985, *The Handbook of Social Psychology*, vol. 1. New York: Random House.
5. Mead, G.H., 1934, *Mind, Self and Society*, Chicago: University of Chicago Press.
6. Cardwell J.D., 1979, *Social Psychology: A Symbolic Interactionist Perspective*, Philadelphia.
7. Biddle, B.J., 1997, *Role Theory: Expectations, Identities and Behaviors*. New York: Academic Press.
8. Homans G.C., 1974, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York: Harcourt, Brace & World.
9. Adams J.S., 1965, "Inequity in Social Exchange." In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 2. New York: Academic Press.
10. E. Walster, G.W. Walster and E. Bercheid, 1979, *Equity Theory and Research*, Boston, Allin and Bacon.
11. Aronson, E. and M.J. Carsmith, 1968. "Experimentation in Social Psychology." In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, vol. 2., 2d ed., Reading, MA: Addison-Wesley.

12. Cook, S. 1976, "Ethical Issues in the Conduct of Research in Social Relations." In C. Seltiz, L. Wrightsman and S. Cook (Eds.), *Research Methods in Social Relations*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
13. Gergen, K.J., 1973, "Social Psychology as History." *Journal of Personal and Social Psychology*, 26: 309-320.
14. Bandura, A., 1971, *Social Learning Theory*, Morristown, NJ: General Learning Press.
15. A. Bandura, 1986, *The Social Foundations of Thought and Action*, Englewood Cliffs, NJ Prentice- Hall.
16. Jones E.E. and Gerard H.B., 1967, *Foundations of Social Psychology*, New York: Willey.
17. Lippa, R.A., 1990, *Introduction in Social Psychology*, Baltimor, California, Wardsworth Publishing Company.
18. Stephan, C.W. and Stephan, W.G., 1990, *Two Social Psychologies*, Belmont, California, Wardsworth Publishing Company.
19. Ньюком, Т., Социально-психологическая теория: интеграция индивидуального и социального подходов, в сб. "Современная зарубежная социальная психология", Тексты (Ред. Г.М Андреева, Н.Н. Богомолова и Л.Петровская), М., Из-во Моск. Университета, 1984.
20. Айзер, Р., За более прикладную социальную психологию и критический прагматизм, в сб. "Современная зарубежная социальная психология," Тексты, М., Из-во Моск. Университета, 1984.
21. Кон, И. Социологическая психология, Москва – Воронеж, 1999.
22. Хоманс, Дж., Социальное поведение как обмен, в сб. "Современная зарубежная социальная психология," Тексты, М., Из-во Моск. Университета, 1984.

23. Андреева, Г. Социальная психология, М., Изд-во Моск. Университета, 1980.
24. Кемпбелл, Д. Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях, М., Из-во Моск. Университета, 1982.
25. Майерс, Д. Социальная психология, Санкт-Петербург, "Питер", 1997.
26. იმედაძე ი. XX საუკუნის ფსიქოლოგიის ძირითადი მიმართულებები, "ენა და კულტურა", თბილისი, 2004.
27. ნადირაშვილი შ. პიროვნების სოციალური ფსიქოლოგია. თსუ, თბილისი, 1965.
28. ჩარკვიანი დ. ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის საფუძვლები. "ენა და კულტურა", 2004.

თავი II სოციალიზაცია

1. Bronfenbrenner, U., 1970, *Two Worlds of Childhood*, New York: Russel Stage.
2. Densin, N. K., 1977, *Childhood Socialization*, San Francisco: Jossey-Bass.
3. Inkeles, A., 1968. "Society, Social Structure and Child Socialization." In J. A. Clausen (ed.) *Socialization and Society*, Boston: Little, Brown.
4. Maccoby, E.E., 1980, *Social Development*, New York: Hartcourt Brace Jovanovich.
5. Parsons, T., and R.F Bales (Eds), 1956, *Family, Socialization and Interaction Process*, London: Routledge and Kegan Paul.
6. Крайг Г. и Д. Бокум, *Психология развития*, "Питер", С-Петербург, 2004.
7. Brim, O.G., 1968, "Adult Socialization." In J. A. Clausen, *op. cit.*
8. Kolberg, L., 1969, "Stage and Sequence: The Cognitive-Developmental Approach to Socialization." In D.A. Goslin (Ed).

Handbook of Socialization: Theory and Research, Chicago: Rand MacNally.

9. Смелзер, Н., Социология, "Феникс", Москва, 1987.
10. Blates P.B. and K.W. Shaie (Eds.), Life-Span Developmental Psychology: Personality and Socialization. New York: Academic Press.
11. Массен, Р., Развитие личности ребенка, "Прогресс", "Москва, 1987.
12. Erikson, E.H. 1963, Childhood and Society, New York: W.W. Norton.
13. Миллер Скотт, Психология развития, "Питер", С.-Петербург, 2002.
14. Krech D., Crutchfield R., Livson N, 1974, Elements of Psychology, New York:, Alfred A. Knopf.
15. Bell R.Q and L.V. Harper., 1977, Child Effects on Adults, Hillsdale, NJ: Lawrence Elbaum.
16. Шибутани Т., Социальная психология, М. «Прогресс», 1969.
17. Реан, А.А. (Ред.) Психология человека от рождения до смерти, "Прайм", С-Петербург, "Олма", Москва.

