

3. Братусь Б.С. Аномалии личности. – Москва: Наука, 1988.
4. Василькова Ю.В. Лекції з соціальної педагогіки (на матеріалахвітчизняної освіти). – 2-е изд. Изд-во ГФ "Поліграф.ресурси". – Москва: 1998.
5. Ведерникова Л.В. Подготовка педагога как творческого профессионала: [учебное пособие]. – Ишим: Изд-во ИГПИ им. П.П. Ершова, 2006.
6. Іванченко Є.А. Дослідження щодо виявлення професійної спрямованості студентів та результати її формування в системі інтегративної професійної підготовки майбутніх економістів // Наука і освіта. – Одеса: 2009. – № 10.
7. Ільченко О.В. Теоретичні основи формування професійної спрямованості майбутніх учителів // Педагогічні науки. – Суми: 2006. – Ч. 2.
8. Исаев И.Ф. Теория и практика формирования профессионально-педагогической культуры преподавателя высшей школы. – Москва-Белгород: 1993.
9. Кан-Каліко В.А. Техніка педагогічного спілкування / Учителю пропедагогічної техніки. – Москва: 1987.
10. Маркова А.К. Психология профессионализма. – Москва: 1996.
11. М'ясоїд П.А. Загальна психологія: Навч. посібник. – 2-е вид. – Київ: Вища школа, 2001.
12. Нагавкіна Л.С., Крокінская О.К., Косабуцкая С.А. Соціальний педагог: введення в посаду: Сб. матеріалів. – Санкт-Петербург: КАРО, 2000.
13. Пономаренко О.Г. Формування професійної спрямованості майбутніх фахівців аграрного профілю на початковому етапі вивчення іноземної мови // Науковий вісник. – Київ: 2008. – Вип. 121.
14. Столяренко А.М. Общая педагогика. – Москва: 2006.
15. Слостенин В.А. Педагогика: [учебное пособие]. – Москва: 1997.
16. Шевченко Л.М. Професійна спрямованість: методологічний аспект // Наук. Вісн. – Київ: 2005. – Вип. 88.

***Y. Karpenko. Theoretical aspects of research of psychological features of professionally-personal position of teachers.***

*This article is devoted to the psychological features of professionally-personal position in pedagogical activity, its basic professional components are analysed.*

***Key words:*** professionally-personality position, professional mastery, professional competence, professional orientation..

**УДК 37.015.3:159.942.01(100)**

**Є. О. Клименко**

## **ЗАРУБІЖНІ ТЕОРІЇ ФОРМУВАННЯ ТА СТАНОВЛЕННЯ ДРУЖНІХ ВЗАЄМИН**

*У статті аналізуються теорії формування та становлення дружніх взаємин у закордонній психології, проведено теоретичний аналіз закордонних публікацій останнього сторіччя щодо теорій психологічного впливу та переконання у взаємовідносинах з метою формування та становлення дружби.*

**Ключові слова:** дружба, взаємини, психологічні теорії, стадії дружби, формування дружніх взаємин, вплив, переконання, становлення дружніх взаємин.

**Постановка проблеми.** Серед тисяч людей, що зустрічаються в соціумі і проводять достатньо чимало часу пліч о пліч, лише деякі з них стають близькими один одному, лічені – зав'язують тісні дружні взаємини. Дружба, як і кохання, залежить лише від одного фактору – суб'єктивного фільтру ментального, емоційного, фізичного чи розумового направлення. У демократичному суспільстві, в якому взаємини між людьми ґрунтуються, передусім, на засадах гуманізму, повноцінна діяльність кожної особистості може бути ефективною, якщо вона спирається на свідомість і переконання. Тому група методів, спрямована на формування цих якостей, є визначальною.

**Мета статті:** Аналіз закордонних теорій психологічного впливу як ефективного методу формування та становлення дружніх взаємин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вплив на свідомість – це вплив на розум і почуття людини з метою формування позитивних якостей і подолання негативних. Коли йдеться про соціально-психологічні механізми впливу, мається на увазі, що один суб'єкт психічної активності своїми діями може викликати потрібну йому психічну (душевно-духовну) активність іншого суб'єкта психіки, а саме: певні відчуття, уявлення, спогади, думки, почуття, ставлення, вольові дії тощо. Найбільш відомими в соціальній психології є такі механізми психологічного впливу, як переконування, навіювання, примушування, санкціонування, вправління, наслідування, емоційне зараження тощо.

