

მარინა ბალიაშვილი

ეროვნული
ბიბლიოთეკა

სოციალური
ფსიქოლოგიის
დაწყებითი
კურსი

თბილისი 2013

A104.549

3

მარინა ბაღიაშვილი

სოციალური ფსიქოლოგიის დანახებითი კურსი



გამომცემლობა „მნიგობარი“

თბილისი 2013

159.9:316
ბ-212

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

კ. ივ. ნ. ნ.

© მარინა ბალიაშვილი, 2013
© გამომცემლობა „მწიგნობარი“, 2013

ISBN 978-9941-450-13-6

თავი I სოციალური ფსიქოლოგია როგორც მეცნიერება

სოციალური ფსიქოლოგიის საბანი

კლასიკური განმარტების თანახმად, სოციალური ფსიქოლოგია მცდელობაა გავიგოთ და ავხსნათ როგორ მოქმედებს ინდივიდის აზრებზე, გრძნობებზე და ქცევაზე სხვა ადამიანის რეალური, წარმოსახული ან ნაგარაუდევი 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, არამედ 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 ჰიპოთეზების შემოწმებას, მეცნიერული აზრის განვითარებას და არა კონკრეტული სოციალური პრობლემების გადაჭრას მიეძღვნა. ამასთანავე, სო-

ციალური ფსიქოლოგები ზოგად-თეორიული პრობლემებით და-
ინტერესებულობას ცხოვრების საჭირობოროტო პრობლემების
შესწავლას უთავსებენ. თავისი შედარებით ხანმოკლე ისტორი-
ის მანძილზე სოციალურმა ფსიქოლოგიამ მნიშვნელოვანი
წვლილი შეიტანა ისეთ საკითხთა კვლევაში, როგორცაა დარ-
წმუნება და განწყობის შეცვლა, სოციალური სტერეოტიპები,
აგრესია, ალტრუიზმი და სხვ.

სოციალური ფსიქოლოგია მჭიდრო კავშირშია ჩვენი პლა-
ნეტის პოლიტიკურ და კულტურულ ისტორიასთან. მაგალითად,
მეორე მსოფლიო ომის სისასტიკემ სტიმული მისცა ადამიანთა
ჯგუფების მიმართ აკვიატებული განწყობების – ცრურწმენების
კვლევას; სახელმწიფოებრივმა ინტერესმა პროპაგანდისა და
დარწმუნების პროცესებისადმი 1940-1950-იან წლებში სოცია-
ლურ ფსიქოლოგებს სოციალური განწყობების (ატიტუდების)
ფორმირებისა და შეცვლის მექანიზმების ფართომასშტაბიანი
კვლევა დააწყებინა; სამოქალაქო უფლებების მოსაპოვებლად
მოძრაობის გააქტიურებამ 1950-1960-იან წლების ამერიკაში გა-
ნაახლა ინტერესი ცრურწმენების, სტერეოტიპებისა და სოცია-
ლური კონფლიქტების მიმართ. სოციალურმა ძალადობამ და
დანაშაულის მაღალმა მაჩვენებლებმა აქტუალური გახადა აგ-
რესიისა და მისი მიზეზების კვლევა. 1980-იან წლებში ჯანდაც-
ვის სფეროში ხარჯების ზღვარგადასულმა ზრდამ და ჯან-
მრთელობისთვის მავნე ჩვევების გაცნობიერებამ ფსიქოლოგიის
წინაშე დააყენა ამოცანა ჯანმრთელობის სოციალურ-ფსიქო-
ლოგიური ფაქტორების ფართო კვლევა გაეშალა. კვლევები
დღესაც გრძელდება – იწვევს თუ არა ტელევიზიით ნაჩვენები
ძალადობა აგრესიის ზრდას მაყურებელში, როგორ უნდა მოგ-
ვარდეს კონფლიქტები არაძალადობრივი გზით და სხვ.

მომდევნო თავებში ვეცდებით 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 დავადგენთ აგრესიის გამომწვევ მიზეზებს, მისი შემცირების საშუალებებიც გამოიძენება; თუ გვეცოდინება ჯგუფური კონფლიქტის დინამიკა, მშვიდობიანი მოლაპარაკებებით მისი დარეგულირების გზებსაც უფრო იოლად დავსახავთ და ა.შ.

პროფსინა – სოციალური ფსიქოლოგი

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 ციალური 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 კვლევის ჩატარების ექსპერტებს, ხშირად სთხოვენ სოციალური პრობლემების გადასაჭრელად შეიმუშავებული 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 მაყურებლის აგრესიულობას შორის. თუმცა სოციალური ფსიქოლოგია ვერ გადაწყვეტს ღირებულებებთან დაკავშირებულ საკითხებს – მაგ., როგორ უნდა დამყარდეს ბალანსი ტელევიზიით ძალადობის ჩვენებასა და ინფორმაციის გავრცელების 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.

სავსებით 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 მოდერნიზაციის და, ზოგადად, ახალი სოციალური პროექტის ეფექტურობის შეფასება.

შეჯამებული კვლევის 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.

აღნიშნული კვლევა

ამ დროს მკვლევარი შესასწავლი ობიექტის სისტემატურ დაკვირვებას აწარმოებს. აღწერითი 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 ეფექტიდან ნებისმიერი ან არც ერთი. მაგალითად, კარგი ჯანმრთელობა აქვს ადამიანს არა იმიტომ, რომ ოპტიმისტი, არამედ პირიქით, კარგი ჯანმრთელობის გამო ცხოვრებას ოპტიმისტურად უყურებს ან კიდევ, კორელაციის ორივე წევრი – ოპტიმიზმიც და ჯანმრთელობაც მესამე ფაქტორით – ცხოვრების კარგი პირობებით იყოს გამოწვეული.

ექსპერიმენტი

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 შემაჯავლი 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.

შედევების განზოგადება. მკვლევარს უნდა შეეძლოს ექსპერიმენტული კვლევით მიღებული შედეგების განზოგადება ანუ სხვა ადამიანებსა და ვითარებებზე მათი განვრცობა. მიღებული შედეგების განზოგადების მიმართ სიფრთხილეა საჭირო, რადგან ჯერ ერთი, საკითხავია რამდენად კორექტულია ცდისპირთა რიცხობრივად შეზღუდული ამონაკრების შესწავლით მოპოვებული მონაცემების მთლიან პოპულაციაზე გავრცელება 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 სავსელ ექსპერიმენტით (ანუ რეალურ ცხოვრებისეულ პირობებში მიმდინარე გამოკვლევით) მოწმდება. სავსელ ექსპერიმენტი ლაბორატორიული კვლევის მეთოდთან შედარებით იმით არის ღირებული, რომ მასში მოვლენათა შორის არსებული ურთიერთკავშირების კვლევა რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებებში ტარდება. თუმცა ისიც უნდა ითქვას, რომ სავსელ ექსპერიმენტში ცვლადებზე კონტროლი გაცილებით ძნელია, ვიდრე ლაბორატორიულ ექსპერიმენტში.

ექსპერიმენტული 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 შფოთვას, შიშს, რისხვას, სირცხვილს განაცდევინებს. ამასთანავე, მკვლევართა უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ ექსპერიმენტული გამოკვლევის ზნეობრივი მხარე ნაკლებ ეჭვს იმ შემთხვევაში აღძრავს, თუ გამოკვლევას მნიშვნელოვანი თეორიული და პრაქტიკული ღირებულება ექნება.

კონკრეტული ექსპერიმენტული გამოკვლევის ჩატარებისას, ამაჟამად მიღებულია შემდეგი წესები:

1. დაუშვებელია ისეთი პროცედურები, რომლებმაც 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 გარანტიაა.

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 გეთავაზობს. ეს იმ “რთული ტერიტორიის” ერთგვარი საგზაო რუკაა, რასაც ადამიანის სოციალური ქცევა ჰქვია. კარგი თეორია ერთ სისტემად უნდა ჰკრავდეს იმას, რაც უკვე ცნობილია და, ამასთანავე, სახავდეს კვლევის ახალ მიმართულებებს, რათა არსებული ცოდნა კიდევ უფრო გაფართოვდეს და გამდიდრდეს.

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 გავლენიანი 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 გაელენას ახდენს და ვერც ერთ მათგანს გავიგებთ, თუ მათ შორის მიმართებას არ შევისწავლით.

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ამოსავალი იდეები

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ძირითადი თეორიული წამამდგურები 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 ძევს 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 *მოდელირება* ანუ იცვლება *ინტერაქციების* მეშვეობით, რასაც ადამიანები სხვა ადამიანებთან და სიტუაციებთან ურთიერთობებში დებენ. 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 ძეგს, ანუ მის მიღმა არსებულს. სახელმწიფო დროშა, ხელის ჩამორთმევა, საგზაო ნიშანი – სიმბოლოთა ნიმუშებია. საკომუნიკაციოდ სიმბოლოების გამოყენების უნარი ადამიანს სხვა ცოცხალი არსებებისაგან განასხვავებს. კომუნიკაცია ცხოველებსაც შეუძლიათ, მაგრამ მხოლოდ ბუნებრივი უესტების 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 განსხვავებულად 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 გაიცნობიეროს არა მხოლოდ აწმყო, არამედ წარსუ-

ლი და მომავალი. 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. იდეა, რომ “მე”-ც და საზოგადოებაც სოციალურ ინტერაქციაში იშვა – 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 შვილად ცნობა უკავშირდება სტუდენტის ან შვილის 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 შეიცავს 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 უმიზეზოდ 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 უნარ-ჩვევებს, 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 უკავშირდება 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 ჩვევები 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 სიძნელეებს როლური კონფლიქტი ეწოდება. როლური კონფლიქტის ერთი სახეა როლური გადატვირთულობა – როლები

K292.575
3



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

როლური კონფლიქტი თავს იჩენს მაშინაც, როდესაც როლები ერთმანეთის შეუთავსებელია. მაგ, პოლიციელი, რომლის დისშვილმა დანაშაული ჩაიდინა, პროფესიულ როლსა და ოჯახურ როლს შორის კონფლიქტს განიცდის. პირველი როლი მას ავალდებულებს დააკავოს 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 მომთხოვნი 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 თუ-ს 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 სხვ.

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 დავუკავშიროთ. ინდივიდი ასრულებს როლს, მაგრამ როლის ქვემდებარე პოზიცია წინდაწინ განსაზღვრულია საზოგადოების მიერ და ინდივიდებისგან დამოუკიდებლად არსებობს. მრავალ როლს, ერთდროულად და თანმიმდევრობით ვასრულებთ, 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 კონსტიტუციისა 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 დაგუჯერებთ – 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 მისალმები უცხო კულტურაში – სხვათა ქცევას დააკვირდე. რა უნდა იყენებენ მისალმებისას და დამშვიდობებისას, როგორია სუფრასთან მოქცევის წესები, მობოდიშების რა ფორმები გამოიყენება მოცემულ კულტურაში.

დაკვირვების მეშვეობით ქცევის დასასწავლად, პირველ რიგში, *ყურადღება* უნდა წარვმართოთ *მოდელზე*, რომელიც ასრულებს ქცევას. ყურადღების მიპყრობა მოდელზე უფრო მოსალოდნელი მაშინ არის, როდესაც ამისთვის *ჯილდოს* მოველით. 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 ვარჯიშში, ცდისა და შეცდომების სერიაა საჭირო, რომ მოსწავლემ დაკვირვების მეშვეობით ქცევის ახალი კომპლექსი დაისწავლოს.

სხვათა ქცევის დაკვირვებისას ვამჩნევთ მათი ქცევის *შედგებებს* მოსალოდნელი ჯილდოსა ან სასჯელის კუთხით და რას მივიღებთ ჯილდოს თუ სასჯელს, თუკი ამ ქცევის იმიტირებას შევძლებთ. თუ ვხედავთ, 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 ჩაქუჩით 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 ძაგებაში 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 შესზღეს მოდელის ქცევის იმიტირება, როგორც ბავშვებმა, ვინც ნახე, რომ აგრესიისთვის მოდელი დაჯილდოვდა. გამოდის, რომ ბავშვებს ათვისებელი 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.

ბავშვის თეორია

ყველა ადამიანი ან ადამიანთა უმრავლესობა მიიღტვის იმისკენ, რაც კეთილშობილია, მაგრამ ირჩევს იმას, რაც სასარგებლოა. ადამიანისთვის სამსახურის უანგაროდ გაწევა კეთილშობილი საქციელია, თუმცა საპასუხოდ რაიმეს მიღება – გაცილებით უფრო სასარგებლო. ამდენად, ადამიანს მოეთხოვება, თუკი შესაძლებელია, საპასუხო სამსახურის გაწევა 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 ბიპვეიორისტული თეორიის ძირეულ დებულებებს ეყრდნობა. პირველი ამოსავალი დებულებაა, რომ ადამიანები ერთგვებიან 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 ამუამინდელი სიტუაცია წარსული სიტუაციის, მით უფრო 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 ჰომანსის საბოლოო დებულება: პიროვნების მიერ ქცევაში ჩართვის სიხშირე დამოკიდებულია იმაზე თუ რამდენადაა მოსალოდნელი რომ ქცევა ნავარაუდევ 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 ადამიანზე 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 დგება, 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 აღუძრავს 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 ნავარაუდევს და 2. მეორე ადამიანის მიერ მიღებულ ჯილდოსა და გადახდილ საფასურზე.

ჰომანსის 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 შეუზღუდოს ფილად იგრძნოს და ურთიერთობის გაწყვეტაც კი სცადოს, ხოლო ადამიანს, ვინც არასამართლიანი უპირატესობა მიიღო, შეიძლება დანაშაულის გრძნობა დაეუფლოს.

სამართლიანობა. პომანსის მიერ მოწოდებული დისტრიბუციული სამართლის ცნება სხვა მეცნიერებმა გააღრმავეს. განსაკუთრებული ყურადღება სამართლიანობის ცნებამ დაიმსახურა. ურთიერთობის თითოეულ წევრს 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 წევრის შენატანისა და გამოსავლის თანაფარდობა B წევრის 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 "დაჩაგრულ" წევრს აქვს სამართლიანობის აღდგენის ოთხი შესაძლებლობა:

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

- მეტი ღირებულება მიანიჭოს საკუთარ გამოსავალს ან პირიქით, ჩათვალოს, რომ გამოსავალი არც ისე მცირეა, თუ გაავითვალისწინებთ სხვა შესაძლო ვარიანტებს;

- მეტი ღირებულება მიანიჭოს მეორე მხარის შენატანს;

- მეორე მხარის გამოსავალის მნიშვნელობა დააკნინოს.

სამართლიანობის ფსიქოლოგიური გზებით აღდგენას უპირატესობას ანიჭებენ ადამიანები, რომლებმაც შენატანსა და გამოსავალს 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 – ფენომენი, რომელიც სამართლიანი სამყაროს რწმენის სახელითაა ცნობილი და საკუთარ უბედურებაში მსხვერპლის დადანაშაულებას გულისხმობს.

• პირითადი ღებულებები •

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 “შე”-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. გაცვლის 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, საველე გამოკვლევებს.

11. ექსპერიმენტებში მკვლევარები დამოუკიდებელი ცვლადებით მანიპულირებენ და დამოკიდებულ ცვლადებზე მათ გააქვნიან შეისწავლიან.
12. კორელაციური კვლევის დროს მკვლევარები სხვადასხვა ცვლადებს შორის ბუნებრივად არსებულ მიმართებებს აკვირდებიან.
13. ლაბორატორული კვლევა ტარდება კონტროლირებულ, ხელფერ პირობებში, ხოლო საველე გამოკვლევები – ბუნებრივ ვითარებებში.
14. სოციალურ კვლევაში მონაწილეობა ცდისპირს ხშირად სერიოზულ დისკომფორტს უქმნის, რაც გამოწვეულია ხოლმე მის პირად სივრცეში შეჭრით, მოტყუებით, მისი უხერხულ მდგომარეობაში ჩაყენებით და სხვ. პროფესიული კოდქსი გარკვეული გარანტიაა, 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 მეშვეობითაც საზოგადოების წევრი აღიჭურვება 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 გავლენა, ცოცხალ არსებად დაბადებული ადამიანი ნამდვილ ადამიანად ვერ გარდაიქმნება. ამის უტყუარი მაგალითია ბავშვები, რომლებმაც სოციალიზაცია ვერ გაიარეს. ორი ასეთი ბავშვი ინდოეთში მგლების სროვაში ცხოვრობდა. ეს ბავშვები გარეგნულადაც მგლებს დაემსგავსნენ – მუხლებზე და ხელის მტევენებზე კანი გარქოვანებული ჰქონდათ, ხოლო კბილები წაწვეტებული და ბასრი. ქცევაც მგლისნაირი ჰქონდათ – საკვებს სუნავედნენ და ყლაპავდნენ მგლების მსგავსად, დამეში დაძროდნენ და ყმუოდნენ. სამწუხაროდ, ამ ბავშვების სოციალიზაცია ვეღარ მოხერხდა და მათთვის ახალ, ადამიანურ გარემოში ისინი მაღევე 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 უესტებით 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 ცე-

რემონიებს, 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 ჰარმონიული და კონსისტენტური, რადგანაც თვითონ სოციალური რეალობაა წინააღმდეგობრივი. ამდენად, კულტურა შეიძლება განვიხილოთ როგორც საინფორმაციო ბაზა, საიდანაც ვკრებთ სათანადო მონაცემებს სხვადასხვა გარემოებათა შესაბამისად.

სოციალიზაციის პროცესი

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

ფსიქონალიტიკური თეორია

ზიგმუნდ ფროიდის თანახმად, პიროვნება შედგება სამი, ერთობლივად მოქმედ სისტემისგან – ეს არის *იდი*, *ეგო* და *სუპერეგო*. იდი, რომელიც შეიცავს ბიოლოგიურ მოთხოვნილებებს და იმპულსებს – ფსიქიკური ენერჯის 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 მოძებნოს 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 გარესამყაროზე 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 ვითარდება მშობლების მიერ შვილის 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 გადაგკვეთოთ ტრანსპორტით გადატვირთული ქუჩა, რადგანაც გადაკვეთისთვის დავსჯილვართ. ესწავლობთ აგრეთვე, როდესაც სხვების ქცევას ვაკვირდებით. საზოგადოების წევრთა ქცევაზე დაკვირვებით შეგვიძლია განვსაზღვროთ, სავარაუდოდ რა შედეგები შეიძლება მოჰყვეს ჩვენ საკუთარ ქცევას. მაგ., ბავშვობაში დავისწავლეთ, რომ არ შეიძლება ავტომანქანებით გადატვირთული ქუჩის გადაკვეთა, 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 ბავშვი მშობლებებისა და მათთვის მნიშვნელოვანი სხვა ადამიანების ღირებულებებს, განწყობებს და შეხედულებებს.