REFERENCES

1. Cooley, C.H., 1902, Human Nature and Social Order, New York: Charles Scribner's Sons.
2. House, J.S., 1981, "Social Structure and Personality." In M. Rosenberg and R.H. Turner (Eds.) Social Psychology: Sociological Perspectives. New York: Basic Books
3. James, .. 1890, Principles of Psychology, Dover Publications.
4. Rosenberg, M., 1981, "The Self-concept Social Product and Social Force." In M. Rosenberg and R.H. Turner (Eds.), Social Psychology: Sociological Perspectives, New York: Basic Books.

5. Festinger, L., 1954, "A Theory of Social Comparison Processes." *Human Relations*, 7, 117-140.
6. Kuhn, M.H. and T.S. McPartland, 1954, "An Empirical Investigation of Self-Attitudes." *American Sociological Review*, 19, 68-76.
7. Stryker, S., 1987. "Identity Theory: Developments and Extensions." in K. Yardley and T. Honess (Eds.), *Self and Identity: Psychosocial Perspectives*, New York: John Willey & Sons.
8. Turner, R.H., 1976, "The Real Self From Institution to Impulse." *American Journal of Sociology*, 81: 989-1016.
9. Zucher, L.A. 1977. *The Mutable Self*, Beverly Hills: Sage.
10. Snow, D.A. and C.L. Phillips, 1982, "The Changing Self-orientations of College Students From Institution to Impulse." *Social Science Quarterly*, 63: 462-476.
11. Bem, D., 1972, "Self-perception Theory." In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 6, New York: Academic Press.
12. Deci, E.L., 1975, *Intrinsic Motivation*, New York:, Plenum.
13. Markus, H., 1980, "The Self in Thought and Memory." In D.M. Wegner and R.R. Vallancher (Eds.), *The Self in Social Psychology*, New York: Oxford University Press.
14. Markus, H. and Kitayama Sh., 1991, "Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion and Motivation." *Psychological Review*, 98: 224-253.
15. Markus, H. and P. Nurius, "Possible Selves." *American Psychologist*: 41: 954-969.
16. Schlenker, B.R., 1980, *Impression Management*, Monterey, CA: Brooks/Colle.
17. Jones, E.E. 1964, *Ingratiation*, New York: Appleton-Century-Crofts.

18. Sheier, M.F. and C.S. Carver, 1981, "Two Sides of the Self: One for You and One for Me." In J. Suls (Ed.), *Psychological Perspectives of the Self*, vol. 1, Hillsdale, NJ: Lawrens Elbaum.
19. Duval, Sh. and Wicklund, R., *A Theory of Objective Self-Awareness*. New York and London: Academic Press.
20. Froming, W.J., G.R. Walker and K.J. Lopyan. 1982, "Public and Private Self-Awareness: When Personal Attitudes Conflict with Societal Expectations." *Journal of Experimental Social Psychology*, 18: 476-487.
21. Snyder, M., 1980, "Self-monitoring Processes." In L. Berkowitz (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 1, New York: Academic Press.
22. Archer, R.L., 1980, "Self-disclosure." In D.M Wegner and R.R. Vallacher, op. cit.
23. Rosenberg, M. 1967, "Psychological Selectivity in Self-esteem Formation." In C.W. Sherif and M. Sherif (eds.), *Attitude, Ego-involvement and Change*, New York: Willey.
24. Gergen, K.J., 1971, *The Concept of Self*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
25. Gergen, K.J. and Gergen, M.M., 1983, "Narratives of the Self." In: T.R. Sarbin and K. Escheive (Eds.). *Studies of Social Identity*, New York: Praeger.
26. Bandura, A., 1991, "Human Agency: The Rhetoric and the Reality." *American Psychologist*, 46, 157-162.
27. Bandura, A., 1997, "Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavior Change." *Psychological Review*, 84 191-215
28. Сарджвеладзе, Н. Личность и ее взаимодействие с социальной средой, "Мецниереба", Тбилиси. 1989.

29. Бернс Р. 1986. Развитие Я-концепции и её воспитание, М. «Педагогика».

ՕՂՅՈՒ ՄՎ ԶՆՅԵՆՏԻԿԱՆ ԵՎ ՆՐՈՒՆԱԼՅՆՏԻԿԱՆ ՏՅՅՅՅ

1. Kessler S.J. & McKenna, W., 1978, Gender: An Ethnomethodological Approach. New York. Willey.
2. Unger, R.K., 1979, "Toward a redefinition of sex and gender." *American Psychologist*, 34. 1085-1094.
3. Ruble, T.L., 1983, "Sex Stereotypes: Issues of change in the 1970s." *Sex Roles*, 9.397-402.
4. Hare-Musten R.T. & Marecek J., 1988, "The meaning of difference: Gender theory, Post Modernism and Psychology." *American Psychologist*, 43. 455-464.
5. Hall, J.A. 1984, Nonverbal Sex differences, Communication Accuracy and Expressive style, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
6. Majors P.S. and Bolson J.M., 1992, Cool-Pose, New York, Lexington.
7. Mosher D. & Sirkin M., 1984, "Measuring a Macho personality constellation." *Journal of Research in Personality*, 18, 150-164.
8. Fausto-Streling, A., 1985, Myths of Gender: Biological Theories about Women and Men. New York: Basic Books
9. Maccoby E.E. & Jacklin ,G.W. 1979, The Psychology of Sex Differences. Stanford, C.A.: Stanford Univesity Press.
10. Halpern, D.E., 1986, Sex Differences in Cognitive Abilities. Hillsdale, N.J. Erlbaum.
11. Chodorow, N., 1978, The Reproduction of Mothering, Barkley: University of California Press.
12. Bem S.L., 1974, "The meaning of psychological Androgyny." *Journal of Consulting and Criminal Psychology*, 33, 48-54.