Аналізуючи західні теорії становлення дружби, з'ясувалося, що окрім психологічних умов формування дружніх взаємин дослідники виокремлюють низку факторів, що впливають на вірогідність виникнення та глибину дружніх стосунків. Фактори, які збільшують шанс того, щоб подружитися, включають: а) схожість – наскільки подібні люди один до одного («одного поля ягода»). Подібні друзі забезпечують соціальну ратифікацію для людських вірувань, особливостей, і т.д. Практично, протилежності рідко приваблюють один одного; б) близькість – ефект близькості примушує нас любити більшість людей, яких ми часто бачимо; в) взаємність – людям подобаються люди, які люблять їх і не люблять тих, кому не подобаємося вони; г) краса – фізична привабливість, хоча те, як це визначено, змінюється у всьому світі; д) компетентність – людям подобаються люди, які компетентні (але вони не повинні бути занадто ідеальними) [9; 10; 17].

До факторів, що збільшують силу дружби відносять:

Ефект Бена Франкліна (англ. Ben Franklin Effect). Полягає в тому, що коли ми робимо людині послугу ми схильні до них більше після цього,

виправдовуючись перед самими собою, що ми пішли людині на зустріч, через те, що вона нам сподобалась, а не через те, що сподобались собі самі в своїх діях. Зворотній ефект також можливий і ми іноді починаємо ненавидіти своїх жертв. Названий ефект на честь Бенжаміна Франкліна (англ. Benjamin Franklin; 1706-1790) відомого науковця та суспільного діяча, який вважав, що той хто зробив людині одного разу добро, буде знову готовий зробити інше добро більше, ніж той, кому самому зробила послугу. Ефект Бена Франкліна по суті є когнітивним дисонансом та атрибуцією. Для реалізації цього механізму дослідники рекомендують попросити людину зробити людину послугу та не віддавати борг миттєво, щоб, в свою чергу, захиститись від небажаного впливу слід звертати увагу на гарні відчуття, що можуть виникнути тимчасово до Вас, якщо Ви зробили послугу [11].

Гіпотеза контакту (англ. Contact Hypothesis). Це – принцип, згідно якого відбувається примирення людей, які перебувають у конфлікті (або де кожен залякує іншого), конфлікт спаде, оскільки вони докладають зусиль, щоб зрозуміти один одного. Практично, це вимагає таких умов: а) видалення конфлікту – не достатньо тільки анулювати джерело проблем, але це необхідно; б) взаємна взаємозалежність – якщо одна сторона може благополучно вийти зі справи, тоді це положення влади може зруйнувати взаєморозуміння; в) рівний статус – якщо у однієї сторони є переваги, яких немає в іншій, то це знову виводить владу з рівноваги; г) позитивний контакт – контекст для контакту між сторонами повинен бути сприятливим дружнім взаємодій; д) типовий контакт – люди, які зустрінуті, повинні бути сприйняті як типові; е) соціальні норми рівності - в ситуації контакту це повинна бути загальна норма, що всі сторони рівні. Щоб викликати примирення у ворогуючих сторін посередник має використати ці принципи, наприклад у закордонній судочинній системі є практика примусу злочинців, що скоїли мілкий злочин, допомагати постраждалим від їх попередніх дій, якщо в них вийшло добре, це допомагає обом сторонам вирішити конфлікт [2, 15].

Закон привабливості або закон атитюдів (англ. Law of Attraction). Чим більше у людини подібностей (атитюдів) з іншим, тим сильніше його (іншого) прихильність до людини. Це достатньо лінійне співвідношення. Австралійський психолог Д. Бьорн (англ. D. Byrne) проводячи анкетування, завершував їх питаннями про особисті якості досліджуваних – їх потрібно було перелічити. Потім досліджуваним показували (фальсифіковані) описи різних людей і запитували, що вони відчувають до них. Ті, які володіли особливостями, подібними досліджуваній людині, були оцінені як більш привабливі [7]. Прикладом працездатності закону є всілякі професійні спільноти, релігійні групи, спортивні клуби. Всі вони – можливості для «одного поля ягід» знайти один одного. Щоб ефективно використовувати метод атитюдів потрібно: а) прийняти орієнтації (атитюди) людини, яку намагаєтеся переконати і на яку намагаєтеся вплинути; б) зауважити, кого

любите, вашу подібність у відносинах і прагненнях. Тепер зауважте те, що їм, ймовірно, доведеться отримати від цієї подібності.