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

კოგნიტიური განვითარების თეორიები

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

მორალური განვითარებაც სტადიურ ხასიათს ატარებს. ამ სტადიების გავლა 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 მკვლევარის, 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 გვხვდება ბავშვებთან, რომლებსაც არ გააჩნიათ “კარგისა” და “ცუდის” ცნებები. ბავშვი ემორჩილება წესებს, რომ არ დაისაჯოს ავტორიტეტული ანუ ძალამოსილი უფროსების მიერ (პირველი საფეხური); ან ემორჩილება წესებს მხოლოდ მაშინ, თუ საპასუხოდ მისი მოთხოვნილებებიც კმაყოფილდება. წესი გაგებულია როგორც გარიგება – “გამიკეთე-გავიკეთებ” (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 “ავის” 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 ბიჭის (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 ხედება, 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.

მექექსე საფეხურზე რა არის მორალურად სწორი განისაზღვრება არა კანონით და წესებით, არამედ სინდისით. ადამიანს უყალიბდება საკუთარი ეთიკური გრძნობა, უნივერსალური და თანმიმდევრული ზნეობრივი პრინციპები. ასეთი ადამიანი მოკლებულანია 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 შესაძლებელია, 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 საფეხურებრივი 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 სსოპრავის სიქლის მანქილზე

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 მოექეცი 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.

ოჯახი. 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 მტკიენეულია, 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.

პრიპ პრიპსონის უსიპოსუიალური სტაღიუაი

ემოციური მომწიფება მთელი ცხოვრების მანძილზე მიმდინარე სოციალიზაციის კიდევ ერთი კომპონენტია. ცხოვრების განმავლობაში უკეთ ვწვდებით საკუთარ თავს და უფრო ეფექტიანად ვწყვეტთ 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 *აქტონომიურობის* 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 გასავლელია. წამყვანი თემაა *ინიციატივის* ან *პრაღეულობის* გან-

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

- მეოთხე სტადია – 6-10 წლის ასაკი – შეიცავს *სიმარჯვის* 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 ვინაობის განცდის ჩამოყალიბება. ამ დროს ინდივიდი იძენს მე-ს განცდას, მკაფიო იდენტობას და სახავს მომავალი ცხოვრების კონტურებს ან ვერ ახერხებს ჩამოიყალიბოს მე-ს მკაფიო განცდა – მას საკუთარი თავი, საკუთარი არაბუნებრივობა ეუხერხულება.

მეექვსე სტადია და მერვე 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 აზრიანობის ან უაზრობის განცდა.

რესოციალიზაცია

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 გარესამყაროს მოწყვეტილი გარკვეული ტიპის ინდივიდები, რომელთა ქცევაზე თითქმის სრული კონტროლია დაწესებულები. ტოტალიტარული დაწესებულებებია ციხე, ფსიქიატრიული საავადმყოფო, უდემამო 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 გარესამუაროსთან 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. მეორადი შეგუება: უკანონო გარიგებები მომსახურე პერსონალთან, ადმინისტრაციისთვის პრობლემების შექმნა დაუმორჩილებლობით და სხვ.

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

• ძირითადი ღებულებები •

1. საზოგადოებაში ცხოვრებას სათანადო უნარები და ცოდნა სჭირდება, რასაც ყოველი მომდევნო თაობა უნდა დაეუფლოს. ამას 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

გაიფლის. ყოველ სტადიაზე ადგილი აქვს იდენტურობის 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 საკუთარი 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 გვიყალიბდება მე-ს განცდა ან რისგან შედგება მე-კონცეფცია? საიდან ვიცი რომელი პიროვნული ნიშნებია ჩვენთვის დამახასიათებელი? ან როგორ შთაბეჭდილებას ვახდენთ სხვებზე? თვითშეფასების რა დონე გვიყალიბდება? – 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. გავადევნოთ 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 გავლენა მოახდინეს მისმა თანამედროვე მოაზროვნეებმა ჯეიმსმა, დიუიმ და კულიმ.

ფილოსოფოსი და ფსიქოლოგი უილიამ ჯეიმსი პირველი მეცნიერია, ვინც 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 ორბუნებიანობამ 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 მიჩნდა, რომ ფსიქიკა ობიექტურად არსებული რაობა, სუბსტანცია კი არ არის, არამედ გარემოსთან შეგუების პროცესია, მოქმედების სხვადასხვა შესაძლებელ ფორმებზე ფიქრი და აწონ-დაწონვაა. დიუიმ გაიზიარა მიდის იდეა, რომ გონება სოციალურ ინტერაქციათა წყალობით წარმოიქმნება.

საკული მე

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 ნავარაუდები განწყობა განსაზღვრავს მე-განცდას.

მე-ს შინაგან მიდის შეხედულება

მიდი 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 თვალთა უყურებს. 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 შეძლებდნენ თანამშრომლობას.

მიდის თანახმად, ჩვენი მე ვითარდება იმით, რომ ჩვენი თავისთვის ჩვენვე ვიქცევით ობიექტებად. მე-ს 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 ანალიზებს ბავშვის თავისუფალი თამაშის და წესების მქონე თამაშის მეტაფორების გამოყენებით.

თავისუფალი თამაში, წესებიანი თამაში და “განზოგადებული სხვა”. მე-ს 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 იკებს, რომ როლები კავშირშია ერთმანეთთან, ერთმანეთს ავსებს და გულისხმობს. აგრეთვე, ბავშვი იძენს უნარს გარდა საკუთარისა, ერთი ან მეტი “სხვა ადამიანის” თვალსაზრისი მიიღოს და გაიზიაროს.

მე-ს 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 მიმზიდველობას ანუ სილამაზეს. მშობელთა შეფასებები გავლენას 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 გავლენა 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 სხვაობი

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

უზარმაზარ გაგლენას ახდენენ ბავშვის მე-კონცეფციის განვითარებაზე.

მე-კონცეფცია

მე-კონცეფცია მოიცავს ინდივიდის ყველა შეხედულებას და გრძნობას საკუთარი თავის, როგორც ობიექტის მიმართ. მე-კონცეფციაზე გაგლენას 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 თამამი, ამას ვერ გავიგებ, სხვებთან შედარება თუ არ მოვახდინე, რადგან მორცხვობა შეფარდებითი ცნებაა.

მე-კონცეფციის გაზომვა

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

მე-კონცეფცია ძირითადად მოიცავს დისპოზიციებს, როგორცაა 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 შეეხსოს. ტესტი კონტენტ-ანალიზის მეთოდით მუშავდება, რის საფუძველზეც დგინდება მე-კონცეფციაში შემავალი კომპონენტები და მათი იერარქიული წყობა.

ილანოვაჟი და მე

ის, რომ პასუხად კითხვაზე “ვინ 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 სვლილა

სოციოლოგი რაღფ ტერნერის ამტკიცებს, რომ ზოგიერთი თავისი ატრიბუტი ინდივიდს მისი ნამდვილი მე-დან ამოზრდილი ჰგონია, 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 ჰგონია, 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 მე-დ 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 შავგრემანი, 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 გვხვდება ძირითადად ამ 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 დავასკვნათ 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-სამეა

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 “პესიმისტის” და არც “ოპტიმისტის” მე-სქემა.

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

ლებრივ, მე-სქემები ორგანიზებულია ჩვენი იმ ასპექტის გარშემო, რითაც სხვებისგან განვსხვავდებით: 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, წარმოსახავს მომავალს და ქმნის საკუთარი ცხოვრების გეგმებს ანუ სცენარებს, რასაც *შესაძლებელი მე-ები* ეწოდება. მათში აისახება მისი მიზნები, მოტივები, შიშები და იქმნება ინდივიდის მოლოდინები და ქცევები. მათ საფუძველზევე ხდება საკუთარი ქცევის ინტერპრეტირება.

თვითპრევენცია

თვითპრევენცია ეხება იმ ხერხებს, რითაც ვმართავთ (ვაკონტროლებთ, ვმაღავთ, ვავრცელებთ) ინფორმაციას საკუთარი თავის შესახებ.

მე-ს პრევენციის სტრატეგია

დრამატურგიული სკოლა. ირვინგ ჰოფმანის მიხედვით ყველა პირისპირ წარმოებულ ინტერაქციაში არის *შთაბეჭდილების მართვის* მომენტი. ეს ნიშნავს, რომ ყოველი ადამიანი ცდილობს გავლენა იქონიოს სხვაზე ანუ მასზე სასურველი შთაბეჭდილება მოახდინოს. შთაბეჭდილების მართვა არ ნიშნავს აუცილებლად მოტყუების მცდელობას. საზოგადოდ, ადამიანებს არ გვიყვარს ჩვენი მე-ს იმ მხარეების გამომზეურება, რისაც გვრცხვენია 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 ექიმმა, სოლიდური ექიმის შთაბეჭდილება რომ მოახდინოს, შეიძლება ისე შეიმოსოს და ისაუბროს, რომ უფრო ასაკოვან ადამიანს დაემსგავსოს და ამით ექიმის ტრადიციულ სახეს მიუახლოვდეს.

თვითპრეზენტაციის 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. ღმობიერია ექიმი თუ მკაცრი? თავის თავს ის თანამედროვე

ტექნოლოგიებს დაუფლებულ ექიმად მიიჩნევს, თუ ძველი უსი-
დის ექიმ-კლინიცისტად? ამას ჩვენ ინტერაქციის დაწყებისთა-
ნავე გავიგებთ. ასევე, თუმცა ყველა პაციენტი აღწერს თავის
სიმპტომებს, ესინჯება ექიმს, იგებს დიაგნოზს – მანერა, რი-
თაც ეს ყველაფერი კეთდება, ექიმს მდიდარ ინფორმაციას აწ-
ვდის ავადმყოფის პიროვნულ თავისებურებათა შესახებ. ეს ინ-
ფორმაცია ეფექტური ინტერაქციისთვის ორივეს სჭირდება.

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

ახსნა-განმარტება არის გამონათქვამი, რომელიც კეთდება
ადამიანის მიერ თავისი ქცევის ასახსნელად, როდესაც ეს ქცე-
ვა მოულოდნელი ან ვითარების შეუსაბამოა. ანგარიშის ჩაბა-
რების სახეებია თავის მართლება და ახსნა-განმარტება.

თავის მართლება მიმართულია ერთგვარად საჩოთირო ქცე-
ვის გამო პასუხისმგებლობის შემცირებაზე. მაგ., თუ დაგაგვი-
ანდათ საქმიან შეხვედრაზე, ეს შეგიძლიათ სატრანსპორტო
საცდობებს დაუკავშიროთ და ამით, ნაწილობრივ მაინც, მოიხ-
სნათ პასუხისმგებლობა; ხოლო ახსნა-განმარტება ემსახურება
იმ აზრის გატარებას, რომ საჩოთირო ქცევას გარკვეული და-
დებითი ღირებულება აქვს ან რომ იგი სულაც არ არის სიტუ-
აციის შეუსაბამო. მაგ., თხოვნაზე დახმარებოდით მანქანის შე-
კეთებაში, მეგობარს უარი უთხარით და თანაც, რომ არ სწყე-
ნოდა, 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 ვაცხადებთ პრეტენზიას გაცილებით უფრო პოზიტიურ იდენტობაზე, ვიდრე სინამდვილეში გვეკუთვნის 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 პქრნ-დეს ის თვისებები, რაც ფასობს მის კულტურაში, მაგ., პატიოსნება, სიკეთე გონიერება,;

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

მოხიბვლის ტაქტიკა ვერ იქნება წარმატებული, თუკი ადამიანი მას ხშირად და დაუფარავად მიმართავს და თუ ეს ადამიანი აშკარად დაქვემდებარებულ პოზიციაშია. მაგ., სამსახურში, უფროსთან მოხიბვლის 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 დავიკმაყოფილოთ 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 ვლინდება. მაგრამ მეტწილად

ამ ორ მოტივს შორის კონფლიქტი წარმოიქმნება. აუდიტორი-ისთვის სიამოვნების მინიჭება შეიძლება მოითხოვდეს ქცევას, რომელიც ეწინააღმდეგება ადამიანის საჯარო იმიჯს. ვთქვათ, თქვენ დას აინტერესებს რა აზრის ხართ მის არასიმპათიურ რჩეულზე. თუ სიმართლეს ეტყვი, შეიძლება ეწყინოს ან გაგობრაზდეთ. ხოლო თუ ასიამოვნებთ აუდიტორიას, ამ შემთხვევაში თქვენ დას, ზიანს მიაყენებთ თქვენი საჯარო იმიჯის მნიშვნელოვან კომპონენტს – პატიოსნებას.

თვითაპოზიციონირების ინფორმალური სხვაობები

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 მე-ზე ფოკუსირდება, ხან კი გარესინამდვილის მოვლენებზე. ყურადღების მე-ზე ფოკუსირებისას ხდება მე-ს გაცნობიერება. მე-ს გაცნობიერება ორგვარია: 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 დაკვირვებულნი 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. ასხენებს რა პირად სტანდარტებს და ღირებულებებს, გაცნობიერებული “მე” ქცევის მაკონტროლებელი ინსტანციის როლსაც ასრულებს.

ადამიანები განსხვავდებიან იმიტაც, 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 დიდად 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. გარდა ამისა, თავისი ემოციების გამოხატვას ის უკეთ ახერხებს. უმაღლეს ქულებს თვითმონიტორინგის სკალაზე პროფესიონალი მსახიობები აგროვებენ.

მე-ს გახსნა. მე-ს გახსნა, სხვისთვის პირადული ინფორმაციის გამხელა, გულახდილობა მნიშვნელოვანი ხერხია, რითაც ვარგეულირებთ იმას, თუ რა უნდა იცოდნენ ჩვენ შესახებ სხვა

ადამიანებმა. თვითგახსნას ორი განზომილება აქვს – *სიფარ-
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 (“მე ტელეპათიის უნარი
მაქვს”); სისუსტის ან არასრულფასოვნების აღიარებას (“სის-
ტემატურად მჭირდება ფსიქიატრის დახმარება”), დასაძრახი
თვისების აღიარებას (“მიყვარს 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 კავშირშია 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 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 სხვებს” შეაქვთ.

საზგასასმელია თვითონ ადამიანის როლი თვითშეფასების რაგვარობის ჩამოყალიბებაში. ადამიანთა უმრავლესობა საკმარისად მაღალი თვითშეფასებით გამოირჩევა. ეს ხერხდება საკუთარი ნიშან-თვისებების *სელექციური* ანუ შერჩევითი შეფასებით. თვითშეფასების დონე, რომელიც გაგვანჩნია, არა ყველა ჩვენი თვისების შეფასებას, არამედ ჩვენთვის ღირებულ თვისებათა შეფასებას ემყარება. ადამიანი მიდრეკილია თავისი ის თვისებები დააფასოს, რითაც იგი სხვებს აღემატება და გააუფასუროს ის თვისებები, რითაც დიდად თავს ვერ მოიწონებს. ვირტუალურად ყველა ადამიანს შეუძლია კარგი იფიქროს თავის თავზე, თუკი მისთვის ხელსაყრელ შეფასების კრიტერიუმს გამონახავს.

სელექციურობის ოთხი სახე საშუალებას გვაძლევს შევარჩიოთ თუ რის მიხედვით შევაფასოთ საკუთარი თავი. პირველი, ქცევის *სელექციური ინტერპრეტაცია*: შევხედოთ ჩვენ ქცევას დადებითი კუთხით. მაგ., ადამიანი, რომელიც არ მოგვწონს – ძუნწია, მაგრამ საკუთარი იგივე თვისება გონიერება და წინდახედულობაა; 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 დამყარებულ ურთიერთობათა სელექციურობა: ადამიანი ცდილობს დაუკავშირდეს ადამიანებს, ვისაც ის მოსწონს. მეგობრობა ანუ ურთიერთმოწონების სიხარული, ამ ტიპის სელექციურობის საუკეთესო მაგალითია. მეოთხე: ჩვენთვის სასურველი გარემოს შერჩევა. ადამიანი მიიღტვის 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 ვერ 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.

თვითმფექტურობა და თვითმფასება

თვითმფექტურობა არის განცდა, რომ ხარ თავისუფალი მოქმედების აგენტი ანუ შედეგიანი ქმედების სუბიექტი. თვითმფექტურობას ადამიანი სასიამოვნო ემოციად განიცდის და თვითონვე ეძებს შემთხვევას განახორციელოს ქცევა, რომელიც მას ამ განცდას მიანიჭებს. თვითმფექტურობის ეს დადებითი განცდა გარკვეულწილად თვითშეფასებაზეც ახდენს გავლენას. წარმატებისა და მარცხის გავლენა თვითშეფასებასა და თვითმფექტურობაზე ფართოდ არის ნაკვლევია. მაგრამ რადგანაც ქცევის თითქმის ყველა შედეგი შეიძლება მიეწეროს პიროვნულ ფაქტორს ან გარეფაქტორს, წარმატებას ყოველთვის არ მოაქვს მაღალ თვითმფექტურობაზე დამყარებული ასევე მაღალი თვითშეფასების განცდა. წარუმატებლობაც არ იწვევს ყოველთვის დაბალ თვითმფექტურობაზე დამყარებულ ასევე დაბალ თვითშეფასებას. დაბალი თვითმფექტურობის 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.

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

თვითშეფასების თვითმფექტურობაზე დაფუძნება საზოგადოებაში მაღალ სტატუსს საჭიროებს: ადამიანს ჯერ უნდა ჰქონდეს შესაძლებლობა ჩაერთოს ეფექტიან აქტივობაში, რომ შემდეგ მაღალმფექტურობაზე დამყარებული თვითშეფასება შე-

იმუშაოს. სამწუხაროდ, ამის თანაბარი შესაძლებლობა ყველას არ გააჩნია.

• ძირითადი დებულებები •

1. “მე” საკუთარი თავის მიმართ დროში გამძლე განწყობები-სგან შედგება.
2. “მე”-ს განცდა სოციალური ინტერაქციით იქმნება, რომლის დროსაც ადამიანი ეუფლება უნარს საკუთარ თავს სხვისი თვალთ შეხედოს.
3. მე-კონცეფცია შეიცავს იმ აზრებსა და გრძნობებს, რაც ჩვენი თავის, როგორც სუბიექტის შესახებ გავგაჩნია. სხვებთან მსგავსება ან სხვებისგან განსხვავებულობა გაგ-ლენას ახდენს მე-კონცეფციაზე.
4. მე-კონცეფცია დისპოზიციებისგან, იდენტობებისა და ფიზი-კური მახასიათებლებისგან შედგება.
5. საკუთარი იდენტობის მიმართ ჩვენ ერთგულებას დიდწი-ლად განსაზღვრავს საზოგადოების სტრუქტურა.
6. ადამიანი იწრაფვის საკუთარი თავის შესახებ რაც შეიძ-ლება უკეთესი წარმოდგენა იქონიოს. იგი თვითნებურად ირჩევს შეფასების ისეთ კრიტერიუმებს, რაც მას ამაში და-ეხმარება.
7. ადამიანები ცდილობენ საკუთარი თავი სხვებსაც დადები-თი კუთხით წარუდგინონ, რისთვისაც თვითპრეზენტაციის სხვადასხვა სტრატეგიებს იყენებენ.