13. Bem, S.L., 1975, "Sex role adaptability: One consequence of psychological Androgyny." *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 634-643.
14. Constantinople, A., 1973, "Masculinity-Femininity: Exception to a famous dictum?" *Psychological Bulletin*, 80, 383-407.
15. Cook, E.P. 1985, *Psychological Androgyny*, New York, Pergamon Press.
16. ბალიაშვილი მ. ქცევის პიკერმასკულინური სტილი და მასთან თვითიდენტიფიცირების თავისებურებები, "საქართველოს ფსიქოლოგიის მაცნე", 2008, №1,
17. ბერეკაშვილი ნ. გენდერული იდენტობის ასპექტების კვლევა საშუალო ბავშვობაში, "საქართველოს ფსიქოლოგიის მაცნე", 2008, №1

თავი V კონფორმობა და საზოგადოება

1. Gibbs. J.P., 1981, *Norms, Deviance and Social Control*, New York: Elsevier.
2. Moscovici, S., 1985, "Social Influence and Conformity." In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *Handbook of Social Psychology*, vol. 2, 3d ed., Reading, MA: Addison-Wesley.
3. Newcomb, T.M., 1950, *Social Psychology*, New York: Dryden.
4. Kelley, H.H., 1952, "The Two Functions of Reference Groups." In G.E. Swanson, T. M. Newcomb and E.L. Hartley (Eds.), *Readings in Social Psychology*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
5. Festinger, L., 1954, "A Theory of Human Comparison Processes." *Human Relations*, 7 114-140.
6. Kelman, H.C., 1958, "Compliance, Identification and Internalization." *Journal of Conflict Resolution*, 2: 51- 60.
7. Asch, S.E., 1952, *Social Psychology*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

8. Asch, S.E., 1956, "Studies of Independence and Conformity: A Minority of One Against Unanimous Majority." *Psychological Monographs*, 70: 65-71.
9. Weber, M., 1964, *The Sociology of Religion*, Boston: Beacon.
10. Aronfreed, J., 1968, *Conduct and Conscience*, New York: Academic Press.
11. Sherif, M.A., 1935, "A Study of Some Social Factors in Perception." *Archives of Psychology*, 27: 187 -196.
12. Cartwright (Ed.), 1965, *Studies of Social Power*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
13. Janis, I.L., 1967, *Victims of Groupthink*, Boston : Houghton Mifflin.
14. Millgram, S., 1974, *Obedience to Authority*, New York:, Harper & Row.
15. Zimbardo, P.G., 1969, "The Human Choice: Individuation, Reason, and Order Versus Deindividuation, Impulse and Chaos." In W.J. Arnold and D. Levine (Eds.), *Nebraska Symposium of Motivation*, Lincoln: University of Nebraska.
16. Zimbardo, P.G., 1971, "The Psychological Power and Pathology of Imprisonment," Statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on Judiciary, Stanford: Stanford University.
17. მაღრაძე გ. სოციალური ჯგუფისადმი განწყობა და კონფორმულობა, „მეცნიერება“. თბილისი, 1988.
18. გერიგი რ. და ფ. ზიმბარდო, ფსიქოლოგია და ცხოვრება. თსუ, თბილისი, 2009.

თავი VI ატიტუდები და ატიტუდის შეცვლა

1. Chaiken, S. and Stagnor, C., 1986, "Attitudes and Attitude Change," in L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 19, New York: Academic Press.

2. Wicker, A.W., "Attitudes versus Actions: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects." *Journal of Social Issues*, 25: 755-765.
3. Fazio, R.H., 1986, "How Do Attitudes Guide Behavior?" In R.M. Sorrentino and E.T. Higgins, *The Handbook of Motivation and Cognition Foundations of Social Behavior*, New York: Gilford.
4. Katz D., 1964, "The Functional Approach to Study of Attitudes." In E.P. Hollander and R.G. Hunt, *Current Perspectives in Social Psychology*, New York: Oxford University Press.
5. LaPiere, R.T., 1934, « Attitudes vs. Actions. » *Social Forces*, 13, 230-237.
6. Festinger L., 1957, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, CA: Stanford University Press.
7. Brehm, J.W. and Cohen A.R., 1962, *Explorations in Cognitive Dissonance*, New York: Willey.
8. Brehm, J.W., 1962, "Motivational Effects of Cognitive Dissonance," in M.R. Jones (Ed.) *Nebraska Symposium on Motivation*, Lincoln: University of Nebraska Press.
9. Bem, D.J., 1967, "Self Perception: an Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena." *Psychological Review*, 74, 183-200.
10. Aronson, E., 1968, "Dissonance Theory: Progress and Problems." In R.B. Abelson (Ed.) *Cognitive Consistency. A Sourcebook*, Chicago: Rand Nally.
11. Brown R., 1965, *Social Psychology*, New York: The Free Press.
12. Freedman, J., Carlsmith M. and Seers D., 1970, *Social Psychology*, New Jersey: Prentice-Hall.