Ефект близькості (англ. Proximity Effect). Чим більше ми зустрічаємося і взаємодіємо з людьми, тим більш імовірно ми повинні стати друзями з ними. Люди зустрічаються, стають знайомими і знаходять речі, які їм подобаються один в одному. Наприклад, дружба з'являється на робочих місцях, у академічних групах та в інших місцях, де люди збираються разом. За допомогою ефекту стає можливим побудувати довіру, завести нових друзів. Рекомендації дослідників, що сформулювали даний ефект: а) для того, щоб стати друзями, потрібно переконатися, що ви будете зустрічатися з потрібною людиною часто. Для забезпечення ваших зустрічей потрібно організувати своє життя так, що Ви будете неодноразово включатися в їхнє життя; б) щоб протистояти ефекту потрібно бути в курсі потенційних прихованих мотивів доброзичливих людей, які часто зустрічаються [9; 10; 17].

Відповідність гіпотезі (англ. Matching Hypothesis). Люди, які стають романтичними партнерами, схильні мати схожий рівень фізичної привабливості. Це явище також має тенденцію бути присутнім у дружніх відносинах, механізм не працює, коли в однієї людини особливо низький рівень почуття власної гідності (якщо мені не подобаюся я, то мені не будуть подобатися інші люди, які схожі на мене). Крім того, у стані невпевненості людина може віддати перевагу комусь хто відрізняється від неї, хто, більш імовірно, буде в змозі впоратися з непевністю. Розробники теорії радять придивитися до партнера, з яким прагнете зав'язати дружні взаємини, потрібно змінити щось в своєму зовнішньому вигляді, щоб бути більш подібними, стиль у одязі наприклад. Аби не бути введеним в оману поверхневими стосунками, науковці також радять шукати у подібних за зовнішністю людях щось схоже на більш інтимному рівні – спільні інтереси, цілі [13, 16].

Ефект похибки (англ. The Pratfall Effect). Коли людина робить похибку або дії незграбно, що могло б навіть примусити людей сміятися, людину вважають більш симпатичною на відміну від людей більш розумних і кмітливих. Людина, яка помиляється, здається більш людиною. Людина, яка є досконалою, може сприйматись як загроза, а людина з недоліками – як безпечна і така, яку легше полюбити. Ефект можна використовувати з метою сподобатися навколишнім, для цього потрібно іноді робити дрібні помилки і визнавати їх. Похибки потрібно робити в незначних для взаємин областях. Часто люди намагаються здаватися безпорадними, щоб змусити допомагати їм [5].

Теорія посилення афекту (англ. Reinforcement-Affect Theory). Обумовлюється асоціаціями, що змушує людину прихильно ставитись до людини, що є поряд коли виникли приємні почуття чи емоції. Навіть якщо

людина не була залучена в процес, що викликав ці самі приємності, через деякий час афект зв'яже її з хорошим відчуттям, таким чином, що кожного разу, зустрівши один одного, вона почуватиме себе добре. Наприклад, помітно, як політичні діячі та інші потенційні лідери завжди з'являються на заходах, вечірках і церемоніях нагородження, потискуючи руки і посміхаючись як божевільні. Практично це можна використовувати так: дізнатися, де інша людина проводить час, щоб відчувати себе добре (відпочинок на річці, танці тощо) і бути там. Сказати йому, що проведений спільно час – прекрасний. Використовувати інші пов'язані з симпатією стимули, такі як схожість. Застереження: тільки, тому що люди поруч і добре проводять час, не означає, що вони – друзі. Навіть бути хорошими по відношенню один до одного не робить їх друзями. Кращий тест дружби полягає в тому, коли у них є все, щоб втратити заради друга, не отримуючи при цьому користь [6].

Вивчаючи висвітлення стадій дружби у психологічних дослідженнях, виявлено наступні теорії:

Соціальна Теорія Проникнення (англ. Social Penetration Theory). Оскільки відносини розвиваються, вони проникають глибше і глибше в приватні й особисті питання. Це виставляє слабкі місця людей, таким чином, що довіра має бути розвинена.

Проникнення проходить багато стадій:

1. Стадія орієнтації на стандарти соціальної бажаності і норми доречності.

2. Дослідницька емоційна стадія – вираження особистих відносин помірно. Люди ще не готові до більш «інтимного» спілкування, все ще відчувають рух вперед на шляху до формування дружби. Це стадія випадкової дружби.