თავი IV გენეტიკი და სოციალური კვლევა

“გოგოა თუ ბიჭი?” – პირველი, რასაც ბავშვის დაბადების-თანავე იკითხავს დედა, მამა, ნათესავი. რა პასუხი გაეცემა ამ კითხვას აუცილებლად იქონიებს გავლენას 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 გენეტიკის ფსიქოლოგიური კვლევა

სიტყვა “სქესი” ქალად ან კაცად ყოფნის ბიოლოგიურ სტატუსს აღნიშნავს, ხოლო “გენდერი” ეხება ქალის და კაცის დეფინიციებს, მათ შორის არაბიოლოგიურ მახასიათებლებსაც, რასაც საზოგადოება იყენებს რათა ქალი კაცისგან განასხვაოს. სქესი, ძირითადად, განისაზღვრება გენეტიკით, 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 სადავო მახასიათებლად მიიჩნევა მისი ჭეშმარიტების, რეალობასთან მისი შესაბამისობის, (სისწორის) ხარისხი. მეცნიერებაში ამ ტერმინის გამორჩენისთანავე მისი უზუსტობა და მცდარობა იყო ხაზგასმული. მოგვიანებით გავრცელება ჰპოვა ამერიკელი ფსიქოლოგის კლაიხერგის ჰიპოთეზამ სტერეოტიპში "ჭეშმარიტების მარცვლის" არსებობის შესახებ. თანამედროვე მკვლევარები განიხილავენ 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, როგორცაა "კონკურენტული", "ლოგიკური", "საქმიანი" და "თავდაჯერებული",

სოლო 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. საკმარისია 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, ხორცი 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 გავლენას, ნაკლებად აქტიური და კონკურენტულია, დაკავებულია საკუთარი გარეგნობით, ემოციური და “აზიზია”.

გენდერული სტერეოტიპები მხოლოდ პიროვნულ ნიშნებს არ მოიცავენ. 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. შეხედულებებს, 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 გავრცელებული 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 მცოდნე, 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 აკვიტებული ანუ საკომპენსაციო მასკულინობა საკუთარი მამაკაცურობის, სიამაყისა და ძალის განცდის დანაკლისს ავსებს და ყველა არაცნობიერი საკომპენსაციო წარმონაქმნის მსგავსად, თავს არაბუნებრივ გადამეტებულობაში ამულავენებს.

ჰიპერმასკულინური კაცი თანამედროვე კულტურაში აღინიშნება ესპანური სიტყვით “მაჩო”. მაჩოს პიროვნული კონსტელაციის გამოსავლენად ჩატარებულმა კვლევამ დაადასტურა სამი ურთიერთდაკავშირებული კომპონენტი: ქალისადმი ტლანქი დამოკიდებულება, ძალადობის მამაკაცურობის გამოვლინებად, ხოლო ხიფათის ამალეღვებელ, სასიამოვნო და საინტერესო განცდად მიჩნევა. აღსანიშნავია, რომ ნებისმიერი სიტუაცია, რომელიც ეჭვის ქვეშ აყენებს, ან ეშუქრება მამაკაცურ იდენტურობას, ახდენს ამ სტრუქტურის აქტივირებას და უბიძ-

გებს პიროვნებას ჰიპერმასკულინური 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 ვნებათაღელვას იწვევს.

სქესთა შორის განსხვავებების კვლევას ორი საპირისპირო მიკერძოება ემუქრება: განსხვავებათა გაზვიადება (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 გამომეტყველების 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. ვერბალური უნარების მხრივ ქალთა ადრე აღიარებული უპირატესობა ბოლო ხანს კითხვის ნიშნის ქვეშ დადგა.

როგორ უნდა გავიგოთ 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 სტეროტიპები 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 მარცვლის" არსებობის მიუხედავად, უდავოა, რომ, როგორც ყოველ სტერეოტიპში, აქაც სქესთა შორის სხვაობა გაზვიადებულია.

განდერის და სქესობრივი გენდერის თეორიები

როგორ, რა გზით ახდენს ბიოლოგიური სქესი გავლენას პიროვნულ ნიშნებზე, კოგნიტურ უნარებზე, არავერბალურ ქცევაზე, საყვარელ საქმიანობაზე, პიროვნულ ინტერესებზე? ამ კითხვებზე პასუხს გვთავაზობს რამდენიმე თეორია: ბიოლოგიური, ფსიქონალიტიკური, 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.

სოციოლოგიური თეორია

რადგან ევოლუციური ისტორიის მანძილზე ქალი პასუხისმგებელი იყო მუცლით ეტარებინა, მოეველო 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 უამთა წიაღში ქალი როგორც სექსუალურად

მორიდებული, ხოლო კაცი – სექსუალურად აგრესიული არსება ჩამოყალიბდა.

ცხადია, რომ ამგვარი სპეკულაციები ერთობ სადავოა. მეცნიერულ დონეზე რომ დადგინდეს ბიოლოგიურ ფაქტორთა როლი, უნდა არსებობდეს დადებითი პასუხი –“დახ” – 4 ძირითად კითხვაზე: 1. ვლინდება სქესობრივი სხვაობები ადრეული ასაკიდან, სანამ ბავშვი რაიმეს დაისწავლის? 2. სქესთა შორის სხვაობები ერთნაირად ვლინდება სხვადასხვა კულტურაში? 3. სქესობრივი სხვაობები თანამიმდევრულად ვლინდება ცხოველთა სხვადასხვა სახეობებში, განსაკუთრებით ადამიანთან ახლომდგომ სახეობებთან ანუ ადამიანისმაგვარ მაიმუნებთან? და 4. გენდერთან დაკავშირებული ფიზიოლოგიური ცვლადები (როგორცაა 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.

ფსიქონაღლიზიური 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 შვილები.

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” თავისი ბიოლოგიური სქესისთვის ტრადიციულად დამახასიათებელი ქცევისთვის, რის შედეგადაც გოგონას და ბიჭს ქცევის განსხვავებული პატერნები უყალიბდება. ჯილდოს და წახალისების როლში შეიძლება გამოდიოდეს მშობლების და ახლობლებისგან მიღებული შექება, ღიმილი, ალერსი, ხოლო დასჯა გამოიხატებოდა გაკიცხვით ან დამცინავი და ნახევრად დამცინავი ეპითეტებით, როგორც არის “ქალაჩუნა”, “დედიკოს ბიჭი”, “ქალბიჭა” და სხვ.

ამ თეორიის თანახმად, ქცევაში სქესთა შორის განსხვავებათა მთავარი წყარო სხვების – მშობლების, მეგობრების, ნათესავების, მასმედით 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 უნარი შეასრულონ ერთნაირი ქცევა, მაგრამ ამას არ გააკეთებენ, თუკი მიაჩნიათ, რომ ის მათ როლს არ შეეფერება.

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

გენდარისაღვი კონსტრუქციული მიდგომა

კონსტრუქციული თეორიაში საკუთარი გენდერული სოციალიზაციის პროცესში ბავშვის აქტიური მონაწილეობაა ხაზგასმუ-

ლი. ნავარაუდევია, 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 (გოგოა) 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 ამჩნევენ სქესთა შორის სხვაობებს ჩაცმულობაში, თმის ვარცხნილობაში, სათამაშოებში, თამაშებში, პიროვნულ ნიშნებში და ცდილობენ მისდონ 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: ფემინურობის დაკავშირება სინაზეს-

თან, ხოლო მასკულინობის – ძალასთან და ძალაუფლებასთან. საზგასასმელია, 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 განავითარა 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 სქემის 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. შვილე-

ბის აღზრდის და ოჯახზე ზრუნვის სოციალური როლის შესახებ ბამისად ქალები, მართლაც, უფრო მეტად ავლენენ მზრუნველობას, სითბოს, ემოციურ მხარდაჭერას და გარშემომყოფნიც მათში ამ თვისებებს ხედავენ. 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.

მასკულინობა, ფემინორობა და ანდროგიინობა

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 კიდეებია (ანუ სკალაზე მაღალი 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 სტეროტიპულად 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”.

ანდროგინის ერთ-ერთი პირველი მკვლევარი, სანდრა ბემი ამტკიცებდა, რომ ანდროგინის 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 ავლენს საუკეთესო მამაკაცურ და საუკეთესო ქალურ თვისებებს, მაშინ როცა ტრადიციული გაგებით მასკულინური და ფემინური ადამიანი მხოლოდ თავის გენდერულ სფეროებშია კომპეტენტური.

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

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

ფემინისტი სანდრა ბემის თვალსაზრისით ანდროგინის კონცეფცია არასაკმარისად რადიკალურია, რადგან მასში წანამძღვრად კვლავ იგულისხმება, რომ მასკულიზმობა და ფემინურობა დამოუკიდებელი, ხელშესახები რეალობაა და არა ის, რომ ერთიც და მეორეც ადამიანის გონების პროდუქტი – კოგნიტური კონსტრუქტია. სანდრა ბემისთვის, მისივე სიტყვებით, “იდეალურ 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 “მასკულიზმობა” – “ფემინურობა” უქველ 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 – გავაცნობიეროთ ადამიანის არსებობის ფორმათა მრავალფეროვნება და

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

• ძირითადი დებულებები •

1. ცნებათა დონეზე ქალისა და კაცის განსასხვავებლად საზოგადოებაში გარდა ბიოლოგიურისა, გამოიყენება ისეთი მახასიათებლები, როგორცაა ჩაცმულობა, პიროვნული ნიშნები, არავერბალური ქცევა, სოციალური როლები, პროფესია და სხვ.
2. გაბატონებულ სტერეოტიპთა თანახმად ექსპრესიული ნიშნები (როგორცაა “თბილი”, “მზრუნველი”) უფრო მეტადაა დამახასიათებელი ქალისთვის, ხოლო ინსტრუმენტული ნიშნები (“კონკურენტული”, “აგრესიული”), უფრო მეტადაა ხასიათებს კაცს.
3. კაცისთვის მიწერილი ნიშნები სშირად 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 ბოლოდროინდელმა მეტაანალიზმა აჩვენა, რომ ქალი და კაცი ერთმანეთისგან სოციალური ქცევის სტილით, ცალკეული კოგნიტური და ფიზიკური მახასიათებლით განსხვავდება.

6. გენდერის ბიოლოგიურ თეორიებში ნაცადია 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, (როგორცაა ჰორმონები). აგრესიაში სქესთა შორის სხვაობები, სავარაუდოთ, ბიოლოგიურ წინასწარ დისპოზიციათა შედეგია.
7. ფროიდის თეორიის თანახმად, ბავშვის ფემინური ან მასკულიური 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 მოდელეზზე 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

თავისი სოციალური ბუნებიდან გამომდინარე ადამიანი სოციალური გარემოს უნდა დაემორჩილოს და ემორჩილება კიდევ. ეს ყოველ ვის უმტკივნეულოდ 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 გამოაზნებელი და საშინელი აქტი, როგორცაა მასობრივი თვითმკვლელობა ან პირიქით, სასაცილო, როგორცაა წამხედურობა ჩაცმულობაში ან კიდევ ამალღებული – პროფესიული მოვალეობის პირნათლად შესრულებისას საკუთარი სიცოცხლის საფრთხეში ჩაგდება. მაშასადამე, საზოგადოებრივი ნორმებისადმი კონფორმულობა ერთმნიშვნელოვნად 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 საზოგადოებრივ ნორმებთან

“სადაც მიხვალ, იქაური ქუდი დაიხურე!”

ანდაზა

სოციალური წესრიგის დამყარება და შენარჩუნება საზოგადოებრივ მეცნიერებათა მნიშვნელოვანი 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 ადამიანი დაიცავს ნორმას, არამედ ნეგატიურად ვრეაგირებთ, როცა ნორმა ირღვევა. ნორმები შეიძლება ატარებდეს დანაწესების სახეს, ქცევისა, რომელიც უნდა შესრულდეს (“გიყვარდეს მოყვასი შენი”) ან აკრძალვების სახეს, ქცევისა რომელიც არ უნდა მოხდეს (“არა კაც კლა”). 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 (“მოექეცი 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 საზოგადოების მიერ გამოყენებული არაფორმალური ნეგატიური სანქციები საკმარისი არ აღმოჩნდა. ზოგიერთი ნორმა კანონად იმიტომ იქცა, რომ იგი ადამიანთა კეთილდღეობისთვის ძალზე მნიშვნელოვანია. აგრეთვე, არსებობს ნორმები, რომლებიც ასევე იქცა კანონად, მიუხედავად იმისა, რომ მათ დარღვევას უშუალოდ ზიანი არ მოაქვს. ჩვეულებრივ, 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 მცირედ ნეგატიურ სანქციებსაც დაიმსახურებს. ზნე-ჩვეულებების დარღვევა უკვე უტიფრობა და ეგოიზმია. მას უფრო მკაცრი უარყოფითი სანქციები შეესაბამება, როგორცაა საზოგადოებრივი გაკიცხვა 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, გაკიცხვა, უგულვებლყოფა, 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 ვერაინ 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 ვემორჩილებით 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 ვემორჩილებით 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. არავის 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 სქესობრივი 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 სქესობრივად გადამდები დაავადების – შიდსის გავრცელების 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.

კონფორმულობა ჯგუფური ან ინდივიდუალური ნორმებისადმი

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

ჩაუჩინებელი (აბალონური) ჯგუფი და კონფორმულობის მიმართულებით განხილული ზანოლა

ეტალონური ჯგუფები. ეტალონურია 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 გამოვიყენოთ: 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 ეუნბებოდნენ, რომ მათი პოზიტიური რეფერენტული ჯგუფი რაღაცით ისეთი “კარგი” არ არის, როგორც შესაბამისი ნეგატიური ჯგუფი. მაგ., რომ ტკივილის ამტანიანობის მხრივ ამერიკელები რუსებს ჩამოუვარდებიან. ამის შემდეგ ამერიკელმა ამ ცდისპირებმა გა-

უძლეს ტკივილის გაცილებით მაღალ დონეებს, ვიდრე უძლებდნენ ამ უარყოფით შედარებამდე.

რეფერენტული ჯგუფის შერჩევა სიტუაციაზეც არის დამოკიდებული. ადამიანს შეუძლია აირჩიოს ისეთი ეტალონური ჯგუფი, რომელიც რელევანტურია შედარებისთვის ან ისეთი ჯგუფი, რომელიც სიტუაციის შეფასების შათანადო ნორმებს აწვდის. თუმცა ზოგიერთ 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 უწევს 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 შევჩერდებით და დაფიქრდებით “რას იტყვოდნენ 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 “რამდე-

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

ჩვეულებრივ, ადამიანები ედრებიან 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 ვფლობთ 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.

კონფორმულობის გამოყენები სოციალური გავლენის სახეები

ცვლილება, რომელიც არ ეფუძნება ადამიანის ნამდვილ შეხედულებებს, დაყოლა ანუ *დამთმობლობა*, განსხვავდება შეხედულების ნამდვილი ცვლილებებისგან 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 ცვლილების რაგვარობა და გავლენის სუბიექტის ძალაუფლების წყარო. ძალაუფლება ამ შემთხვევაში ნიშნავს იმას, თუ რამდენად არის გავლენის ობიექტის ანუ ნების 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 დაწინაურება 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 ხვდებოდა 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 განსხვავდებოდა 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 კვებავდა.

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 უმრავლესობა 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 დამთმობლობა ნულზე დავიდა. ჯგუფში დამოუკიდებელი პიროვნების არსებობამ საშუალება მისცა ნამდვილ ცდისპირს შეწინააღმდეგებოდა ჯგუფიდან მომდინარე ზეწოლას მოახვიოს 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 პუმანისტია, 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 მანვე ჩვეულება, მათ შორის თამბაქოს მოხმარება. მოზარდის მიერ თამბაქოს მოწვევის დაწყება ასაკით უფროს მწვეველ ახალგაზრდებთან იდენტიფიკაციის სურვილით არის ნაკარნახევი.

ინტერნალიზაცია (გათავისება). 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 შეხედულებებათა დამაჯერებლობას ემყარება, საქმე გვაქვს ინტერნალიზაციასთან. მაგ., თუ თქვენ აქტიურად უჭერთ მხარს პოლიტიკურ ჯგუფს, რადგან გჯერათ, რომ ის შესძლებს 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 ხმამაღლა გამოეთქვათ სინათლის “მოძრავე” 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 შექმნილი ბელი 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 გატაცება – 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.

კონფორმულობის მიმართულებით განხილული ზენოლა

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 ქცევასა და განწყობებს ავლენენ. ერთსულოვანი ჯგუფები 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 მცირედი 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 მცოდნე, 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 – კოჰესიური ანუ მჭიდრო ჯგუფი თავის მიმართ მეტ კონფორმულობას აღწევს, ვიდრე ნაკლებად კოჰესიური ჯგუფი. მჭიდრო ჯგუფებისთვის დამახასიათებელი ახლობლობის, მეგობრობისა და ძმობის განცდა ჯგუფიდან დევიაციას (ანუ მისი ნორმებიდან გადახვევას) თითქმის შეუძლებელს ხდის.

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

უწოდებენ (“ჯოგურის” ასოციაციით). ამგვარ აზროვნებას მოსდევეს 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, როგორცაა უცხო ქვეყნის შინაგან საქმეებში სამხედრო ჩარევა, კატასტროფით დასრულებული ხომალდ “ჩელენჯერის” კოსმოსში გაშვება და სხვ.

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 წარმართავს), ასევე უფრო კონფორმული იქნება, ვიდრე შინაგანი ლოკუსის მქონე ადამიანი (ანუ ის, ვინც ფიქრობს, რომ ხელთ უპყრია

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, ბიპვეორისტული 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.

კალაჟოსილი ფიგურისადმი (ავტორიზაციისადმი) უზომო მორჩილება

“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.

მიღგრების ექსპერიმენტი. წარმოიდგინეთ, რომ გამოცხადებული საგაზეთო განცხადებას, სადაც კვლევაში მონაწილეობისთვის შემოთავაზებულია გარკვეული თანხა. გამოკვლევა სწავლის ფსიქოლოგიურ კანონზომიერებებს ეხება. სხვებივით, თქვენც მიხვედით იელის უნივერსიტეტის ლაბორატორიაში. ექსპერიმენტატორი გამცნობთ, რომ იგი სწავლაზე დასჯის გავლენას 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 სავარძელზე, თქვენ კი გადისხართ მიმდებარე ოთახში, სადაც დგას ელექტროშოკის აპარატი, რომლის პანელზე ათვლა 15 ვოლტიდან იწყება და აღწევს 450 ვოლტს. 420 ვოლტის ზემოთ პანელზე ინთება წარწერა: “სახიფათოა, შოკი ძლიერია!” უკვე ამის შემდეგ თქვენ ვეღარ ხედავთ მოსწავლეს, მაგრამ შიდასაკომუნიკაციო ქსელის მეშვეობით გესმით მისი ყოველი ბგერა.