13. Greenwald, A.G., 1968, "On Defining Attitude and Attitude Theory." In Greenwald, A.G., Brock T.M. and Ostrom T.M., Psychological Foundations of Attitudes, New York and London: Academic Press.
14. Karlins, G.A. and Abelson, H.I., 1970, Persuasion, New York: Springer Publishing Company.
15. Kreech D., Cruchfield R.S. and Ballachey E., 1969, Individual in Society, New York: McGraw Hill Book Co.
16. Petty, R.E., 1981, Cognitive Responses in Persuasion, Hillsdale, NJ: Erlbaum.
17. Hovland, C.I., Janis, I. and H.H Kelley, 1953, Persuasion and Communication, New Haven, CT: Yale University Press.
18. McGuire, W.J., 1985, "Attitudes and Attitude Change." In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.) The Handbook of Social Psychology, 3d ed., Cambridge, MA: Addison-Wessley.
19. Klapper, J.T., 1960, The Effects of Mass Communication, Glencoe IL: The Free Press.
20. Petty, R.E. and J.T. Cassiopo, 1986, "The Elaboration Likelihood Model of Persuasion." In L. Berkowitz (Ed.) Advances in Social Psychology, vol. 19, New York: Academic Press.
21. Надирашвили, Ш.А., Понятие установки в общей и социальной психологии, Тбилиси, "Мецნიერება" 1974.
22. Чарквиანი, Д. Информашия, противоречие и смена социальной установки, Тбилиси, "Мецნიერება", 1980.
23. Арутюнова, Л. Динамика оценочного суждения, "Мецნიერება", Тбилиси, 1991.
24. ნადირაშვილი დ. ზეგავლენის ფსიქოლოგია. „პარნასი“, თბილისი, 2006.
25. ბალიაშვილი მ. სოციალური განწყობის ჩამოყალიბება და პიროვნების აქტიუობა, "მეცნიერება", თბილისი, 1980.

1. Warner, R.M. and D.B. Sugarman, 1986, "Attributions of Personality based on physical appearance, speech and handwriting." *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1106-1115.
2. Lippa, R., 1983, "Expressive Behavior". In: L. Wheeler & P. Shaver (Eds.) *Review of Personality and Social Psychology*. Beverly Hills. CA. Sage.
3. Bourne, E., 1977, "Can we describe individual Personality?" *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 863-872.
4. Jones E.E. and K.E. Davis, 1965, "From Act to Dispositions." In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. vol.2, New York: Academic Press.
5. Jones, E.E. and R.E. Nisbett, 1977, "The Actor and the Observer: Divergent Perceptions of the Causes of Behavior." In E. Jones and D. Kanouse (Eds.), *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, Morristown, NJ: General Learning Press.
6. Ross, L., 1978, "The Intuitive Psychologist and his Shortcomings." In L. Berkowitz (Ed.), *Cognitive Theories of Social Psychology*, New York, Academic Press.
7. Bruner, J.S. and R. Tagiuri, 1954, "The Perception of People." In G. Linzey (Ed.), *Handbook of Social Psychology*, vol 2, Cambridge, MA Addison-Wesley;
8. Asch, S.E., 1946, "Forming impression of Personality." *Journal Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
9. Devito, J.A., 1992, *The Interpersonal Communication Book*, New York, Harper Collinz Publishers.
10. Ekman P. and W. V. Freizen, 1969, "The repertuare of nonverbal behavior: Categories, Origins, Usage and Coding." *Semiotica*, 1, 49-98.

11. Ekman P., 1985, *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics and Marriage*, New York, W.W., Norton.
12. Zunin, L.M. and N.B.Zunin, 1972. *Contact. The First Four Minutes*, Los Angeles, Calif.:Nasn

ᄀᄀᄀ ᄀᄀᄀ ᄀᄀᄀᄀᄀᄀ

1. Gibbs, J.P., 1981, "The Sociology of Deviance and Social Control." In M. Rosenberg and R.H. Turner (Eds.), *Social Psychology: Sociological Perspectives*, New York: Basic Books.
2. Shur, E.M., 1979, *Interpreting Deviance*, New York: Harper & Row.
3. Merton, R.K., 1957, *Social Theory and Social Structure*, New York: The Free Press.
4. Parsons, T., 1978, "The Concept of Society The Components and their Interrelations." In: A. Wells (Ed.), *Contemporary Sociobiological Theories*, Santa Monica, Calif., Goodyear PubliShers.
5. Cohen, A.K., 1966, *Deviance and Control*, Englewood Cliffs. NJ: Prentice- Hall.
6. Agnew, R., 1985. "A Revised Strain Theory of Delinquency." *Social Forces*, 64: 151-167.
7. Sutherland, E.H., and D.R. Cressey, 1974, *Criminology*: Philadelphia: Lippincott.
8. Akers, R.L., 1966, "A Differential Association-Reinforcement Theory of Criminal Behavior." *Social Problems*, 14 128-147.
9. Hirschi, T., 1969, *Causes of Delinquency*, Barkley: University of California Press.
10. Kaplan, H.B., 1984, *Patterns of Juvenile Delinquency*, Beverly Hills: CA, Sage.
11. Kaplan, H.B., 1980, *Deviant Behavior in Defence of Self*, New York: Academic Press.