3. Емоційна стадія – спілкування більш приватних і особисте, використовуються особисті ідіоми, можуть виникнути критика та аргументи. Можуть бути близькі дотики і навіть поцілунки на даному етапі.

4. Стійка стадія. Відносини тепер досягають плато, в якому розділено особисте суб'єктів взаємодії, і передбачаються емоційні реакції.

5. «Витяг» (depenetration) – коли зв'язок починає руйнуватися і витрати перевищують вигоди, що призводить до припинення відносин [3, 4].

Теорія ступенів (Stage Theory). Описує, як суб'єкти дружнього взаємодії проходять різні стадії (ступені), оскільки вони самі розвиваються. Теорія Стадій Відносин Левінгера полягає в тому, що відносини проходять серію стадій по мірі їх назрівання. У моделі Левінгера є стадії ABCDE.

A = Знайомство / привабливість. Ми зустрічаємо інших людей і відчуваємо початкову привабливість, часто засновану на фізичній красі і подоби.

В = Нарощування. Ми стаємо все більш і більш взаємозалежними, оскільки ми показуємо все більше про нашу особистість. Ми «роздратовані» один одним, але більш приємні аспекти можуть добре тримати рух відносин.

С = Продовження / консолідація. Довгострокові зобов'язання взяті на себе у побудові взаємин, що можуть стати довічними стійкими відносинами.

Д = Погіршення. У відносинах відбувається розлад через відносні зусилля або доступність альтернатив, але для кінцевого розпаду заважають деякі чинники, бар'єри або обов'язки.

Е = Закінчення. Відносини закінчуються, коли партнери погоджуються відокремитися один від одного [12].

Модель формування дружніх взаємин «Стимул-Цінності-Ролі» (Stimulus-Value-Role Model). Ми вибираємо наших друзів, і близьких партнерів через трьохетапну модель, фільтруючи тих, хто не відповідає, на кожній стадії. На стадії стимулу людина оцінює іншу людини з точки зору фізичних ознак. У кожної особистості є переваги у прихильностях до людей певного віку, зовнішності і етнічної приналежності. На стадії цінностей людина порівнює свої цінності з цінностями іншого і вирішує, чи досить сумісні вони, щоб продовжити відносини. Зокрема люди звертають увагу на ставлення до релігії, статі, кар'єри, сім'ї і до гендерних відмінностей. На рольовій стадії суб'єкти взаємовідносин ділять дії, щоб побудувати робочі стосунки. Ролі відносин повинні бути взаємодоповнюючими та подібними [14].

Ступені диадичної взаємодії за Д. Левінджером [1]:

0. Нульовий контакт. Дві незв'язані особи

1. Усвідомлення. Односторонні установки або враження, без взаємодії

2. Поверхневий контакт. Двосторонні установки, деяка взаємодія

3. Взаємовідносини Перетин двох особистостей, що утворюють дружнє «Ми»

На початковій, нульовій стадії міжособистісних контактів Інший психологічно ще не існує для Я, не представляє для нього інтересу. Потім виникає одностороння атракція, пізнавальний інтерес або емоційний потяг, прихильність до іншого. Атракція стимулює поверхневий поведінковий контакт, взаємодію суб'єктів, що залишаються проте чужими одне для одного. Спільність діяльності, інтересів і установок поступово породжує реальний взаємоперетин особистостей, від приватного, незначного до вельми широкого, коли два Я до деякої міри зливаються в неподільне Ми.

Розвиваючи ці ідеї, Д. Левінджер запропонував формальну модель циклу особистого ставлення, що складається з п'яти фаз:

1. Атракція, попередня зародженню відносини.

2. Період формування ставлення.

3. Продовження відносини, що означає або:

а) їх зростання і зміцнення;

б) збереження досягнутого рівня;

в) зниження рівня і стійкості.

4.Послаблення або погіршення ставлення.

5.Припинення відносин в результаті смерті одного з партнерів або розриву.

**Висновки.** Переконавання – це головний метод дії. Під ним розуміється, з одного боку, різносторонній вплив на особу з метою формування в неї одних якостей і позбавлення інших, а з іншого – спонування до певної дії. В нашій статті за таку дію ми використали прагнення до формування та становлення дружніх взаємин.

Аналізуючи закордонні теорії психологічного впливу, зокрема таку форму впливу як переконавання у контексті ефективності формування та становлення дружніх взаємин, нами було виявлено що використання ряду ефектів та принципів, запропонованих закордонними дослідниками дозволяє, за рахунок впливу однієї людини на іншу або на групу людей, подіяти на раціональне та емоційне в їхній єдності, сформувати нові погляди та взаємини, що відповідають вимогам дружби.