მოსწავლეს დაწყვილებულ 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 დაატვირთოთ შოკის ჩამრთველს – იწყებთ 15 ვოლტიდან და 1.5 ბიჯებით ზრდით შოკის ინტენსივობას. სწავლება გრძელდება, მაგრამ მოსაწველს მინც ეშლება. ექსპერიმენტატორი გთხოვს გაზარდოთ ელექტროშოკის ინტენსივობა. თქვენ ამის წინააღმდეგი ხართ, მაგრამ ექსპერიმენტატორი არ ცხრება. თქვენ პროტესტებზე იგი სულ უფრო მეტი დაუინებით პასუხობს და ბოლოს გეუბნებათ, 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 სიჩუმე მოსდევს. ექსპერიმენტატორი გეუბნებათ, რომ პასუხის გაუცემლობა შეცდომად უნდა ჩაუთვალოთ 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 დავალებას ბოლომდე შეასრულებს მოსახლეობის 2% -ზე ნაკლები. ავტორიტეტისადმი მორჩილების სტენლი მილგრემის ამ გამოკვლევამ შოკი მოკვარა მთელ სამეცნიერო საზოგადოებას. გასაოცარია, რომ თუმცა ყველა “მასწავლებელი” სკარად ნერვიულობდა და წუხდა “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 ცრუმაგიერი ცდისპირი, პროფესიით მსახიობი იყო; მას არავითარი ელექტროშოკი არ მიუღია, მაგრამ ცდისპირმა ეს არ იცოდა. ამრიგად, ამ გამოკვლევამ აჩვენა, რომ ადამიანთა დიდი უმრავლესობა ემორჩილება ავტორიტარულ წნებს 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 მიყრუებული გარეუბნების უსახურ ოფისებში გადაიტანა. ცდისპირებს ეცნობა, რომ კვლევას მკვლევართა რომელიმე კერძო ჯგუფი ატარებს. ამას მორჩილების მნიშვნელოვანი სიდიდით 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” ელექტრომოკის მიყენება “მოსწავლის” პირველ დაჩივლებისთანავე 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 ძალამოსილი 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 წველილი 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 დასვამდა ზედმეტ კითხვებს, დაემორჩილებოდა მკვლევარ-მეცნიერს და შეფასებებისგანაც 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. ძალამოსილი პირი გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანი ფიგურაა, ვიდრე ჩვეულებრივი ადამიანი. მიღგრემის თანახმად, ბავშვის სოციალიზაციის ყველა გაკვეთილის “ტექს-

ტში” იკითხება შეტყობინება: ”უნდა დამემორჩილო მე, ავტორიტეტს!” და კიდევ ის, რომ ადამიანი პასუხისმგებელია ავტორიტეტის წინაშე. მაგრამ ამავდროულად ბავშვს 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.

დეინდივიდუალიზაცია

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

დეინდივიდუალიზაცია მეტნაკლები ანონიმურობის მდგომარეობაა, როდესაც ჯგუფის წევრს ეუფლება განცდა, რომ იგი ამოუცნობია. რაც უფრო დიდია ჯგუფი, მით უფრო დეინდივიდუალიზებული ხდება ადამიანი. დეინდივიდუალიზებული 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. ქუჩურ არეულობებს, ვანდალურ აქტებს და სხვა ამგვარ ანტი-სოციალურ ქმედებებს, ჩვეულებრივ, დეინდივიდუალიზებული მასა სჩადის.

● *ზიმბარდოს “ციხის გამოკვლევა”* 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 მიმე 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 მოეთხოვებათ ატარონ უნიფორმა, მიწერილი აქვთ ნომრები. მათთვის დაშვებული პირადი ნივთების რიცხვი ძალზე მწირია და, რაც მთავარია, უკიდურესად შეზღუდულია მათი თავისუფლება: ძილის, 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: აცვიათ უნიფორმები, მათი ქცევაც შეზღუდულია ციხის განაწესით და დეტალურადაა გაწერილი. პატიმრების მიმართ უნდობლობა აკარგვინებს უნარს პატიმრებს როგორ თავისნაირ

ადამიანებს მოეპყრან. 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 ეჩვენებინა, რომ ციხის გარემო ნამდვილად იწვევს ადამიანის დეინდივიდუალიზაციას, ზიმბარდომ ჩაატარა შემდეგი სახის კვლევა: კოლეჯის სტუდენტები შემთხვევითი არჩევანით “ზედამხედველებად” და “პატიმრებად” გადანაწილდნენ. 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 იძახებდნენ ნომრებით და არა გვარ-სახელებით. ზედამხედველებსაც დაურიგდა 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 (შუალამით პატიმრებს აღვიძებდნენ დასათვლელად – მოითხოვდნენ, რომ პატიმარს თავისი ნომერი დაესახელებინა), მერე მიმართეს სულ უფრო მკაცრ დასჯას (აიძულებდნენ პატიმრებს მრავალჯერ გაეკეთებინათ აჭიმვები იატაკიდან, სიტყვიერად

შეურაცხყოფდნენ, არ უშვებდნენ ტუალეტში და სხვ.). საზედამხედველო სამსახური სპონტანურად იყენებდა პატიმართა სოლიდარობის დარღვევის ნამდვილ ციხეებში გავრცელებულ ტაქტიკებს (ერთმანეთზე წაკიდებას, ეჭვების დათესვას და სხვ.). თავდაპირველად ამაზე რეაგირება პატიმრებმა ორგანიზებული ჯანყით მოახდინეს, რაც ციხის დაცვამ ჩაახშო. ცოტა ხანში ზოგიერთმა პატიმარმა გამოავლინა პიროვნული დეზინტეგრაციის ნიშნები, როგორც არის ფსიქოსომატური ჩივილები (ტკივილები კუჭისა და გულმკერდის არეში, სუნთქვის გაძნელება, კანზე გამონაყარი და სხვ.), ქრონიკული უძილობა, ყვირილი 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 იქცეოდნენ ნამდვილი პატიმრებივით, ხოლო მეორენი – ნამდვილი ზედამხედველებივით, ანუ დაკისრებული როლის მიმართ სრული კონფორმულობით.

ცდაში მონაწილე პირთა მომდევნო კომენტარებმა კიდევ უფრო განუმტკიცა ზიმბარდოს რწმენა, რომ თავის ექსპერიმენტში მან სწორედაც დეინდივიდუალიზაციის მდგომარეობა შექმნა. ცდისპირმა – “პატიმრებმა” სრულიად დაკარგეს პიროვნული იდენტობა და ყოველგვარი თავისუფლება. მათ ჰქონდათ განცდა, რომ ზედამხედველები ერთგვაროვანი მასაა, რომელიც განასახიერებს ძალაუფლებას და ჩავგრას. ცდისპირი – “ზედამხედველები” 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 მსგავსად, ზიმბარდოს “ციხის ექსპერიმენტის” შედეგებიც სოციალური სტრუქტურისა და ამ სტრუქტურაში პიროვნების ადგილის თვალსაზრისით 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 დებულებები •

1. კონფორმულობა სოციალური მოლოდინების შესაბამისად საკუთარი ქცევის ან შეხედულების შეცვლაა, რასაც ჯგუფის რეალური ან წარმოსახული ზეწოლა იწვევს.
2. რომ არა საზოგადოების ნორმებისადმი კონფორმულობა, ცხოვრებას ქოსი მოიცავდა.
3. სოციალური გავლენის სახეები: 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 ნიმუშია. 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 “დენინდივიდუალიზაციაში” ანუ ანონიმურობით გამოწვეულმა საკუთარ ქცევაზე ანგარიშვალდებულების ნაკლებობამ გამოიწვია “როლში სრული ჩაძირვა”,

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

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

თავი VI აზიზუღები და აზიზულის შუხვლა

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 ტერსტოუნმა 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 სამი – კოგნიტური, აფექტური და ქცევითი კომპონენტი.

ატიტუდის *კოგნიტური კომპონენტი* შეიცავს ობიექტის შესახებ შეფასებითი ხასიათის აზრებსა და შეხედულებებს. ამ შეხედულებების მიხედვით ხდება ობიექტისადმი სასურველობა-არასასურველობის, სასარგებლო-მაგნეობის და ა.შ. თვისებების მიწერა. ეს კომპონენტი შეიცავს პიროვნების შეხედულებას იმის შესახებ თუ რა სახის ქცევა შეესატყვისება ამ ობიექტს, მოწონებას იმსახურებს იგი თუ გააკიცხვას. 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 მზაობებს – დახმარების, ხელის შეწყობის, დაცვის, ზიანის მიყენების, დასჯის, განადგურების ტენდენციებს. ხაზგასასმელია, რომ მოქმედების ტენდენციის კომპონენტი ნიშნავს მხოლოდ ქცევისადმი მზაობას 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 ვნახეთ, 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. როგორც 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 გვქონდეს 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: ზედმეტად ვაფასებთ ჩვენს მათემატიკურ უნარებს და არასათანადოდ შესრულებული საქმისთვის თავის გამართლებას უფროსისადმი აგდებულ დამოკიდებულებით ვცდილობთ.

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

აბიგვლისა და კმევის კონსისტენცია ანუ შესაბამისობა

თუ გვეცოდინება პიროვნების ატიტუდები, ნიშნავს ეს, რომ მისი ქცევის პროგნოზირებასაც შევძლებთ? თუ ატიტუდით ქცევას ვერ ვიწინასწარმეტყველებთ, ხომ არ გამოდის, რომ ადამიანის ქცევის გაგებაში ატიტუდების მნიშვნელობა გადაჭარბებულია 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.

არაკონსისტენტურობის მიზეზები

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 ანარეკლია, ვიდრე ჩვენი საკუთარი ატიტუდების. ხალხმრავალი თავყრილობები, მაგ., ქორწილები შეიძლება არ გვიყვარდეს, მაგრამ ახლობლების და ნათესავების 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 გკარნახობთ: მიერთვით 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 მართვას 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 შეხვდეს, 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 მოელოთ, 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 მშვენელოვანია, ბოლო არჩევნებზე ხმის მიცემა ვერ მოახერხა. თუ თქვენ დაასკვნით, რომ არჩევნებისადმი მისი ატიტუდი არ არის მისი ქცევის კონსისტენტური, ეს შეცდომა იქნება. შეიძლება 16 არჩევნებიდან 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 აღმოვაჩენ.

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

მობაზე. ადვილად ხელმისაწვდომი ატიტუდი, სავარაუდოდ, უფრო მეტად წარმართავს ქცევას, ვიდრე არახელმისაწვდომი. საპრეზიდენტო არჩევნების ერთ-ერთ გამოკვლევაში აღირიცხებოდა კანდიდატების მიმართ ატიტუდებსა და მომდევნო ხმის მიცემას შორის კავშირი. ხელმისაწვდომობა იზომებოდა გამოსავლენ 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 ცდის-პირებმა შემდგომში სწორედ იმ კანდიდატს მისცეს ხმა, რომლის მიმართ ატიტუდზე რეაგირებას ყველაზე ნაკლები დრო მოანდომეს. დადასტურდა, რომ ხელმისაწვდომი ატიტუდი ამომრჩეველის 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 მე-ს 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 მაჩვენებლის მქონე ადამიანი ცდილობს თავისი შეხედულებების თანახმად იმოქმედოს.

ლაპიერის კლასიკური გამოკვლევა

რიჩარდ ლაპიერის მიერ 1934 წელს ამერიკაში ჩატარებული გამოკვლევა ატიტუდსა 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 გამოკვლევაში, 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 გამოკვლევა ცნობილი იყო როგორც ატიტუდსა და ქცევას შორის დისკრეპანტობის კლასიკური დემონსტრირება, მაგრამ მოგვიანებით ამ მონაცემებს სხვაგვარი ახსნა მიეცა.

პირველი, რომ, ფაქტობრივად, ეს იყო არა ატიტუდებისა და ქცევის, არამედ ქცევისა და ქცევის განზრახვის მიმართების კვლევა. ამდენად, ეს გამოკვლევა არა ატიტუდსა და ქცევას შორის შეუსაბამობას, არამედ ქცევის განზრახვასა და ქცევას შორის განსვლის შეუსაბამობას ადასტურებს.

მეორე, განზრახვისა და ქცევის დისკრეპანტობაში შექმნილი როლი ეთამაშა ატიტუდისა 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 იმდროინდელ 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 შემაკავებლები, 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 ვიცვლით. განვიხილავთ ატიტუდის შეცვლის რამდენიმე სახეს.

ატიტუდის შეცვლა დამარწმუნებელი კომუნიკაციის გავლით

ატიტუდის შეცვლა შესაძლებელია დარწმუნების მეშვეობით. მაინც რა გზით შეგვიძლია ეფექტიანად გამოვიყენოთ დამარწმუნებელი კომუნიკაცია ადამიანთა ატიტუდების შესაცვლელად? ამ კითხვაზე პასუხი ბევრს აინტერესებს – სარეკლამო აგენტებს, პოლიტიკოსებს, ადვოკატებს, პროკურორებს და აგრეთვე რიგით ადამიანებს, რომლებსაც სურთ საზოგადოების შეცვლა თუ ახლობელ ადამიანებზე ზეგავლენა. ყველა ჩვენთან 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 რაგვარობას უკავშირდება. მოკლედ განვიხილავთ ამ ფაქტორთა თანამედროვე კვლევის შედეგებს, პრობლემებს და დამარწმუნებელი კომუნიკაციის თეორიას, რომელშიც ატიტუდის შეცვლის შესახებ არაერთი წინააღმდეგობრივი მონაცემის შერიგებაა ნაცადი.

კომუნიკატორის ბიძი

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

ექსპერტად აღქმაზე გარკვეულ გავლენას ახდენს მისი მქონე
ლების სწრაფი ტემპი, სტილი და კულტურა. კომუნიკატორი
გულწრფელი და მიუკერძოებელი ადამიანის შთაბეჭდილებას
ტოვებს, როცა იგი არა საკუთარი ინტერესებიდან გამომდინა-
რე, არამედ მათ საწინააღმდეგოდც ლაპარაკობს. მაგ., როდეს-
აც ქარხნის მეპატრონე ბუნების დასაცავად გამოდის, ის აუ-
დიტორიის თვალში გაცილებით უფრო გულწრფელად გამოი-
ყურება, ვიდრე იმავე მიმართვით გამოსული “მწვანეთა პარტი-
ის” წევრი. კიდევ უფრო იზრდება პირველის გულწრფელობის
ხარისხი, თუ იგი ამავე მიმართვით არა საკითხის მიმართ ნე-
იტრალურ აუდიტორიაში, არამედ თავისნაირ ბიზნესმენთა წი-
ნაშე გამოდის.

იმ ადამიანთა თვალში, რომლებიც განსახილველ საკითხში
დიდი ემოციური ჩართულობით გამოირჩევიან, კომუნიკატორი
გაცილებით უფრო გულწრფელად გამოიყურება, თუ იგი აუ-
დიტორიის დარწმუნებას აშკარად არ ცდილობს. ასე რომ,
ზოგჯერ ზერელე კომუნიკაცია შეიძლება უფრო დამარწმუნე-
ბელი აღმოჩნდეს, ვიდრე საგანგებოდ მომზადებული და დაგეგ-
მილი სიტყვით გამოსვლა.

საყურადღებოა, რომ კომუნიკატორის მაღალი სანდოობის
უპირატესობა დროთა განმავლობაში ქრება, რადგანაც ადამი-
ანს უფრო დიდხანს ახსოვს ის, თუ რა უთხრეს, ვიდრე ის, თუ
ვინ უთხრა.

კომუნიკატორის მიმზიდველობა. სიმპათიური და გულმისას-
ვლელი კომუნიკატორი უფრო დამაჯერებელია, ვიდრე ამ თვის-
ებებს მოკლებული. მიმზიდველობაში ძირითადად იგულისხმე-
ბა სასიამოვნო გარეგნობა, დახვეწილობა და სხვ.

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

უფრო დამარწმუნებელია, ვიდრე 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 საეჭვო ხარისხის საქონლის გასაღება.

კომუნიკაციიდან დასკვნების გამოტანა. კომუნიკაცია გაცილებით უფრო დამაჯერებელია, როდესაც კომუნიკატორი დასკვნებს აუდიტორიის წინაშე თვითონ აყალიბებს. მაგრამ თუკი მათ, ვისი ემოციური ჩართულობაც საკითხში მაღალია, დასკვნების გამოტანას თვითონ მივანდობთ, 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 ხედავს, რომ კომუნიკატორი მათ გვერდს უვლის, ეს კომუნიკატორის სანდოობას და, შესაბამისად, მისგან წამოსულ ზემოქმედებას დააქვეითებს. ამასთანავე კონტრარგუმენტების მიწოდებას *ინოკულაციის* ეფექტი მოჰყვება.

ინოკულაცია. ინოკულაცია არის აუდიტორიისთვის სუსტი კონტრარგუმენტების მიწოდება იმ მიზნით, რომ მას თავისივე საწყისი შეხედულება განუმტკიცდეს და იგი მომდევნო კონტრარგუმენტაციის მიმართ შეუვალი გახადოს. ეს სახელწოდება ადებულია მედიცინიდან და ნიშნავს აცრას, ვაკცინაციას სუსტი ვირუსით – ძლიერი ვირუსის მიმართ იმუნიტეტის შესამუშავებლად. 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 კამპანიითა არგუმენტაცია ძირითადად შეშინებაზე აიგება. რაც უფრო შიშისმომგვრელია მიმართვა, მით უფრო დამარწმუნებელია იგი. ამასთანავე, ის გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ატიტუდებზე, არა-

მედ ქცევაზეც. მაგრამ ამ ზოგადი წესიდან ერთეული გამონაკლისებიც გვხვდება. დაშინება 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.

აუდიტორიის სახეობი

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 მიმართვა 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 მე-ჩართულობის 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 სიფრთხილეა 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 “ეკონომიის კანონის” დაცვით 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 უნარი სერიოზულად გაიაზროს არგუმენტები, ჩაწვდეს მათ არსს. ვითარებაში, როდესაც კომუნიკაციაში მიწოდებული ინფორმაციის გააზრების ალბათობა მაღალია, 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 აღძრავს დადებით ემოციებს და ატიტუდის ობიექტი სწორედ ამ ემოციათა

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

ადამიანის შესაძლებლობაზე გულდასმით და დაკვირვებით გაიაზროს არგუმენტები, გავლენას ახდენს რიგი 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 შექმნა – პერიფერიულით.

ზოგჯერ ადამიანებს არგუმენტების მიკერძოებული გადაამუშავების 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 ატიტუდები როგორც წესი, პიროვნების ქცევას შეესაბამება.

ამრიგად, გააზრების ალბათობის მოდელი ასე შეჯამდება:

1. თუ ვიცით, რომ აუდიტორია განწყობილია გაიაზროს მიწოდებული არგუმენტაცია, მაშინ გადამწყვეტი მნიშვნელობა არგუმენტაციის ხარისხს ენიჭება. არგუმენტების საფუძვლიანი გააზრების დროს ატიტუდის 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 სანდლობის 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 ატიტუდის შენარჩუნებას ემსახურება.