12. Becker, H.S., 1963, *Outsiders*, New York: The Free Press.
13. Goffman, E., 1963, *Stigma*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
14. Matza, D., 1969, *Becoming Deviant*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
15. Tittle, C. R., 1980, "Labeling and Crime: An Empirical Evaluation." In W. R. Gove (Ed.), *The Labeling of Deviance*, Beverly Hills Sage.
16. Rosental, R. and L. Jacobson, 1968, *Pygmalion in Classroom*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
17. Ryan, W., 1971, *Blaming the Victim*, New York: Vintage.
18. Chaiken, A. L. and J. M. Darley, 1973, "Victim or Perpetrator Defensive Attribution and Need for Order and Justice." *Journal of Personality and Social Psychology*, 25: 199-209.
19. Росс, Л. и Р. Нисбетт, 1999, *Человек и ситуация*, "Аспект-Пресс", Москва.
20. Фернхэм, А. и П. Хейвен, *Личность и социальное поведение*, "Питер", Санкт-Петербург, 2001.
21. ნადარეიშვილი ვ. დევიაცია. დაძაბულობის თეორიები და წონასწორობის განწყობისეული მოდელი. საქართველოს ფსიქოლოგიის მაცნე, 2008, №1. გვ. 128-138.

თავი IX არსონილური ჯიჯი

1. Lapreato, J., 1984, *Human Nature and Biological Evolution*, Boston: Allen & Unwin .
2. Ruchton, J.P. and Sorrentino R.M., (Eds.), 1981, *Altruism and Helping Behavior: Social Personality and Developmental Perspectives*, Hillsdale, NJ: Lawrence Elbaum.
3. Barach, D.P., 1977, *Sociobiology and Behavior*, New York: Elsevier Noth Holland

4. Хежуаузен, Х., Мотивация и деятельность, "Педагогика", Москва, 1986.
5. Murray, H., 1938, *Explorations in Personality*, New York: Oxford University Press.
6. Wispe L., 1978, *Altruism, Sympathy and Helping*, New York: Academic Press.
7. Darley, J. and Latane B., 1968, "When People Will Help in a Crisis." *Psychology Today*, 2; 54-57.
8. Piliavin J.A., Dovidio J.F., Gaethner S.L. and Clark R.D., 1981, *Emergency Intervention*, New York: Academic Press.
9. Batson, D., 1987, "Prosocial Motivation Is It Ever Truly Altruistic?" In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 20, New York: Academic Press.
10. Dovidio, J.H., 1984 "Helping Behavior and Altruism: An Empirical and Conceptual Overview." In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 17, New York: Academic Press.
11. Berkowitz, L., 1987, "Mood, Self-awareness, and Willingness to Help." *Journal of Personality and Social Psychology*, 52: 721-729
12. Gibbons, F.X., and R. Wicklund, 1982, "Self-focused Attention and Helping." *Journal of Personality and Social Psychology*, 43 462-474.
13. M. Rogers, N. Miller, Meyer, S and S. Duval, 1982, "Personal Responsibility and Salience of the Request for Help." *Journal of Personality and Social Psychology*", 43: 956-970.
14. Krebs, D., 1975, "Empathy and Altruism." *Journal of Personality and Social Psychology*, 32: 1134- 1146.
15. E. Walster, Walster G., and E. Berscheild, 1979, *Equity Theory and Research*, Boston: Allin and Bacon.
16. Giuldner, A.W., 1960, "The Norms of Reciprocity: A Preliminary Statement." *American Sociological Review*, 25 161-179.

17. Homans, G.C., 1961, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York: Harcourt.
18. Horowitz, I., 1971, "The Effect of Group Norms on Bystander Intervention." *Journal of Social Psychology*, 83: 265-273.
19. Batson, C.D., J.M Darley, and J.S. Coke, 1978, "Altruism and Human Kindness: Internal and External Determinants of Helping Behavior. " in: L. Pervin and M. Lewis (Eds.), *Perspectives in Interactional Psychology*, New York: Plenum.
20. Underwood, B. and Moor, B 1982, "Perspective-taking and Altruism." *Psychological Bulletin*, 91: 143-173.
21. Staub, E., 1978, *Positive Social Behavior and Morality: Social and Personal Influences*. vol. I, New York: Academic Press.
22. Berkowitz, L., 1972, "Social Norms, Feelings, and Other Factors Affecting Helping Behavior and Altruism." In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 6, New York: Academic Press.

X ოპიონი ნაგვიანი

1. Zillmann, D., 1979, *Hostility and Aggression*, Hillsdale, NJ: Lawrence Elbaum.
2. Berkowitz, L., 1962, *Aggression: A Social Psychological Analysis*, New York: McGraw-Hill;
3. Bandura, A., 1973, *Aggression: A Social Learning Analysis*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
4. Baron. R., 1977, *Human Aggression*, New York: Plenum.
5. White, L.A. 1979, "Erotica and Aggression: The Influence of Sexual Arousal, Positive Affect and Negative Affect on Aggressive Behavior." *Journal of Personality and Social Psychology*, 37: 591-601.