### *Література*

1. Кон И.С. Дружба. – 4-е издание, доп. – Санкт-Петербург: Питер, 2005.
2. Allport G. The nature of prejudice / Reading, MA: Addison-Wesley Addison-Wesley Pub. Co. – 1954.
3. Altman, I., & Taylor, D. Communication in interpersonal relationships: Social Penetration Theory / In M. E. Roloff and G. R. Miller (Eds.), Interpersonal processes: New directions in communication research / Newbury Park, CA: Sage. – 1987.
4. Altman I. Social Penetration / Altman I., Taylor D. A. / New York: Holst, Rinehart, Winston. – 1973.
5. Aronson E. The effect of a pratfall on increasing interpersonal attractiveness / Aronson E., Willerman B., Floyd J. / Psychonomic Science. – 1966. – № 4.
6. Byrne D. A reinforcement model of evaluative processes / Byrne D., Clore G. L. / Personality: An International Journal 1. – 1970.
7. Byrne D. The Attraction Paradigm. - New York: Academic Press. – 1971.
8. Feingold A. Matching for attractiveness in romantic partners and same-sex friends: a meta-analysis and theoretical critique / Psychological Bulletin. – 1988. – № 104.
9. Festinger L. A theory of social comparison processes / Human Relations. – 1954. – № 7.
10. Festinger L. Social Pressures in Informal Groups: A Study of Human Factors in Housing / Festinger L., Schachter S., Back K. W. / New York: Harper. – 1950.
11. Jecker J., Landy D. Like a person as function of doing him a favor // Human Relations. – 1969. – № 22.
12. Levinger G. A social psychological perspective on marital dissolution // Journal of Social Issues. – 1976. – № 32 (1).

13. McKillip J., Reidel S.L. External validity of matching on physical attractiveness for same and opposite sex couples // Journal of Applied Social Psychology. – 1983. – № 13.
14. Murstein B. I. Stimulus-value-role: A theory of marital choice // Journal of Marriage and the Family. – 1970. – № 32.
15. Sherif M., Harvey O. J., White B. J., Hood W. R., Sherif C. W. Intergroup cooperation and competition: The Robbers Cave experiment. Norman / OK: University Book Exchange. – 1961. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://psychclassics.yorku.ca/Sherif/chap1.htm>
16. Walster E., Aronson V., Abrahams D, Rottmann L. Importance of physical attractiveness in dating behavior // Journal of Personality and Social Psychology. – 1966. – № 4.
17. Zajonc R. B. Attitudinal effects of mere exposure / Monograph supplement No. 2, Part 2 // Journal of Personality and Social Psychology. – 1968. – № 9.

***I. Klymenko. Foreign theories of formation and establishment of friendly mutual relations.***

*The article deals with the theory of friendly mutual relations' formation and establishment in foreign psychology, the theoretical analysis of foreign publications of the last century theories of psychological influence and persuasion in the relationship to the formation and establishment of friendship.*

**Key words:** *friendship, relationships, psychological theories, friendship stage, the formation of friendly mutual relations, influence, persuasion, establishing friendly mutual relations.*

**УДК 37.013.77:371.132**

**Ю. В. Кузьменко**

**ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ РОБОТИ ПСИХОЛОГА-КОНСУЛЬТАНТА ЩОДО ФОРМУВАННЯ ПСИХОГІГІЄНИЧНОЇ ПОЗИЦІЇ СУЧАСНОГО ВЧИТЕЛЯ**

*У статті висвітлюються два можливих шляхи формування психогігієнічної позиції вчителя: під дією соціально-психологічних чинників навколишнього середовища та як результат спрямованого впливу психолога-консультанта. Розглядаються можливості використання різних психологічних підходів та методик щодо сприяння виробленню основних позицій душевного здоров'я сучасного вчителя. Обумовлюється доцільність та рівень ефективності різних методів у роботі практичного психолога.*

**Ключові слова:** *психогігієнічна позиція сучасного вчителя, прямий вплив, опосередкований вплив психолога-консультанта.*

**Постановка проблеми.** Нині набула значної актуальності проблематика збереження та зміцнення психічного здоров'я дітей шкільного віку, про що свідчить загрозлива статистика суїцидальності, адикцій, наркоманії, делінквентності та ін. Це підтверджує висновок про те, що душевне життя