ატიტუდის უწყველ, დაგყარებული კოგნიტიურ უპირობებზე

განვიხილოთ ორი თეორია, რომლის თანახმად ატიტუდის შეცვლის უცილებლობა ინდივიდის საკუთარი კოგნიციებიდან, უფრო ზუსტად, კოგნიციათა სტრუქტურული გამთლიანების ტენდენციიდან მომდინარეობს. მაშინ, როდესაც ადამიანებს

პოლიათ, რომ ქცევას ატიტუდები განსაზღვრავს, ორივე ამ თეორიაში მიზეზ-შედეგობრივი კავშირი შებრუნებულად არის დანახული – ჩვენ ატიტუდებს 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. ღეონ 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 ქცევას შესახებ აზრს) შორის არსებობს სამი სახის მიმართება:

1. კოგნიციები შეიძლება იყოს ერთმანეთის მიმართ ირეულე ვანტური. კოგნიციები ირეულევანტურია, როდესაც მათ ერთმანეთთან არავითარი კავშირი არა აქვს (“მე მიყვარს ვარდები” და “თავი მანქანის კარგ მძღოლად მიმაჩნია”);

2. კოგნიციები შეიძლება იყოს კონსისტენტური ანუ კონსონანსური. კოგნიციები კონსონანსურია, თუ ისინი ლოგიკურად თანამიმდევრული ანდა პიროვნების წარსული გამოცდილების და მისი თვითაღქმის შესაბამისია (“თავი მანქანის კარგ მძღოლად მიმაჩნია” და “მე არასოდეს მომსვლია ავტოავარია”);

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

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 სიდიდე. 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 დავარდვიო მოძრაობის წესები ან საკუთარ თავს როგორც კარგ მძღოლს აღარ შევხედო.

პიროვნება კოგნიტურ დისონანსს განიცდის მხოლოდ მაშინ, თუ ფიქრობს, რომ ქმედების *ახევანში იყო თავისუფალი* ან შეექმლო *გაეთვალისწინებინა დამდგარი უარყოფითი* შედეგი. თუ მეგობარს “კეთილ ტყუილს” ეუბნებით (“დიახ, მომწონს შენი ახალი ფეხსაცმელი”) დისონანსი არ გაგიჩნდებათ, 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 გამუდმდებოდა, მეგობარი ამას არ გაპატიებთ.

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

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

არასაკმარისი გამართლების კვლევებმა საკვირველი შედეგები გამოაქვინა. მაგ., თუ ტყუილს ვამბობთ მცირე ჯილდოს საფასურად, უფრო იოლად ვიჯერებთ ამ ტყუილს, ვიდრე როცა ტყუილს დიდი გასამრჯელოს 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 დაჰყავს. 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 მერილ 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 წარედგინება ამოცანა მის შემსრულებელს და დელიკატური თხოვნით მიმართავდა – 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 დავეხმარე”. 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 ყიდვაც მხოლოდ ერთ დოლარად შეიძლება?” ამ დისონანსის მოსაცილებლად ამოცანა გაცილებით ნაკლებ მოსაბეზრებლად მიიჩნიეს და კონსონანსს იმით მიადწიეს, რომ “სიცრუე სიმართლედ ააქციეს”.

მაგრამ მომდევნო კვლევამ 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 მოიცდილეს. 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 გამართლების ეფექტი გამოავლინა გამოკვლევათა ციკლმა, სადაც ცდისპირებს, ფაქტობრივად, აიძულებდნენ დაეწერათ კონტრატიტუდური ნარკვევი – თავის ნამდვილ შეხედულებათა საწინააღმდეგო არგუმენტაცია გაეშალათ. რაც ნაკლებ თანხას უხდიდნენ ამაში, მით მეტად იჯერებდნენ და ეთანხმებოდნენ ცდისპირები კონტრატიტუდურ 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 გამართლების ეფექტი გამოვლინდა *ზეჭარბი 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 მოსაწყვენ 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 გადაიღეს და სამაგიერო ვერაფერი მიიღეს, დიდი დისონანსი შეექმნებათ და დისკუსიასაც გაცილებით მაღალ შეფასებას მისცემენ. ეს ვარაუდი გამართლდა.

გადაწყვეტილების შემდგომი დისონანსი. დისონანსი აღიძვრება 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 მიზიდველობას იძენს ცდისპირის თვალში. მეტიც, ის გაცილებით უფრო მიმზიდველი ხდება ვიდრე იყო მანამდე, სანამ არჩევანი გაკეთდებოდა. როგორც ვხედავთ, აქაც დისონანსის მოცილება ატიტუდის შეცვლას საჭიროებს.

თვითაღქმის თეორია

თუ როგორ განსაზღვრავს ქცევა ატიტუდს, ამის შესახებ არსებობს კიდევ ერთი თვალსაზრისი. თვითაღქმის თეორიის თანახმად, რომლის ავტორია ღარილ ბემი, ინდივიდი საკუთარი ატიტუდების შესახებ დაასკვნის ზუსტად ისევე, როგორც სხვა ადამიანის შინაგანი მდგომარეობებისა და ატიტუდების შესახებ – მისი ამჟამინდელი და წარსული ქცევიდან. ეს ეფექტი განსაკუთრებით შესამჩნევია მაშინ, როდესაც ატიტუდის შესახებ შინაგანი მანიშნებლები - ემოციური რეაქციები - სუსტადაა გამოხატული. ასეთ ვითარებაში ადამიანი აკვირდება საკუთარ ქცევას და ატიტუდის შესახებ სათანადო დასკვნები გამოაქვს. თვითაღქმის თეორია ზედმეტად მიიჩნევს ნეგატიური აგზნების მდგომარეობის – დისონანსის – დაშვებას ცდისპირთა ქცევის ასახსნელად “არასაკმარისი გამართლებების ვითარებებში”: ამ ექსპერიმენტის მსვლელობაში ცდისპირები უბრალოდ აკვირდებიან თავის ქცევას და საკუთარი ატიტუდების შესახებ დასკვნები ასე გამოაქვთ.

თვითაღქმის თეორიის საფუძველზე არასაკმარისი გამართლების კვლევის შედეგები ასე აიხსნება: არასაკმარისი გამართლების ვითარებაში ცდისპირების ქცევაში ჩართვის მიზეზად მიღებული მცირე ჯილდო არ გამოდგება. ამდენად, ისინი ასკენიან, რომ ქცევაში ჩაერთვნენ 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 გამოხატვაში 20 დოლარი მიიღეს და ფიქრობენ, რომ

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

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

• ძირითადი ღებულებები •

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 თვითაღქმის თეორიის თანახმად, ადამიანები საკუთარი ატიტუდების შესახებ ასკვნიან ზუსტად ისევე, როგორც სხვათა ატიტუდებზე – ქცევაზე დაკვირვებით. ამდენად, ყოველგვარი დისონანსის განცდის გარეშეც, ადამიანები ატიტუდებს შესრულებული ქცევის მიმართულებით იცვლიან.

თავი VII სოციალური აქცია

სოციალური სინამდვილის და საგნობრივი სინამდვილის აქმის თავისებურებები

მთავარი კითხვა, რომელიც დგას ზოგადად აქმის 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: რამდენად 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 აქმის დროს გაცილებით უფრო ხშირია შეცდომები და სხვადასხვა სახის მიკერძოება, ვიდრე საგნის აქმის დროს; ბ) უსულო საგნებისგან განსხვავებით ადამიანებს განვიხილავთ როგორც კაუზალურ აგენტებს – ცნობიერების, მოტივების, განზრახვების მქონე, საკუთარი ქცევის წარმმართველ არსებებს; გ) საგნის აქმისგან პიროვნების აქმა 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.

შთაბეჭდილების ფორმირება

სხვა ადამიანზე შექმნილი შთაბეჭდილება 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 წარმომავლობა, 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 შთაბეჭდილების ფორმირებაში დესკრიპტორთა ოთხი კატეგორია გამოიყენება: პიროვნული ნიშნები (65%), ქცევა (23%), ატიტუდები (6%), და დემოგრაფიული მახვენებლები (3%). ამრიგად, შთაბეჭდილებები 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 შთაბეჭდილებები მხოლოდ 25%-ით ემთხვევა (ანუ, პრაქტიკულად, არ ემთხვევა) ერთმანეთს ანუ დიდწილად უნიკალურია.

ადამიანისთვის ნებისმიერი, თუნდაც უმნიშვნელო ინფორმაციაც საკმარისია, რომ მეორე ადამიანის შესახებ გარკვეული ზოგადი შთაბეჭდილება 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 სხვადასხვაგვარი, 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 ვიცით, 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 – მოგვეწონს თუ არ მოგვეწონს 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 მარგანიზირებელია 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, ვფიქრობთ, რომ ინდივიდი არის სასიამოვნო, მას ვათავსებთ “კარგის” კატეგორიაში და თვითნებურად ვასკვნით, 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 ჩავრავედა 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.

მოლოდინების განმარტება-გამყარება

ხშირად დამკვირვებელი აქტორის ქცევას გარკვეული მოლოდინებით უდგება. როდესაც ეს მოლოდინი უკავშირდება სოციალურ როლებს ან ჯგუფის წევრობას, მათ *კატეგორიაზე დამყარებულ მოლოდინებს* უწოდებენ. მაგალითად, მოლოდინი, რომ ჰუმანიტარულ 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 გამოსატანად ედება საფუძვლად. თუ ვხედავთ, რომ ჰუმანიტარული სფეროს მუშაკი ადამიანის მიმართ უხეში და უყურადღებოა, ვიფიქრებთ, რომ ეს ადამიანი არ არის კეთილი, მაგრამ სტერეოტიპი ჰუმანიტარული 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 განსხვავებული ატრიბუციები

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 იმლება 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, ვინც დაუფიქრებელი შენიშვნით გული ატკინა მეგობარს, იცის, რომ ეს განზრახ არ გაუკეთებია. დამკვირვებელმა ეს არ იცის და ასკვნის, რომ აქტორი უხეში ადამიანია.
3. აქტორს მეტი 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, ვინც 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. მსგავსადვე, 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 გამომწვევეი ფაქტორები უკანა პლანზე გადადის და მათ აღვივებს სხვა ფაქტორები იკავებს. სხვა შემთხვევაში, იქ, სადაც დამკვირვებლის ემოციური ჩართულობა დიდი არ არის – პრევალირებს ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა.

ემოციის ალქა

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

ადამიანთა უმრავლესობა მიაჩნევს, რომ შეუძლია მიხვდეს 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 ურთიერთაღქმის გარეშე ეს შეუძლებელი იქნებოდა. სხვა ადამიანის შესახებ ბევრი 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 სპექტრში გამოირჩევა ვუდვორთსის 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, შეუბოვრობა; 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, როგორცაა 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 დაგუკირდება 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.

ფაქტორები, რომლებიც ხელს უშლის შფაცების სიზუსტას

ლოგიკური შეცდომა, ცენტრალური ნიშნები. არის ტენდენცია ინდივიდისთვის დამახასიათებელი რაიმე თვისებიდან სხვა თვისებების არსებობა დავასკენათ. მაგალითად, ადამიანის გონიერებიდან გამოვიყვანოთ მთელი რიგი სხვა თვისებები, როგორცაა პატიოსნება, მოწესრიგებულობა და სხვ. ამგვარი დაშვება ლოგიკურად არ გამომდინარეობს 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. ახალგაცნობილ ადამიანს მისი რაიმე გამოხატული თვისების მიხედვით უმაღლ რომელიმე ტიპს მივაკუთვნებთ და ვვარაუდობთ, რომ მას ამ ტიპისთვის ნიშნეული ყველა დანარჩენი თვისებაც ექნება. ამრიგად, თუ როგორ შევაფასებთ კონკრეტულ ინდივიდს, ამაზე გავლენას 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 ვერ ვიტყვით თვისებებზე *ზრდილი-გაუზრდელი*. მრავალ სხვა თვისებებთან დაკავშირებულ თვისებას ეწოდება *ცენტრალური თვისება*. ექსპერიმენტულად რომ დაედასტურებინა “თბილი-ცივი” თვისებების ცენტრალურობა, სოლომონ აში ავალებდა ცდისპირებს ადამიანის აღწერა-დახასიათებას, ვისთვისაც დამახასიათებელი იყო შემდეგი შვიდი თვისება – *ჭკვიანი, დახვეწილი, 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.

პრაქტიკული კომუნიკაცია

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

ფორმაციის სხვა წყაროები - ე.წ. არავერბალური მანიშნებლები დაგვეჭირდება. 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 ფენომენია 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. გვხვდება სხვადასხვა ინტენსივობის ემოციათა მრავალი ვარიაცია და კომბინაცია. მაგრამ აქვე აღიძვრება რამდენიმე კითხვა: რამდენად უნივერსალურია სახის სხვადასხვა გამომეტყველება? ანუ არსებობს თუ არა

კულტურათაშორისო განსხვავება ემოციების გამოხატვაში? დიმილი 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 გვარიდება, 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 აფლენს. 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 გვიკრავს თავს, ვასკენით, რომ მას მოეწონვართ. პირიქით, როცა ინდივიდი არ ჯდება ისე, რომ ჩვენთან პირისპირ აღმოჩნდეს, სხვა მხარესაა გადახრილი და როცა ვლაპარაკობთ, ჭერს უცქერის – გასაგებია, რომ მას არ მოეწონვართ, 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 მიყვება. 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 გამოხატავდეს კეთილგანწყობილებას, სექსუალურ ინტერესს, დომინანტობას 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.

არავერბალური მანიშნებლები და სოსიალური ურთიერთობები

პირველსავე შეხვედრისას 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 ღიმილი, თვალებში ყურე-

ბა, თანხმობის ნიშნად თავის დაკვრა და სხვ. არავერბალური ექსპრესიის მაღალი დონე ყოველთვის გაცნობიერებული ძაღლისხმევის 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 შეყვანის მცდელობად, ან ექსპრესიით მანიპულირებად მიიჩნიოს.

სიხარის არავერბალური მანიშნებლები

სამწუხაროდ, სიცრუე ჯერაც სოციალური ცხოვრების განუყოფელ ნაწილად რჩება. ადამიანი ხშირად ცდილობს დაუმალოს სხვებს თავისი ჭეშმარიტი გრძნობები და შეხედულებები და მათ ნაცვლად სიყალბე “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 შეტნაკლებად შეუძლია.

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

ბის უეცარი ცვლილება; თვალთ კონტაქტის წამიერი აცილებ-
ბა და სხვ. მიკროექსპრესია ემოციის გამომწვევე მოვლენას
სწრაფად მოსდევს და ინდივიდი ვერ ასწრებს “ნიღბის” მორ-
გებას. ამიტომ თუ ექსპრესიის ეს გაელვება შემჩნეულ იქნა,
შეიძლება გაგვიჩნდეს სიყალბის განდა და არ მოვტყუვდეთ;
საუბარში ტყუილის გარევა ცვლის ხმის სიმაღლეს – ის ცო-
ტათი მაღალი ხდება და ესეც სიცრუის გასაღებია. დაბოლოს,
როდესაც ინდივიდი განზრახ გაურბის თვალებით კონტაქტს,
ხშირად ეს ტყუილის უტყუარი ნიშანია. ამრიგად, არავერბა-
ლურ მანიშნებლებზე ყურადღების ფოკუსირება დაგვეხმარება
სიცრუის გამოაშკარაებაში. რაც უფრო მეტად ცდილობს ინ-
დივიდი ჩვენ მოტყუებას და რაც უფრო დიდია ტყუილი, მით
უფრო ცხადად ვლინდება იგი მის არავერბალურ ქცევაში.
ამის მიზეზი, სავარაუდოდ, არის ის, რომ როცა ინდივიდი მონ-
დომებულია “კარგად” იცრუოს, ის ყურადღებას ამხვილებს
სათქმელზე, არავერბალურ არხებს ვეღარ “აკონტროლებს” და
ტყუილი სააშკარაოზე გამოდის.

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

• ძირითადი დებულებები •

1. საგნობრივი სინამდვილის და სოციალური სინამდვილის
აღქმა რიგი კანონზომიერებებით ერთმანეთისგან განსხვავ-
დება.

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 ახალგაზრდობილი 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 გაზვიადებას და სიტუაციის ფაქტორის შეუფასებლობას.
8. საკითხი, შეუძლია თუ არა ადამიანს ემოციების ზუსტად ამოცნობა – ღიად რჩება.
9. ქცევის დაფარული მიზეზების დადგენაში მნიშვნელოვან როლს არავერბალური კომუნიკაცია ასრულებს.
10. არავერბალური მანიშნებლები ანუ სიგნალები მნიშვნელოვან როლს ასრულებს სოციალურ ურთიერთქმედებაში.
11. ადამიანის არავერბალური ექსპრესიულობის მაღალი დონე ურთიერთქმედების პარტნიორს მის მიმართ დადებითად განაწყოებს.
12. სიცრუის აღმოჩენაში "სხეულის ენის" გაშიფრვის უნარი გვეხმარება.

თავი VIII დავიასია

დავიასია როგორც პრობლემატიკური საკითხი

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

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

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

დაქაბულოვის თეორია

დაქაბულოვის თეორიებისთვის ამოსავალია დებულება, რომ დევეაციურ ქცევას ადამიანს სოციალური რეალობით განპირობებული დაქაბულობა აიძულებს.

მიზნისა და საშუალების განშრეგების თეორია. რობერტ მერტონის ამ თეორიის თანახმად საზოგადოებაში დიდად ფასობს წარმატება და ადამიანებიც წარმატების ამ კულტურულ ფასულობას საკუთარ პიროვნულ მიზნად ისახავენ. მაგრამ საზოგადოებაში 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 განშრეგება, ნაპრაღი მიზნებსა და სოციალურად ნებადართულ საშუალებებს შორის. ის კი უქმნის პიროვნებას დაქაბულობას და შინაგან იძულებას მოძებნიღ 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 შესატყვისი სტრუქტურები. ანომია ყოველთვის იწვევს სტრესს. დევეაციის შემთხვევაში კი ანომია მიზნების მიუღწევლობით გამოწვეული სტრესის განცდაა. ამრიგად, თვით საზოგადოების სტრუქტურა უწყობს ხელს დევეაციას იმით, რომ მის წევრთა შესაძლებლობები იმთავითვე არათანაბარია.

დაძაბულობის თეორიით ნაცადია მოზარდთა სუბკულტურების ანუ დიდი საზოგადოების მიმართ ალტერნატიულ ღირებულებათა და ქცევით მოლოდინთა შემდეგნაირი 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 დელინკვენტური სუბკულტურები სთავაზობენ მოზარდს ამ დაძაბულობის შემსუბუქების ალტერნატიულ საშუალებებს: სასურველი ნივთი, რომელსაც ვერ ყიდულობ, შეგიძლია მოიპარო; თუ ფულს ვერ შოულობ შრომის ლეგალურ ბაზარზე, იშოვნე “შავ ფულს” შრომის არალეგალურ ბაზარზე ნარკოტიკებისა და მოპარული ნივთების გასაღებით.