6. Carver, C.S., 1975, "Physical Aggression as a Function of Objective Self-awareness and Attitudes toward Punishment." *Journal of Experimental Social Psychology*, 11: 510-519.
7. Prentice-Dunn, S. and R.W. Rogers, 1982, "Deindividuation and Aggression." In R. Green (Ed.), *Aggression: Theoretical and Empirical Reviews*, New York: Academic Press.
8. Hull, J.G., 1981, "A Self-awareness Model of Causes and Effects of Alcohol Consumption." *Journal of Abnormal Psychology*, 90: 586-600.
9. Bell, P.A. and R. Baron, 1976, "Aggression and Heat: The Mediating Role of Negative Affect." *Journal of Applied Social Psychology*, 32: 706-712.
10. Rotton J.J., Frey and T. Barry, 1990, "The Air Pollution and Human Aggression." *Journal of Applied Social Psychology*, 9: 397-412.
11. Buss, A.H., 1971, *The Psychology of Aggression*, New York: Willey.
12. Baron, R.A., 1973, "Threatened Retaliation from the Victim as an Inhibitor of Human Aggression." *Journal of Research in Personality*, 7: 103-115.
13. Merriam, E., 1968, "We Are Teaching Our Children That Violence Is Fun." In O.N. Larson, *Violence and Mass Media*, New York: Harper & Row.
14. Freedman, J.L., 1996, "Television Violence and Aggression." *Psychological Bulletin*, 100: 372-378.
15. Quany, M.B., 1976, "Aggression Catharsis: Experimental Investigations and Implications." In R.G. Geen and E.C. O'Neal (Eds.) *Perspectives on Aggression*, New York: Academic Press.
16. Konecni, V.J. and A.N. Doob, 1972, "Catharsis through Displacement of Aggression." *Journal of Personality and Social Psychology*, 23: 378-387.

17. Berkowitz, L. and A. LePage, 1967, "Weapons as Aggression-eliciting Stimuli." *Journal of Personality and Social Psychology*, 7: 202-207.
18. Steinmetz, S.K. and M.A. Straus (Eds.), 1974, *Violence in Family*, New York: Harper & Row.
19. Walker, L.E., 1979, *Battered Women*, New York: Harper Colophon.
20. Straus, M.A., 1980, "Stress and Child Abuse." In C.H. Kempe and R.E. Helfer (Eds.), *The Battered Child*, 3d edition, Chicago: University of Chicago Press.
21. Wolfe, D.A., 1985, "Child Abusive Parents: An Empirical Review and Analysis." *Psychological Bulletin*, 94: 462-482.

ግንባር ገጽ ጸባይታጸባኝ

1. Cooley, C.H., 1909, "Primary Group and Human Nature". In J.G. Manis and B.N. Meltzer (Eds.). *Symbolic Interaction A Reader in Social Psychology*, 2^d ed., Boston: Allyn and Bacon, 1970.
2. Acock, A.C., J.D. Dowd and E.L. Roberts, 1974, *The Primary Group: its Rediscovery in Contemporary Sociology*, Morristown, NJ: General Learning Press.
3. Cartwright, D. and A. Zander, 1968, *Group Dynamics*, New York: Harper & Row.
4. French J.P. and B.H. Raven, 1959, "The Bases of Social Power". In D. Cartwright (Ed.), *Studies in Social Power*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
5. Ridgeway, C.L., 1983, *The Dynamics of Small Groups*, New York: St. Martin.
6. Blau, P.M. and W.R. Scott, 1962, *Formal Organizations: A Comparative Approach*, San Francisco: Chandler Publishing.

7. Kelley, H.H., 1951, "Communication in Experimentally Created Hierarchies." *Human Relations*, 4: 39-56.
8. Sherif, M. and C.W. Sherif, 1969, *Social Psychology*, New York: Harper & Row.
9. Bales, R.F., "Task Roles and Social Roles in Problem Solving Groups." In I.D. Steiner and M. Fishbein (Eds), *Current Studies in Social Psychology*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
10. Hirsh, B.J., 1981, "Social Networks and the Coping Process." In B.H. Gottlieb, *Social Networks and Social Support*, Beverly Hills: Sage.
11. Latane, B., 1981, "The Psychology of Social Impact." *American Psychologist*, 36: 343-356.
12. Hill, G.W., 1982, "Group versus Individual Performance: Are N+1 Heads Better Than One?" *Psychological Bulletin*, 94: 517-539.
13. Zajonc, R.B., 1965, "Social Facilitation." *Science*, 149: 269-274.
14. Steiner, I.D., 1972, *Group Process and Productivity*, New York: Academic Press.
15. Thibaut, J.W. and H.H. Kelley, 1959, *The Social Psychology of Groups*. New York: Willey.
16. Hare, A.P., 1979, *Handbook of Small Group Research*, New York: Free Press.
17. Mayers, D.G. and H. Lamm, 1976, "The Group Polarization Phenomenon." *Psychological Bulletin*, 83: 602-627.
18. Moscovici, S. and M. Zavalloni, 1969, "The Group as Polarizer of Attitudes." *Journal of Personality and Social Psychology*, 12: 125-135.
19. Latane, B. and S. Wolf, 1981, "The Social Impact of Majorities and Minorities." *Psychological Review*, 88 : 438-453.
20. Stogdill, R.M., 1974, *Handbook on Leadership: A Survey of Theory and Research*, New York: Free Press.

21. Fiedler, F.E. and J.E. Garcia, 1987, *New Approach to Leadership*, New York: Willey.
22. Weber, M., 1947, *The Theory of Social and Economic Organization*, New York: Oxford University Press.
23. Bass, B.M., 1985, *Leadership and Performance Beyond Expectations*, New York: Free Press.
24. McClelland, D.C. and R.E. Boyatzis, 1982, "Leadership Motive Pattern and Long-term Success in Management." *Journal of Applied Psychology*, 67: 737-743.
25. ჩარკვიანი, დ. ფსიქოლოგია ინდუსტრიულ ორგანიზაციებში, თბილისი, 2001.

თავი XII ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები

1. Franklin, J.H., 1974, *From Slavery to Freedom*, 4th ed., New York: Alfred A. Knopf.
2. LeVine, R.E. and D.T. Campbell, 1972, *Ethnocentrism*, New York: Willey.
3. Blauner, R., 1972, *Racial Opression in America*, New York: Harper & Row.
4. Gordon, M.M., 1964, *Assimilation in American Life*, New York: Oxford University Press.
5. Blau, P.M., 1977, *Inequality and Heterogeneity*, New York: Free Press.
6. Vander Zanden, J.W., 1983, *American Minority Relations*, New York: Alfred A. Knopf.
7. Allport, G.W., 1954, *The Nature of Prejudice*, Reading, MA: Addison-Wesley.

8. Pettigrew, T.F., 1979, "The Ultimate Attribution Error: Extending Allport's Cognitive Analysis of Prejudice", *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5: 461-476.
9. Campbell, D.T., 1967, "Stereotypes and the Perception of Group Differences", *American Psychologist*, 22: 812-829.
10. Tajfel, H., 1981, *Social Streotypes and Social Groups Intergroup Behavior*, Cambridge: Cambrige University Press.
11. Brewer, M.B., 1986, "The Role of Ethnocentrism in Intergroup Conflict." In S. Worchel and W. Austin (Eds.) 2d ed. *The Social Psycholgy of Intergroup relations*, Monterey, CA: Brooks/Cole.
12. McConahay, J.B., 1976, "Modern Racism." In J.F. Dovidio and S.L. Geartner (Eds.), *Prejudice, Discrimination and Racism*, New York: Academic Press.
13. Stephan, W.G., 1986, "The Effects of School Desegregation: An Evaluation 30 Years after Brown." In L. Saxe and M. Saks (Eds.) *Advances in Applied Psychology*, Vol. 3. New York: Lawrence Elbaum.
14. Kleygel, J.R. and E.R. Smith, 1986, *Beliefs about Inequolity*, New York: Aldine De Gruyter.
15. Stephan, W.G., 1985, "Intergroup Relations." In G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, 3d ed., Reading, MA: Addison-Wesley.
16. Stephan W.G. and C.W. Stephan, 1985, "The Role of Ignorance in Intergroup relations." In N. Miller and M.B. Brewer (Eds.), 1976, *Groups in Contact*, New York: Academic Press.
17. Triandis, H.C.,(Ed.) 1994, *Culture and Social Behavior*, New York: Willey.

18. Weldon, D.E., D.E. Carlston, Slobodin, L.F. and H.C. Triandis, 1975, "A Laboratory Test of Effects of Cultural Assimilator Training." *Journal of Personality and Social Psychology*, 32: 300-310.

**თავი XIII აკადემიური უკონფლიქტოზი
და თანაგვარობა**

1. Berry, J.W. (Ed.) 1997, *Immigration, Acculturation and Adaptation*, Cambridge.
2. Bochner S., 1982, *The Social Psychology of Cross-Cultural Relations. Cultures in Contact: Studies of Cross-Cultural Interaction*. Oxford.
3. Berry, J.W. & Pleasants, M., 1984, *Ethnic Tolerance in Plural Societies*, Posdam. PIC.
4. Marcia J., 1980, *Identity and Adolescence*, *Handbook of Adolescent Psychology*, New York, Willey
5. სურმანიძე ლ., ინდივიდუალისტური და კოლექტივისტური საზოგადოებები, "ნეკერი" 2001
6. გალტუნგი ი., კონფლიქტის ტრანსფორმაცია მშვიდობიანი გზით (ტრანსცენდის მეთოდი) თბილისი, ICCN, 2001.
7. სარჯველაძე ნ., შუშანია ნ., მელიქიშვილი ლ. და მ. ბალიაშვილი, *ტოლერანტობა მრავალეროვან საქართველოში*, თბილისი, FDHR, 2009.
8. Здравомыслов А. Г. *Межнациональные конфликты в Постсоветском пространстве М.*, 1971.