სტატუსის ფრუსტრაცია. ალბერტ კოჰენმა წამოაყენა სტატუსის ფრუსტრირებულობის თეორია, რომელშიც ყურადღება საგანგებოდ დელინკვენტობაზეა 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 სოციალიზებული 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.

მოდგაწეობის 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, რისკიანი” 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 დელინკვენტური 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 მარტო ამ სოციალური კლასით არ შემოიფარგლება. ემპირიულად არ საბუთდება, რომ დანაშაული სოციალურ კლასთან არის დაკავშირებული.

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

დიფერენცირებული კავშირის 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 განისაზღვრება. დანაშაულის დადებითი განსაზღვრება გამოიხატე-

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

დიფერენცირებული კავშირის თეორია ცდილობს ახსნას დევიაციური ქცევა სოციალური დასწავლის ზოგადი თეორიით: დევიაციური ქცევა დაისწავლება დაკვირვებისა და განმტკიცების ერთობლივი პროცესების მეშვეობით. ინდივიდები დიფერენცირებულად ანუ განსხვავებულად ჯილდოვდებიან კრიმინალური და არაკრიმინალური აქტებისთვის. თუ ინდივიდი კრიმინალური აქტის ჩადენით აღწევს მისთვის სასურველ შედეგს ან ხედავს, რომ კრიმინალური აქტის ჩადენით სასურველ შედეგს აღწევენ მისი რეფერენტული ჯგუფის წევრები – მომავალში იგი ამგვარ ქცევაში სისტემატურად ჩაერთვება. მაგ., თუ “ქუჩის ბიჭი” ან მდიდარი ბიზნესმენი კანონის დარღვევით მოქმედებენ და დაუსჯელნი რჩებიან (არ აქვს მნიშვნელობა, რომ პირველმა ნარკოტიკის გასადებით 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 მოწევასაც 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 აეხსნით თუ რატომ ჰყავთ კანონდამრღვევებს ხშირად “წესიერი” შვილები და პირიქით, კანონდამჯერ მშობლებს – შვილები-დევიანტები.

კონტროლის თეორია

ტრავის პირში ეკუთვნის *დელინკენტურობის კონტროლის თეორია*. იგი დელინკენტურობას 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 საკითხავია არ ის, თუ რა იწვევს დანაშაულს, არამედ რა იწვევს კანონიმორჩილებას. 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 აქტივობაში: დაკისრებულ მოვალეობათა შესრულებით დაკავებულ ადამიანს, უბრალოდ, დროც კი არ რჩება დევიაციურ აქტებზე იფიქროს;

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

აკავშირებს ადამიანს და იცავს მას დევიაციისგან, მრავალ-
გზის დაადასტურა ემპირიულმა კვლევამ.

კონტროლის თეორიით აიხსნება ნარკოტიკულ ნივთიერე-
ბებზე დამოკიდებულება და საზოგადოებრივად მანეჟ სხვა ჩვე-
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-
ვევს დევიაციას თუ პირიქით – დევიაცია აკარგვინებს ადამი-
ანს კავშირს საზოგადოებასთან. საეჭვოა აგრეთვე, თეორიის
ამოსავალი დებულება, რომ დელინკვენტურობის მოტივაცია
ყველასთვის ერთნაირად არის დამახასიათებელი.

ღვინაიის მე-ს თეორია

პოვარდ 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 დევიაციურ ქცევას.

ეს თეორია განამტკიცა მოზარდთა სამწლიანმა გამოკვლევამ. მასში ნანახი იქნა, რომ თვითუარყოფა (დამცირებულობის, მასწავლებელთა და თანაკლასელთა მხრიდან უგულებელყოფის განცდა) და დევიაცია (წვრილმანი ქურდობა, ვანდალიზმი, ქუჩურ გარჩევებში მონაწილეობა) არა თუ კავშირშია ერთმანეთთან, არამედ განამტკიცებს კიდევ ერთმანეთს.

დევიაციის მე-ს თეორიის კრიტიკა. დევიაციის მე-ს თეორია გააკრიტიკეს მკვლევარებმა, ვინც თვითუარყოფასა და დევიაციურ ქცევას შორის ემპირიული კავშირი ვერ დაადასტურა. მეტიც, დევიაცია და მაღალი თვითშეფასება ხშირად ერთად გვხვდება. მაგრამ, ასეც რომ იყოს, ეს თეორია მაინც სრულად ვერ აგვიხსნის დევიაციურ ქცევას, რადგან დაბალი თვითშეფასების მქონე არა ყოველი მოზარდი სჩადის დევიაციურ აქტებს.

დანიასიის, როგორც პრობლემური ქსენის ასახსნელად მოწოდებულ თეორიითა შეფასება

განხილული თეორიებიდან რომელია სწორი? ყოველ მათგანს დამამტკიცებელი და უარყოფელი ექსპერიმენტული საბუთები მოუპოვება. შესაძლებელია ისიც, რომ თითოეული მათგანი გარკვეულწილად სანდოა. დაძაბულობის თეორიის ყურადღების ველშია დაბალი სოციალური ფენის წარმომადგენელთა მიერ ჩადენილი დევიაცია; დიფერენცირებული კავშირის თეორია, ძირითადად, იმგვარ დანაშაულს ეხება, რომლის ჩამდენი გარკვეულ ჩვევებს უნდა იყოს დაუფლებული და მათ, ვინც დანაშაულს ჯგუფურად სჩადის. კონტროლის თეორია და მე-ს თეორია ძირითადად ეხება მოზარდთა დანაშაულს. არც ერთი მათგანი არ გამოდგება იმის ასახსნელად, რატომ სჩადი-

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.

აქტიურობის 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 ადამიანებისგან რეაქციებით. რომ გავიგოთ 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 ვერავინ ვიტყვით, რომ ეს ადამიანი სრული დევიანტია ან არის ნორმების მიმართ სრულიად კონფორმული. ყველა ჩვენთაგანს რაიმე წესი ან კანონი დაურღვევია, თუნდაც მანქანით მგზავრობისას დაშვებული სინქარისტის გადაუჭარბებია. ეტიკეტირების თეორიის ავტორები მიიჩნევენ, რომ ნორ-

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

ამ თვალსაზრისის თანახმად, დევიანტი სხვა არაფერია, თუ არა ეტიკეტი, იარლიყი, განმასხვავებელი ნიშანი, რომელიც ადამიანთა ერთმა ნაწილმა მეორეს “მიამაგრა”. ადამიანები, რომლებიც ამ ეტიკეტებს სხვებს აკერებენ არანაკლებ მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ დევიაციის ფენომენის განსაზღვრებაში, ვიდრე 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 მიამაგროს? ცხადია ის, ვისაც საზოგადოებაში ძალაუფლება უპყრია, 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 გაცილებით დიდ 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 მოელოან და შესაბამისად ეპყრობიან. მაგ., ადამიანს, რომელსაც ერთხელ დაერქვა “ქურდი”, აღარ ენდობიან. სასჯელის მოხდის შემდეგ მას მეგობრები არა მხოლოდ იმიტომ გაურბიან, რომ არ უნდათ სახელგატეხილ ადამიანთან მეგობრობა, არამედ იმიტომაც, რომ “ქურდმა” მათაც შეიძლება რაიმე მოჰპაროს. 2. ეტიკეტირებული პირის მიმართ ამგვარი მიდგომა ამცირებს მის შანსებს ჩვეულებრივად იცხოვროს და იგი ცხოვრების დევიაციურ სტილს ანუ დევიაციულ კარიერას ირჩევს. ეტიკეტირებული პირები მხოლოდ მათსავით უარყოფითად ეტიკეტირებულ ადამიან-

ნებს სცნობენ თავისიანად, მჭიდრო კავშირებს აყალიბებენ 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 ნავარაუდები 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 ბადაებს სწორედ იმ ქცევას, რისი მოლოდინიც ჰქონდათ 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 ჰქონდა ამ ბავშვების წახალისებას: მასწავლებლები მათ მეტ ყურადღებას უთმობდნენ და, მთლიანობაში, დადებითად ეკიდებოდნენ, რამაც 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 დროს ანდომებს საკლასო ოთახში დისციპლინის დამყარებას, ამ ბავშვების გამოკითხვას და გაკონტროლებას, ვიდრე საკუთრივ სწავლებას. სწორედ ამის გამო წინ ვერ მიიწვევს მოსწავლე და არა იმიტომ, რომ მას სასწავლო მოტივაცია აკლია.

მსხვერპლის გაიციხვა-დადანაშაულება

აღამიანის ეტიკეტირების პროცესში და მის შესახებ თვითქმნად წინასწარმეტყველებაში შეიძლება მონაწილეობდეს მსვერპლის გაიციხვა ანუ მისივე დადანაშაულება საკუთარ უბედურებაში. მსხვერპლი (ღარიბი, უმცირესობათა ჯგუფის წარმომადგენელი) გაიციხება 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 აღჭურვილი, 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 პრობლემურს – სწავლისადმი უუნაროებს 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, ვიდრე 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 “წვლილი” 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 გაართვან 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 კეთილდღეობის გარკვეულ დონე სჭირდება.

თუ რატომ ჰკიცხავენ მსხვერპლს მისივე პრობლემისთვის – ამაზე გარკვეული პასუხი მოცემულია *სამართლიანი სამყაროს ჰიპოთეზაში*, ადამიანთა რწმენაში, რომ ცისქვეშეთი სამართლიანად არის მოწყობილი და ყველა იღებს იმას, რასაც იმსახურებს. ეს რწმენა გარკვეული სულიერი კომფორტის მომიჩქებელია 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-

რქელებას. “მინიჭებულ” ეტიკეტს ადამიანი მეტწილად თვითონაც ეთანხმება და შესაბამისად იქცევა.

აქიკეტირების თეორიის ზოგადი შეფასება

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

ამომწურავად რომ დავახასიათოთ დევიაციის ეტიკეტირების თეორია, უნდა დავაცალკეოთ 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 ყოვლისა, 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.

დაუიანთა სპიკეტირების ფენომენია თუ ობიექტირების?

დევიაციის შესახებ რომელი თვალსაზრისია მართებული?

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

მოპოვებული მონაცემები გეიჩვენებს, 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 უგულებელყოფა, 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 უარყოთ. 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 ანგარიშგასაწევი, 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 მეს-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 კავშირის 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 ”მე“-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 თვალსაზრისს 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 სჩადიან 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.

თავი IX პროსოდიული ქვევა

საკაცობრიო მუდმივი კითხვები – ადამიანი ეგოსტი და ბოროტია თუ თანაგრძნობა და სიკეთე ასევე 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 ეუპასუხოთ, ჯერ უნდა გავარკვიოთ რა იგულისხმება პროსოდიულ ქცევაში, რომლის ერთ-ერთი

ზოგადი გაგებით, ქცევა პროსოდიულია 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.

გამოჩენილმა ფსიქოლოგმა ჰენრი მიურეიმ დახმარება ადამიანის ძირეულ მოთხოვნილებათა ნუსხაში მოათავსა და აღნიშნა იგი როგორც “მზრუნველობის მოტივი”. იგი შემდგენიერად ვლინდება: თანაგრძნობის 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 სოციობიოლოგიაში და სოციალურ ფსიქოლოგიაში. საკითხი ასე დგას: ემყარება თუ არა ალტრუისტული ქცევა ბიოლოგიურ საფუძველს. ნაკლებეია ასევე გადაწყვეტილების მიღების პროცესი, რომლის საფუძველზე თვითმხილველი გადაწყვეტს დაეხმაროს თუ არა გასაჭირში მყოფ ადამიანს. ყურადღება გამახვილებულია აგრეთვე დახმარების აღმომჩენის ანუ შემწვეს, დახმარების მიმღების ანუ რეციპიენტის და, აგრეთვე, დახმარების სიტუაციის თავისებურებებზე, რაც კონკრეტულ გავლენას ახდენს დახმარების ქცევაზე.

სოსიოზიოლოგია

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

ბიოლოგიური ეპოქა

სოციოლოგია სოციალური ქცევის ბიოლოგიურ წარმომავლობას შეისწავლის. იგი ემყარება ევოლუციურ მიდგომას, რომლის თანახმად სიცოცხლის არსი სახეობის, მოდემის შენახვაში მდგომარეობს. გენები იმგვარად მოქმედებს, რომ გადარჩენის ხელშეწყობას, თვითშენახვას ცოცხალ არსებას, მათ შორის ადამიანს, მაქსიმალურად აიძულებს. ბუნებისმეტყველება ჩარღვ დარწმუნა 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. დარწმუნა 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. მემკვიდრულობის მკაცრი პრინციპის მიხედვით, ყოველ დარწმუნულ ანუ გადარჩეულ ცვლილებას აქვს ტენდენცია ამრავლოს თავისი ახალი, სახეცვლილი ფორმა.

ალტრუისტული ქცევის მიმართ სოციოლოგებს 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 გამდებმა უნდა გადაიხადოს გარკვეული საფასური – დროისა და ენერჯის სახით – ეჭვსქვეშ დგება მისი ადაპტური ბუნება.

მაგ., როდესაც ფრინველი, 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 სოციობიოლოგები ასევე ასახელებენ ორ ვითარებას, როდესაც ეგოიზმის გენეტიკური ტენდენცია გადალახულია.

უკეთ შეგუებულის გადარჩენაზე მსჯელობისას დარწმუნებულად მხედველობაში ჰქონდა ინდივიდუალური ორგანიზმის უნარი გადარჩეს და გამრავლდეს. ამჟამად სოციობიოლოგებმა გააფართოვეს ეს ცნება: თუ ინდივიდუალური ორგანიზმის ქცევა ზრდის იმის შანსებს, რომ მისი ნათესავები 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 უწოდებენ. 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 მოელის, რომ თვითონაც ასეთსავე დახმარებას მიიღებს. ამას რეციპროკული ანუ თანაზიარი ალტრუიზმი ეწოდება. მაიმუნი, რომელიც მეორე მაიმუნს ბალნიდან 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 ადებატება. რეციპროკული ალტრუიზმი მეტწილად გვხვდება 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 თვალსაზრისი, 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 გაერცელება. 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 კრიტერიუმი თვითშენახვა ანუ გადარჩენაა. ცნობილია, რომ უძველესი საზოგადოებები – ბერძნული, რომაული და მაიას ცივილიზაციები – ვერ გადარჩა ანუ გაუჩინარდა. ჩვეულებრივ, ცვლილებები, რომლებიც დრომ გადარჩია და შემოინახა, საზოგადოების გადარჩენის შანსებს ზრდის. მაგ., ათმა მცნებამ ორ ათასწლეულს გაუძლო, რადგანაც ამ წესებმა არსებობა შეუნარჩუნა საზოგადოებას იმით, რომ სოციალურად დესტრუქციულ ქცევებს კრძალავდა. მთავარი მექანიზმი, რითაც საზოგადოება ინახავს გადარჩეულ ცვლილებებს – თავის ნორმ წვერთა 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 წვლილი 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 არა-ოჯახის წევრისთვის. ადამიანები უცხო ადამიანებსაც უანგაროდ ეხმარებიან: აღმოდებული სახლიდან სხვისი შვილი 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 დაუგეგმავად და მისი შედეგებიც შედარებით სწრაფია.

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

თვითხილველის ჩაკევა

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 – უზრდელობა ანუ სოციალური ნორმის დარღვევაა. სხვა შემთხვევაში, ადამიანი ვერ ამჩნევს გასაჭირში მყოფ ადამიანს, რადგანაც მის ყურადღებას სხვა მოვლენები 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 ყოფილა. ხშირად ადამიანი არასწორად იგებს იმას, რასაც ხედავს. მაგ., გვერდს უვლის გულის შეტყვის 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 თვითმხილველებიც 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 უმალ ამჩნევდა კვამლს, ექებდა მის წყაროს და შემდეგ ტოვებდა ოთახს, რათა ექსპერიმენტატორი მოექებნა. ოთახში მარტო მყოფ სტუდენტთა 75% საგანგებო ვითარებაზე მყისიერად რეაგირებდა.

სხვაგვარი იყო სამკაცია-ნი ჯგუფში შემავალ სტუდენტთა რეაგირება. ისინი გაცილებით უფრო გვიან ამჩნევდნენ კვამლს, ხოლო როცა შეამჩნევდნენ, მალულად 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 სისტემიდან ჟონავდა, მეორეს ეგონა, რომ კვამლი ამავე შენობაში განლაგებული ქიმიური ლაბორატორიიდან გამოდიოდა.

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

სპალია III

თუ სიტუაცია განისაზღვრა როგორც საგანგებო, ადამიანი გადადის *მესამე სტადიაზე*, როდესაც უნდა გადაწყვიტოს ვის ევალება 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 შეველას 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 ექვსი 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 მოელიან, 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.

საღიანი IV

მეოთხე სტადიაზე 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 ხელავთ, რომ ადამიანი წყალში იხრჩობა და თქვენს გარდა მშველელიც არავინაა, 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 აღმომჩენისთვის. დახმარებისგან თავის შეკავების ტენდენციის წინააღმდეგ ზოგიერთ ქვეყანაში მოქმედებს “გულმომწყალე სამარხის” 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 აღმომჩენი / სიტუაცია / დახმარების მიმღები – სწორედ ამგვარ, არასაგანგებო სიტუაციებს ესადაგება.

მიდგომა: დახმარების აღმომჩენი, 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 განიხილავდა 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 აღმომჩენის, სიტუაციის და რეციპიენტის ნიშან-თვისებები და მათი როლი დახმარების ქცევაში.

დახმარების აღმოჩენი (შეხვე)

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

დამტკიცება, რომ ალტრუიზმი ადამიანის ბუნების ფუნდამენტური ელემენტია, მეტად ძნელია. ფილოსოფოს-პესიმიზმისტებს ყოველთვის ეგონათ, რომ ადამიანის ქცევა, საბოლოო ჯამში, მაინც ეგოისტურია. ის ქცევაც 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

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

ემპათიური წუხილი და ეგოისტური. მიჩნეულია, რომ ადამიანები განიცდიან ორი განსხვავებული ემოციიდან ერთ-ერთს, როდესაც ხედავენ, რომ ვიღაც იტანჯება. ერთი ასეთი გავრცელებული რეაქციაა *ემპათიური წუხილი*, ადამიანის ტანჯვისადმი თანაგრძნობა. მეორე, არანაკლებ გავრცელებული რეაქციაა *ეგოისტური 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 შემოთავაზების შესამცირებლად ეხმარება. ასეთი დახმარება ეგოისტურია.

ეთქვათ, საავტომობილო 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 შევაშინათ და შეგზარათ, მაგრამ ამ შემთხვევაშიც დაეხმარებით დაშავებულს და ამას როგორც საკუთარი, ისე დაშავებული ადამიანის დისტრესის შესამსუბუქებლად გააკეთებთ. თუმცა ასევე შეიძლება საკუთარ თავზე ამ ეგოისტური წუხილის შემცირების სხვა ხერხსაც მიმართოთ – უბრალოდ გაერიდოთ სიტუაციას, თუკი შესძლებთ თქვენ ამ ნაბიჯს რაიმე გამართლება მოუქებნოთ.