თავი XIV კოლექტიური აზრი

1. Turner, H.R. and L.M. Killian, 1957, *Collective Behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

2. Lofland, J.F., 1981, "Collective Behavior: The Elementary Forms." In M. Rosenberg and R.H. Turner (Eds.), *Social Psychology: Sociological Perspectives*, New York: Basic Books.
3. Smelther, N.J., 1963, *Theory of Collective Behavior*, New York: Free Press.
4. Gaziano, C., 1983, "The Knowledge Gap: An Analytical Review of Media Effects," *Communication Research*, 10: 447-486.
5. Milgram, S. and H. Toch, 1968, "Collective Behavior Crowds and Social Movements," in G. Linzey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, vol. 4, 2d ed., Reading, M.A.: Addison-Wesley.
6. McPhail, C. and R.T. Wohlstein, 1986, "Collective Locomotion as Collective Behavior," *American Sociological Review*, 51: 447-463.
7. LeBon, G., 1897, *The Crowd: A Study of Popular Mind*, London, N.F. Unwin.
8. Лебон, Г.,. Психология народов и масс, СПб. 1896.
9. Turner, H.R., 1964, "Collective Behaviour," in R.E. Faris (Ed.), *Handbook of Modern Sociology*, Chicago: Rand McNally.
10. Zurcher, L.A. and D.A. Snow, 1981, "Collective Behavior Social Movements," in: M. Rosenberg and R.H. Turner, *op. cit.*
11. Davies, J.C., 1972, *Toward a Theory of Revolution*. In: I.K. Feierabend & R.L. Feierabend (Eds.), *Anger, Violence and Politics Theories and Research*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
12. Gurr, T.R., 1970, *Why Men Rebel*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
13. Finkel S.E. and J.B. Rule, 1986, "Relative Deprivation and Related Psychological Theories of Civil Violence: A Critical Review," in K. Lang and G.E. Lang (Eds.), *Research in Social Movements, Conflict and Change*, vol. 9, Greenwich, CT: JAI Press.

14. McCartney, J.D. and M.N. Zald, 1977, "Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory." *American Journal of Sociology*, 82: 1212-1241.
15. Аронсон Э. и Э. Пратканис, Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление, Санкт-Петербург – Москва, "Нева" и "Олма Пресс", 2002.
16. Klandermans, B., 1984, "Mobilization and Participation: Social-Psychological Expansions of Resource Mobilization Theory." *American Sociological Review*, 49: 483-600.

შედეგ XV სტრუქტურული შესწავლისა და ანალიზისა

1. Fitzpatric. R.M., 1986, "Social Concepts of Health and Illness." In D.L. Patrik and G. Scambler (Eds.), *Sociology as Applied to Medicine*, London, Bailliere Tindall.
2. Taylor, S.E., 1986, *Health Psychology*, New York:Random House.
3. Wolinsky, F.D., 1980, *The Sociology of Health*, Boston: Little Brown.
4. Pennebaker, J.W., 1987, *The Psychology of Medical Symptoms*, New York: Springer-Verlag.
5. Parsons, T., 1972, "Definitions of Health and Illness in Light of American Values and Social Structure." In E.G. Jaco (Ed.), *Patients, Physicians and Illness: A Soucebook in Behavioral Science and Health*, New York: Free Press.
6. Selye, H., 1956, *The Stress of Life*, New York: McGraw/Hill
7. Rosentock, I.M., 1974, "The Health Belif Model and preventive health behavior." *Health Psychology*, 2, 277-301.
8. Csikzentmihalyi, M., 1975, *Beyond Boredom and Anxiety*, San Francisko, CA:Jossey-bass.
9. Seligman, M., 1991, *Liarned Optimism*, New York:Knopf.

10. Frijda, N.H., 1988, "The laws of emotion." *American Psychologist*, 43, 349-358.
11. Kanfer F.G. & Goldstein A.P. (Eds.), 1999, *Helping People Change: A Textbook of Methods*, New York: Pergamon Press.
12. Емельянов Ю.В. Активные формы социально-психологического обучения, М. 1985.
13. Рудестам, К. Групповая психотерапия, М. 1991.

ს ა რ ა ხ ი

➤ თავი 1. სოციალური ფსიქოლოგია როგორც მეცნიერება.....	3
➤ თავი 2. სოციალიზაცია	29
➤ თავი 3. საკუთარი „მე“	46
➤ თავი 4. გენდერი და სოციალური ქცევა	69
➤ თავი 5. კონფორმულობა და საზოგადოება.....	89
➤ თავი 6. ატიტუდები და ატიტუდის შეცვლა	117
➤ თავი 7.სოციალური აღქმა.....	145
➤ თავი 8. დევიაცია	165
➤ თავი 9. პროსოციალური ქცევა.....	186
➤ თავი 10. აგრესია	217
➤ თავი 11. ჭგუფები.....	248
➤ თავი 12. ჭგუფთაშორისო ურთიერთობები	290
➤ თავი 13. ჭგუფთაშორისი ურთიერთობები და თანამედროვეობა .	318
➤ თავი 14. კოლექტიური ქცევა	343
➤ თავი 15. სოციალური ფსიქოლოგია და ჯანმრთელობა	365
➤ გამოყენებული ლიტერატურა	388

MarinaBaliashvili
Introduction to Social Psychology
(in Georgian Language)
Publishing house "Mtsignobari"
Tbilisi 2013
Redactor of Publishing Office : Givi Kharauli
Typeset and designn : Akaki Chigitashvili