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 თანაუგრძობდნენ, 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 ავლენს 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, გეთავაზობს 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 გადებული 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 გასაჭირში მყოფ ადამიანს, 4 ფაქტორის ფუნქციაა:

1. გასაჭირში მყოფი პირის სიახლოვე შემწესთან;
2. გასაჭირში მყოფი პირის მსგავსება 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 სიერცობრივი სიახლოვეც: თუ მაგ., გულშემოყრილი ადამიანი თვითმხილველის მხედველობის არეში იმყოფება, სავარაუდოდ, ის დახმარების გარეშე არ დარჩება.

მსგავსება გასაჭირში მყოფ ადამიანთან ზრდის დახმარების მოტივაციას, რადგანაც მსგავს ადამიანთან ემპათირება უფრო იოლია, ვიდრე განსხვავებულთან. 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 გრძნობას, რასაც შეამცირებს ამ პირისთვის გაწეული დახმარება.

რაც უფრო დიდია დაზარალებულის გასაჭირი და ტანჯვა, მით მეტია ინდივიდის მოტივაცია დაეხმაროს მას. თუმცა, ზოგიერთ ვითარებაში, რაც უფრო დიდია დაზარალებულის ტანჯვა, მით უფრო დიდია საფრთხე, რომელშიც ჩაიგდებს თავს პოტენციური შემწე. ამან კი შეიძლება მას დახმარებაზე ხელი ააღებინოს. მაგ., ცეცხლმოდებული შენობიდან ადამიანის გამოყვანის სურვილი შეიძლება ძალზე დიდი იყოს, მაგრამ დახმარების საფასური იმდენად მაღალი, რომ დახმარებას ხელი შეუშალოს.

საზოგადოდ, მცირე დისტანცია, მსგავსება, პასუხისმგებლობა, გასაჭირში მყოფის ტანჯვის სიძლიერე – ის პარამეტრებია, რაც აღძრავს დახმარების ძლიერ მოტივაციას, მაგრამ განხორციელდება თუ არა დახმარება, ეს უკვე დამოკიდებული იქნება სიტუაციის ფაქტორებზე.

სიჭაუბია

დახმარებაზე არაერთი სიტუაციური ფაქტორი ახდენს გავლენას. შევჩერდეთ დახმარების საფასურზე, დახმარების გამო მიღებულ ჯილდოზე და აგრეთვე ნორმებზე, რომლებიც განსაზღვრავს დახმარებას.

საფასური და ჯილდო. ყოველდღიურ ცხოვრებაში დახმარების აქტების უმრავლესობა არ არის რეაქცია საგანგებო სიტუაციაზე და არც სხვა ადამიანები იმყოფებიან ხოლმე იმდენად მძიმე მდგომარეობაში, რომ დახმარების ძლიერი ემოციური რეაქციები აღიძრას. ყოველდღიური, ყოფითი დახმარების სიტუაციებში ადამიანები ძირითადად იყენებენ *მინიმალის* სტრატეგიას. ეს სტრატეგია წავების მინიმიაციას და მოგების მაქ-

სიმიზაციას 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 არადეკვატურობის განცდა, თუკი დახმარება უშედეგო იქნება; ამ უსიამოვნო ამბავში მონაწილეობა და შესაძლო უხერხულობის განცდა, თუკი დახმარება არ გამოდგება საჭირო. სისხლის ღონაციის 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 ანონიმიურია. ეს ერთ-ერთი მიზეზია იმისა, რატომ არის რომ უცნობი ადამიანები ნაკლებად გვეხმარებიან, ვიდრე ნაცნობები.

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

მინიმაქსის მიდგომით 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 – დავებმარო თუ არ დავებმარო 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 დადანაშაულებით,

მისი მდგომარეობის სიმძიმის დაკნინებით ან საკუთარი პასუხისმგებლობის დიფუზიით; 4. თუ დახმარების და არდახმარების საფასური ორივე დიდია, წამყვან როლს ქცევაში სოციალური ნორმები იქენს. 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 ჩაუვარდა ხელში, რომლებმაც გაძარცვეს, დაჭრეს და გაიქცნენ, და ცოცხალ-მკვდარი 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 გამოძვ ხაერებისას, ამოიღო ორი დინარი, მეფუნდუკეს მისცა და უთხრა: “მიხედე, თუ მეტი დაგეხარჯება აქეთობას გადაგიხდისო” (ლუკა 10:30-35).

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

მაინც რატომ არის სამარიელის ეს ქცევა ესოდენ გამორჩეული? რამდენიმე მიზეზის გამო. ჯერ განვიხილოთ ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენს დახმარების მოტივის აღმოცენებაზე. ერთი, რომ დაშავებული და ნაცემი ადამიანის მდგომარეობა მძიმე იყო და მეორე, სამარიელმა 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 შეემცირებინა დახმარების პასუხისმგებლობა. ამრიგად, საბოლოო ჯამში, სამარიელის მოტივაცია დაეხმაროს გაჭირვებულს, არ უნდა ყოფილიყო მაღალი. ამასთანავე დახმარების ფასი დიდი იყო დროის, ძალისხმევის, დისკომფორტისა და ფულის 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 შეეძლო გაეკეთებინა სამარიელსაც – თავის გზაზე წასულიყო, მაგრამ ის ასე არ მოიქცა და მწირის დახმარება არჩია. 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 ვეხმარებოდეთ? 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 მივუბრუნდეთ “ოქროს წესს”, რომელიც გეკარნახობს “ყველაფერში, როგორც გინდათ, რომ მოგექცნენ ადამიანები, თქვენც ისევე მოექცით მათ”. ამ წესს დახმარებას თუ მივუყენებთ, 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 გვაავალდებულებს დავეხმაროთ 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, 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 ესმარებოდეს იმათ, ვინც მას დაეხმარა; მეორე, ადამიანმა ცუდი არ უნდა გაუკეთოს მას, ვინც დაეხმარა. სხვებისადმი 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 ადგენს 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 ეფექტი დაადასტურა კვლევამ, რომელიც ჩატარდა ისრაელში, სადაც გაძლიერებულია ტერორიზმთან ბრძოლა და ჩამოყალიბდა ნორმა, რომ საეჭვო ობიექტების შესახებ დაუყოვნებლივ ეცნობოს პოლიციას. აღმოჩნდა, რომ ხალხმრავალ ადგილას შემჩნეული “შეფუთული ამანათის” შესახებ პოლიცია უფრო ხშირად იღებს შეტყობინებას ჯგუფად მიმავალი გამგლელებისაგან, ვიდრე მარტოხელა გამგლელისგან. ჯგუფი უფრო ხშირად იცავს ნორმას, ამ შემთხვევაში პოლიციისთვის დახმარების ნორმას, რადგან ნორმის დარღვევა ჯგუფში უფრო ადვილი შესამჩნევია.

დახმარების ნორმების ცნობიერებაში აქტუალიზებულობა ანუ გამოკვეთილობა მცირდება სტრესის დროს. ეს ექსპერიმენტულად არის დამოწმებული: თეოლოგიური სემინარიის სტუდენტთა ჯგუფის ნახევარს ბიბლიიდან გულმოდგინედ სამარჯლის ამბავი წაუკითხეს, ხოლო მეორე ნახევარს – არა. ამის შემდეგ მეცადინეობა სხვა შენობაში გრძელდებოდა. სტრესის შესაქმნელად სემინარიელების ნახევარს უთხრეს, რომ აგვინდებოდა და უნდა იჩქარონ. გზად ამ შენობისკენ, სემინარიელები აწყდებოდნენ მამაკაცს, ვინც მათ თვალწინ, ხველებითა და გმინვით, მოწყვეტით ეცემოდა ბილიკზე. სემინარიელები, რომლებიც ჩქარობდნენ, უფრო იშვიათად ჩერდებოდნენ და ეხმარებოდნენ ამ ადამიანს, ვიდრე ისინი, ვინც არ ჩქარობდნენ (შესაბამისად 10% და 63%). ხოლო ისინი, ვისაც ახლახან წაუკითხეს ანუ შეახსენეს გულმოდგინედ სამარჯლის 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.

რეციპიენტი

რეციპიენტის პიროვნული მახასიათებლები და აგრეთვე ბენეფაქტორს (მწყალობელს, მბოძებელს) და რეციპიენტს შორის ურთიერთობები გავლენას ახდენს რეციპიენტის მიერ მიღებული დახმარების ოდენობაზე. განვიხილოთ დახმარებაზე ამგვარი ხუთი გავლენა: 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 ჰქონიათ, 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 გაწევით, 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 აკავშირებს.

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 დაიმსახურა 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 დავეხმაროთ 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 გვებაღება 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 უმართავი გარეგანი ფაქტორებია, პოტენციური ბენეფაქტორი ემპა-

თიკურ წუხილს აელენს, 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., ავტოავარიაში მძიმედ დაშავებულს ეხმარებიან ყველა შემთხვევაში, არა აქვს მნიშვნელობა რით იყო გამოწვეული ავტოკატასტროფა – მძღოლის დაუდევრობით თუ საბურავის დაშვებით. ამრიგად, საგანგებო სიტუაციებში დახმარების ნორმები გაცილებით უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, ვიდრე კაუზალური ატრიბუციები.

ატრიბუციის მიდგომის და ემპათიკური წუხილის მოდელების ინტეგრირება სავსებით შესაძლებელია. ატრიბუციის მოდელის მიხედვით, არასაგანგებო სიტუაციებში ადამიანები სვამენ ხოლმე კითხვას რატომ საჭიროებს ადამიანი დახმარებას. ამ კითხვაზე პასუხი განსაზღვრავს რა იქნება პოტენციური ბენეფაქტორის ემოციური რეაქცია – გაღიზიანება თუ ემპათიკური შეშფოთება. შეთავაზებული დახმარების ოდენობა ბენეფაქტორის ემოციაზე დამოკიდებულია. 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.

ჩგუფის წევრობა. ადამიანები საკუთარი ჩგუფის წევრებს უფრო მეტად ეხმარებიან, ვიდრე გარეჩგუფის წევრებს, განსაკუთრებით თუ ეს გარეჩგუფი სტიგმატიზებულია ანუ სოცია-

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

ამ ზოგადი წესიდან, რომ შიდაჯგუფის წევრები ერთმანეთს უფრო ეხმარებიან, ვიდრე გარეჯგუფის წევრებს, გამოწინააღმდეგობის 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 არსებობად, რომელიც დახმარებას ხშირად საჭიროებს. ამ ინტერპრეტაციას განამტიციებს 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, საზოგადოდ, ეხმარებიან მათ, ვინც დამოკიდებულ პოზიციაში იმყოფება.

დახმარების სტიმულირება პროსოციალური ქცევისადმი მიძღვნილ თავს დაეხმარებოდა 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 შექცობისდაგვარად ავირიდოთ? პასუხი მარტივია: კონკრეტული

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

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

• ძირითადი დეკლარაციები •

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 იკავებენ, 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 წვლილი 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 გავგიჭირდება იმის თქმა, რომ ეს აგრესიის მაგალითებია. ახლა განვიხილოთ შემდეგი სახის ქცევა: ბავშვის ფიზიკური დასჯა, სადამსჯელო რაზმის წევრობა, გაუფრთხილებლობით ჩადენილი მკვლელობა, პროვოცირების 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 მიყენებული ზიანი გაუმართლებელია საზოგადოების თვალში. მაგალითების მეორე ერთობლიობაშიც ერთი პიროვნება აყენებს ზიანს მეორეს, მაგრამ აქ ზიანის მიყენება სანქციონირებულია საზოგადოების მიერ. სწორედ ეს გეიშლის ხელს, რომ ამ ქცევას აგრესია ვუწოდოთ. ბევრგან, ბავშვის ფიზიკური დასჯა საადამიანურად ხერხია, ხოლო სადამსჯელო რაზმში მუშაობა ჩვეულებრივი სამსახურია. აგრეთვე, მთარული შეხედულების თანახმად, პროვოკაციაზე 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 სხვებისადმი ტანჯვისა და ზიანის მიყენების, საზოგადოების კანონებისა და ნორმების მიხედვით დაუშვებელ განზრახვას ემყარება. ადამიანმა, ვინც დაგეგმა თავისი ბიზნეს-პარტნიორის მკვლელობა, გაისროლა, მაგრამ ააცდინა – აგრესიის აქტი ჩაიდინა. ეს ნამდვილად აგრესიაა, რადგანაც არსებობდა ადამიანისთვის ზიანის მიყენების ბოროტი განზრახვა და მცდელობა, თუმცა უშედეგო.

მოდელი: აგრესორი/სიზუსტია/სამიზნე

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

აგრესორი

მთავარი შინაგანი ფაქტორები, რომლებიც ადამიანს აგრესიისკენ განაწყობს, მისი კოგნიტიური-ემოციური მდგომარეობებია. აგრესიის გამომწვევ 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, გაღანზღვა, ხელის კვრა და ა.შ. მრისხანება მნიშვნელოვან როლს ასრულებს აგრეთვე კოლექტიურ ძალადობაში, 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 გადრმავეებისას წამოყენებულ იქნა ჰიპოთეზა, 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 თავისით განრისხდეს, როდესაც წარმოიდგენს, რომ ამა თუ იმ ადამიანმა შეიძლება მას შეურაცხყოფა მიაყენოს.

შეფასების ფაზა. ყველა ზემოთმოყვანილი ვითარება იწვევს უარყოფით აზონებას, რასაც შეიძლება მიეცეს სხვადასხვაგვარი, მათ შორის განრისხების კვალიფიკაცია, ანუ აზონების მდგომარეობა ჯერ კიდევ არ არის განრისხება, სანამ თვითონ ინდივიდი მას განრისხებად არ ჩათვლის. ამ აზონის საილუსტრაციოდ 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 დასრულებების 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 არავითარი მითითება არ ხდებოდა. მაგრამ იგივე “შემარბილებელი ინფორმაცია” მათზე გავლენას ვერ მოახდენდა, სტუდენტები ძალზე აზნებულნი რომ ყოფილიყვნენ. როგორც ჩანს, ცდისპირებს, რომლებსაც მიაწოდეს შემარბილებელი ინფორმაცია, საკუთარი ზომიერი აზნების რისხვად არ მიიჩნიეს და, ამდენად, ნაკლებად აგრესიულები იყვნენ. თუ ნეგატიური აზნება არ განისაზღვრა როგორც განრისხება, არც აგრესიული რეაგირება იქნება მოსალოდნელი. მაგრამ თუ ცდისპირი უადრესად აზნებულთა, მაპროვოცირებელი მიზეზი აღარ ექვემდებარება გადასინჯვას, რადგანაც მაღალი აზნების 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 – აზნების დონეა. განრისხებული ადამიანი აგრესიულად რეაგირებს ხოლმე, როდესაც მისი აზნების დონე განსაკუთრებით მაღალია. ამ ვითარებაში ადამიანმა შეიძლება აგრესია იმპულსურად გამოავლინოს და არ დაფიქრდეს, სწორია თუ არა მისი ქცევა და რა შედეგები მოჰყვება მას.

აგრესია განსაკუთრებით მაშინ არის მოსალოდნელი, თუ პიროვნება ამ ტიპის სიტუაციას მანამდეც აგრესიით პასუხობდა. მაგალითად, ქმარი, რომელიც სისტემატურად სცემს ცოლს, ადრე ამას ეჭვიანობის ნიღაბზე აკეთებდა: ეჭვები მასში რისხვას 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, შვილზე გაბრაზებული მამა აგრესიას მხოლოდ მაშინ გამოავლენს, თუ შესძლებს თავისი აგრესია “დასჯის აუცილებლობით” გაამართლოს. თუ აგრესიის გამართლება შეუძლებელია, ისეთი ფაქტორები, როგორცაა სამაგიეროს მიზღვა, 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 ეცდები გაიგო განზრახ გაკეთდა ეს თუ არა – ხანამ აგრესიით უპასუხებ. თუ რისხვა აგზნების დაბალ დონეს არ აღემატება, მოსალოდნელია სიტუაციიდან გარიდება ან საერთოდ რეაგირების გარეშე დატოვება. ის, რაც აქვეითებს განრისხებული ადამიანის აგზნებას, აგრესიის ალბათობასაც ამცირებს. ძველი რჩევა “განრისხებულმა ათამდე დაითვალე!”, მართლაც ამცირებს აგრესიის იმპულსურად გამოვლენის შესაძლებლობას. საინტერესო, არააგრესიული ფილმის ნახვასაც 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 აყურებინებდნენ რაიმე საბაბით: თითქოსდა შეისწავლიან ვიზუალური სტიმულაციის გავლენას ფიზიოლოგიურ რეაგირებაზე და სხვ. შემდეგ, უკვე ახალ კონტექსტში, ცდისპირებს ეძლეოდა შესაძლებლობა ყოფილიყვნენ 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 გამოეწვიოს ამ ტიპის სექსუალურ აგზნებას აგრესიის კლება? პროვოცირებულ ადამიანის ყურადღება სექსუალურ აგზნებას უსიამოვნებიდან გადააქვს უფრო სასიამოვნო თემაზე, როგორცაა სექსი. სექსზე ფიქრით წარმოქმნილი სასიამოვნო ემოცია აქრობს უსიამოვნო განცდებს, როგორცაა გაღიზიანება, 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 სექსუალურ 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 გაეღენა მოახდინოს აგრესიაზე. კვლევამ, სადაც ცდისპირებს იუმორისტულ სურათებს უჩვენებდნენ, 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 გაეღენის მონაცემები შეიძლება აიხსნას აგზნების *გადანაცვლების* მოდელით. ამ მოდელის თანახმად, ერთ სიტუაციაში წარმოქმნილმა 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 ატრიბუციას 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 ჩვეულებრივ, იმ მიზეზს, რომელიც მან თავისი აგზნების ასახსნელად ბოლოს გამოიყენა.

აგზნების გადანაცვლების მოდელის შემოწმებისას, ცდისპირები თავდაპირველად მონაწილეობდნენ კვლევაში, რომლის მსვლელობაში ისინი ფიზიკურად ამგზნებ საქმიანობაში ერთგვობდნენ (მაგ., ტრენაჟორზე ვარჯიშობდნენ). უშუალოდ

კვლევის შემდეგ, ზოგიერთი მათგანი პროვოცირებული იყო კონფედერატის მიერ, რომელიც მომდევნო კვლევაში ამ ცდისპირის 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 გავლენის ლაბორატორული შედეგები. ნეგატიური აგზნება, რომელიც გამოიწვია პორნომ ან ბოროტმა იუმორმა, ინაცვლებს სიტუაციაზე, სადაც ადამიანს უკვე შეუძლია სამაგიერო მიუზღოს მაპროვოცირებელ პირს. ამგვარ სიტუაციებში ადამიანი თავის აგზნებულობის მიზეზს მთლიანად მაპროვოცირებელ ადამიანში ხედავს, რადგანაც სხვა ამგზნებ სტიმულთა გავლენას 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 გავასებენ სხვები) და კერძო თვითგაცნობიერება (ყურადღების გამახვილება საკუთარი თავის შეფასებაზე) – გავლენას ახდენს აგრესიაზე. ავიღოთ სიტუაცია, როდესაც ადამი-

ანი მიიჩნევს, რომ ნორმა “თვალი 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 (დავუშვათ, 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 ვარაუდი, რომ ნივთიერებები, რომლებიც ზრდის აგზნებას, გაზრდის აგრესიასაც, და პირუკუ, ნივთიერებები, რომლებიც აგზნებას აქვეითებს, აგრესიას შეამცირებს. სინამდვილეში, რეა-

ლობა ასეთი ცხადი არ არის. სტიმულანტები, როგორცაა 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 გაერთყა წაგებულისთვის, ის ცდისპირები, რომლებმაც მანამდე ალკოჰოლიანი სასმელი მიიღეს, უფრო აგრესიულად იქცეოდნენ, ვიდრე პლაცებომილებული ცდისპირები. საგულისხმოა, რომ აგრესიის ზრდა, ძირითადად, გამოვლინდა მაშინ, როდესაც არსებობდა სამაგიეროს მიზღვის შესაძლებლობა ანუ სწორედ იმ ვითარებაში, როდესაც აგრესიის გამოვლენა ყველაზე უფრო არაგონივრულია. 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 სიმთვრადის დროს არაერთი ძალადობრივი დანაშაული მომხდარა, შესაძლებელია, გამოწვეული იყოს ალკოჰოლის უნართ მკვეთრად დააქვეითოს. კერძო თვითგაცნობიერება.

აგრესიაზე ნარკოტიკულ ნივთიერებათა გავლენის კომპლექსურობა არაერთგზის დაადასტურა კვლევა. მაგალითად, ერთ-ერთ ექსპერიმენტში აგრესიაზე ალკოჰოლის ეფექტებს მარიხუანას ეფექტებს ადარებდნენ. ალკოჰოლმა ისევ 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.

სიზუსტია

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 მკვლელობა 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 ჰაერის უსიამოვნოდ მაღალი ტემპერატურა იწვევს აგრესიას?

ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად ფსიქოლოგებმა ეს ფენომენი ქუჩიდან ლაბორატორიაში გადაიტანეს. გამოკვლევათა ამ ციკლიდან რამდენიმე ექსპერიმენტში გამოვლინდა, რომ ცრუმაგიერი ცდისპირის მიერ პროვოცირებული სტუდენტები, სინამდვილეში, მის მიმართ გაცილებით ნაკლებ აგრესიულები იყვნენ უსიამოვნოდ მაღალი ტემპერატურის ვითარებაში (36 გრადუსზე ცელსიუსით), ვიდრე შედარებით გრილ ვითარებაში (22 გრადუსზე). ჰაერის ძალიან დაბალმა ტემპერატურამაც ასევე დათრგუნა აგრესია. ეს მონაცემები, ერთი შეხედვით, ეწინააღმდეგება კომისიის დასკვნას. თუმცა ამ ფაქტებს ასეთი ახსნა მოეძებნა: თუ სტრესის გამომწვევი 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 გამომწვევი 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 ცდისპირს 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 კვამლსაც შეუძლია. აგრესიის მნიშვნელოვანი ზრდა სიგარეტის კვამლის გავლენით დადასტურდა მანამდე გაბრაზებულ და არგაბრაზებულ ცდისპირებთან. გარდა ამისა, აგრესიის ზრდას ადგილი ჰქონდა მწვევლებთან და არამწვევლებთანაც. ეს გამოკვლევა მწვევლებს მიახვედრებს რატომ უჩნდებათ ადამიანებს მათდამი ნეგატიური რეაქციები. ბოლოდროინდელი კვლევა ამტკიცებს იმასაც, რომ ჰაერის დაბინძურება მნიშვნელოვნად განაპირობებს ძალადობას. ერთობლივად, ეს ყველაფერი მოწმობს, რომ სტრესულ გარემოპირობებს შეუძლია გაზარდოს აგრესია, განსაკუთრებით იმ ადამიანთან, ვინც ისედაც გაბრაზებულია და, ამასთანავე, არ შეუძლია ავერსიული ანუ მანვე სტიმული მოიშოროს.

აგრესიაზე სტრესის გავლენა ასევე კარგად ესადაგება ატრიბუციის მოდელს: სტრესი ზრდის ნეგატიურ აგზნებას, რომელმაც შეიძლება გადაინაცვლოს სხვა მაპროვოცირებელ 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 პროფესიული ქილერების, ყანალების 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 – სავარაუდოდ, 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 ალბათობა 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 ალბათობა 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 კინოფილმების 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, ვინც 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 “ამშვები” 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, ისევე, მათი თანატოლები აფასებდნენ). აღმოჩნდა, რომ ტელევიზიით ძალადობის ყურება მე-8 კლასში, კავშირშია მომდევნო აგრესიულობასთან (კორელაციის კოეფიციენტია .31), მაგრამ მე-8 კლასში გამოვლენილ აგრე-

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 შეისწავლებოდა 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 ნანახი 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 ნაჩვენებ ძალადობაში მოძალადეები, როგორც 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 არავითარ 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 ვერსად ნახავდა და ისწავლიდა.

კათარზისი. სატელევიზიო ძალადობის ეფექტების იმ მკვლევართათვის, 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, როგორიცააა *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 გრძნობები. მეორე ვერსია ფროიდს ეკუთვნის – კათარზისს ადგილი აქვს როდესაც ადამიანს შეუძლია *ვერბალურად* გამოხატოს ანდა *წარმოისახოს* თავისი მტრული გრძნობები. ფროიდი მიიჩნევდა რომ ამ მტრული გრძნობების გამოხატვა (მეტადრე ფსიქოთერაპიის პროცესში), აგრესიული ქცევის მოთხოვნილებას საგრძნობლად 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, კრივის, ჭიდაობის) მაყურებლებს გაუძლიერდათ მტრული გრძნობები, ხოლო მათ, ვინც არაძალადობრივ სპორტულ ასპარეზობას – ცურვას უყურა, რაიმე ცვლილება არ აღენიშნა. როგორც ჩანს, აგრესიული სპორტული პექტობები მაყურებელს “ორთქლის გამოშვების” საშუალებას კი არ აძლევს, არამედ პირიქით, უფრო მეტად “აღუღებს” 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 შემდგომ აგრესიას, ძნელად თუ ჩაითვლება კათარზისისგან მიღე-

ბულ სარგებლობად, რადგან აქ აგრესიის შესამცირებლად ისევ აგრესიაა გამოყენებული.

„აგრესიული გარემო“. ფრუსტრაცია-აგრესიის ჰიპოთეზა ამტკიცებს, რომ ადამიანებთან, რომლებიც ფრუსტრაციის გამო არიან განრისხებულები, აგრესიული ქცევაა მოსალოდნელი თუ სამოქმედო სიტუაციაში მოიპოვება აგრესიასთან ასოცირებული სტიმულები. ეს თვალსაჩინოდ დაადასტურა ექსპერიმენტმა, სადაც განრისხებულ ცდისპირებს აგრესიულად მოქცევის ნებას რთავდნენ. თუ ექსპერიმენტულ ლაბორატორიაში ამ დროს მაგიდაზე ცეცხლსასროლი იარაღი იდო, ან კედლებზე სპორტული ინვენტარი – დაშნა, რაპირა, ხმალი და მშვილდი-სარი ეკიდა, ცდისპირები მაპროვოცირებელი 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 ჰიპოთეზას თანაბრად მოეპოვება დამადასტურებელი და უარყოფელი 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 პროვოცირებას ახდენდეს.

მეორე გამოკვლევაში, სადაც განსხვავებული მიდგომა გამოიყენებოდა, ცდისპირებს თხოვდნენ ეტარებინათ ექსპერიმენტატორის მიერ მიწოდებული ტანისამოსი, იმ საბაბით, რომ ქცევაში ინდივიდუალურ სხვაობათა გამოვლენა შემცირებულიყო. ეს ტანისამოსი იყო მედლების უნიფორმა ან რასისტული

ორგანიზაცია კუ-კლუს-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 ეცვა.

ამრიგად, გვაქვს საფუძველი დავასკვნათ, რომ აგრესიასთან ასოცირებულ სტიმულებს შეუძლია ბიძგი მისცეს აგრესიის გამოვლენას.

აგრესიის სამიზნე

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 იტყვიან 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 მკვლევლობის 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 გაელენის 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 ნასვამი, რადგანაც ასეთ მდგომარეობაში მას არ შეუძლია თავისი ქცევის შედეგების გათვალისწინება და კიდევ იმიტომ, რომ ასეთ დროს კერძო მეს-გაცნობიერების მისი უნარი საგრძნობლად არის დაქვეითებული.

ქალს ან ბავშვს არ შეუძლია აგრესორს უშუალოდ, ფიზიკურად გაუსწორდეს, კრასაცყთაეისი “წვლილი” 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-
ბია. ამ ტიპის ძალადობა არც ისე დიდი ხანია, რაც დღის სი-
ნათლეზე გამოვიდა.

ოჯახში ძალადობის შესწავლა გარკვეულ სიძნელეებს
უკავშირდება. ჯერ ერთი, მიჩნეულია, რომ ოჯახი ადამიანის
პირადი ცხოვრების ნაწილია და მასზე ხმამაღლა ლაპარაკი
არ არის მიღებული და მეორე, ადამიანები, ვიზუც ოჯახში ძა-
ლადობენ, მაინც ინდობენ ოჯახის წევრებს, ამიტომ ოჯახში
ძალადობის ფაქტები ოფიციალურად თითქმის არ რეგისტრირ-
დება ანუ იმალება.

სოლის სხვა

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 მწვავე 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 ეკუთვნიან. 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, თავდაჯერებულობის 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, უმწეობის და არასრულფასოვნების გრძნობები. აღენიშნებათ, აგრეთვე, ფსიქოგენური ჩივილები – ხშირი თავის ტკივილი, უძილობა და ღამის კოშმარები. შვილებიც ხშირად განიცდიან მამის მხრიდან ძალადო-

ბას და იტანჯებიან შიშიანობით, აქვთ დაბალი თვითშეფასება და სკოლაშიც ცუდად სწავლობენ.

ცოლის ცემა ახსნილია ფემინისტური, სოციოკულტურული და ფსიქოლოგიური თეორიებით.

ფემინისტური თეორია. *ფემინისტური* თეალსაზრისის თანახმად, კაცები სცემენ ქალებს, რათა მოიპოვონ 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 ეჭვიანობა 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 ვხუჭავთ აგრესიაზე სპორტში, სატელევიზიო გადაცემებში და ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში (მაგ., როდესაც ბავშვი ფიზიკურად ისჯება). ეს თეორია ამტკიცებს, რომ აგრესიის მიმართ კულტურაში გაბატონებული “*დინებაზე მიშვების განწყობა*” უბიძგებს ყოველგვარ აგრესიას, მათ შორის ცოლის ცემასაც. თუმცა ბოლოდროინდელი კვლევით დადასტურებული მონაცემი, რომ, საზოგადოება ოჯახში ძალადობას დაუშვებლად მიიჩნევს, სოციოკულტურულ 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, როგორცაა 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 ცემის შეიძლება მოდელირებით იყოს ათვისებული. მონაცემი, რომ არაერთი მოძალადე ქმარი ბავშვობაში ასეთსავე ძალადობას საკუთარ ოჯახში ხედავდა ან თვითონაც გამხდარა ძალადობის მსხვერპლი, მეტყველებს იმაზე, რომ, სავსებით შესაძლებელია, ეს აღამიანი ბავშვობაში ნანახის ან განცდილის იმიტირებას ახდენდეს.

მოწოდებული განსხვავებული თეორიები ურთიერთშეუთავსებელი არ არის. საზოგადოებაში პატრიარქალური შრეების არსებობა, ფაქტორი, რომლის ხაზგასმაც ასე უყვართ ფემინისტებს, სავსებით 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 თვალსაზრისებს გვთავაზობს.

ბავშვზე ძალადობა

ბევრ მშობელს სავსებით დასაშვებად მიაჩნია ბავშვის ფიზიკური დასჯის, როგორც სააღმზრდელო ხერხის გამოყენება. ფიზიკური დასჯა ყოველთვის არ ატარებს ძალადობის ხასიათს, მაგრამ, თუ მას მოჰყვება ბავშვის დაზიანება ან დასახინჩრება, საქმე გვაქვს *ბავშვზე ძალადობასთან*. როდესაც ბავშვის საბაზო მოთხოვნილებები არ კმაყოფილდება და ეს ბავშვს აზიანებს – ეს უკვე ბავშვის *უგულებელყოფაა*. ამ დეფინიციითა მიხედვით, ბავშვების მნიშვნელოვანი რიცხვი საკუთარი მშობლების მხრიდან ძალადობის ან უგულებელყოფის

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 ბავშვობაში 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 იკლებს 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-

ღული, თანშობილი ფიზიკური ნაკლის მქონე, ავადმყოფი, არასასურველი, ძნელად აღსაზრდელი 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 მოსაგლელი და აღსაზრდელია); 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 (უმუშევრობა, ცოლ-ქმრული უთანხმოება და სხვ.)

მულტიფაქტორული მოდელი გვეხმარება გავიგოთ, რატომ არის რომ ბევრ “რთულ ბავშვზე” არ ხორციელდება ძალადობა ანდა დაბალი სოციალური ფენის უმუშევარი არა ყოველი მშობელი ძალადობს შვილზე. ამ თეორიის თანახმად, ძალადობა მოსალოდნელია მხოლოდ მაშინ, თუ მოხდება წინასწარი განმაწყობელი ფაქტორების და სტრესული სიტუაციის თანხვედრა. 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 გაერცვლებული კულტურებში, რომლებშიც ბავშვის ფიზიკური დასჯა მისაღებად

არის მიჩნეული, ვიდრე იმ კულტურებში, სადაც იგი სრულყოფილად მიუღებელია. ასეთია, მაგ., ბუდისტური კულტურა.

• **პირითადი ღებულებები** •

1. აგრესიას განეკუთვნება სხვებისადმი ზიანის მიყენების განზრახვით ჩადენილი ქმედებები, რომლებიც კანონებისა და საზოგადოებრივი ნორმების მხრივ გაუმართლებელია.
2. რისხვა, სექსუალური აგზნება და იუმორი – ის ემოციური მდგომარეობებია, რომლებიც გავლენას 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 აისხნება.
5. მე-ს გაცნობიერების მაღალი დონე ზემოქმედებას ახდენს აგრესიის გამოვლენაზე იმის მიხედვით, როგორია აგრესიული ქცევის მიმართ პიროვნების საკუთარი შინაგანი სტანდარტები. თუ აგრესია მას დასაშვებად მიაჩნია, მე-ს გაცნობიერების მაღალი დონე გაზრდის აგრესიას, ხოლო თუ პიროვნულად დაუშვებელია – მას აღკვეთს.
6. ალკოჰოლი, ნივთიერება, რომელიც, საზოგადოდ, აქვეითებს მე-ს გაცნობიერებას, ზრდის აგრესიას.

7. სტრესული გარვეითარებები, როგორცაა ხმაური, სიცხე, უჰაერობა, აგრეთვე ზრდის აგრესიას.
8. აგრესიაზე გავლენას 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 “აშვება”.
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, როგორცაა ცეცხლსასროლი და ცივი იარაღი, შეუძლია აგრესიის პროვოცირება.
13. უცხო ადამიანთა მხრიდან აგრესიის (მკვლელობა, სხეულის დაზიანება, ცემა) მსხვერპლნი მეტწილად კაცები არიან, ხოლო ქალებზე და ბავშვებზე, ძირითადად, ძალადობას ოჯახი ასორციელებს.

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 ჯუფებს ანიჭებს.

ჯგუფის სახეები

პირველადი ჯგუფი

პირველადი ჯგუფი ხასიათდება ინტიმური ანუ ახლოობლური, პირისპირ დაძვარებული 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 კელის თანახმად, პირველადი ჯგუფი სოციალური ცხოვრების საწყისია, რადგან სწორედ ის გვანიჭებს ემოციური მხარდაჭერის განცდას და საშუალებას ჩავებათ სოციალურ ურთიერთობებში. პირველადი ჯგუფები, ჩვეულებრივ, მცირეა 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 ლხინში, 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, თუმცა, 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 გავრცელებული 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, თანაგანცდაზე და თანაგრძნობაზე დამყარებული ურთიერთობის და მხარდაჭერის მოთხოვნილება არ გამქრალა. თანამედროვე საზოგადოებაში პირველადმა ჯგუფებმა უბრალოდ სახე იცვალა და ახალი ფორმები მიიღო. ოჯახურ პირველად ჯგუფებს შეემატა მოზარდთა “სამშობები”, უფროსების სამეგობროები, სხვადასხვა პრობლემის მქონე ადამიანებმა შექმნეს ე.წ. მხარდამჭერი ჯგუფები და ა.შ. ამრიგად, პირველად ჯგუფებს დღემდე არ დაუკარგავს მნიშვნელობა და ჩვენი ცხოვრების განუყოფელ ნაწილად რჩება.

**ფორმალური ჯგუფები, არაფორმალური ჯგუფები
და აგრეგატული ჯგუფები**

ფორმალურ ჯგუფს ყოველთვის აქვს გამოკვეთილი მიზნები. მაგ., პროფესიონალი ფეხბურთელი ორგანიზებულ საფეხბურთო გუნდს და, სავარაუდოდ, ფეხბურთელთა კავშირს მიეკუთვნება. 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 გამიჯნულია.

ფორმალურ ჯგუფს აქვს გამოკვეთილი სტრუქტურა, რომელიც პოზიციათა იერარქიის სახეს ატარებს. ფორმალური ჯგუფი ხშირად ძლიერ ზეწოლას ახორციელებს თავის ინდივიდუალურ წევრებზე, 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 ფორმალისებური. თუკი ასეთ ჯგუფს აქვს მიზანი, იგი დროებითია. მაგ., ერთ შემთხვევაში მეგობართა ჯგუფი შეიძლება წავიდეს გასართობად და ცოცხალი მუსიკის მოსასმენად ღამის კლუბში, მეორე შემთხვევაში – კინოში, 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 სახელში 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 აკლია სტრუქტურა.

ჯგუფის სტრუქტურა

ჯგუფს აქვს სამი ტიპის სტრუქტურა: *ძალაუფლების, კომუნიკაციის* და *პიროვნებათაშორისო მიზიდულობის* სტრუქტურები. ეს სტრუქტურები, ჩვეულებრივ, ცალცალკე არსებობს, მაგრამ შეიძლება ერთხვეოდეს კიდევ ერთმანეთს.

ძალაუფლების სტრუქტურები

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 ზოგჯერ 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 ფიზიკის-თვის.

ძალაუფლების მოთხოვნილება ჰენრი 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 სიმართლემში სხვების დარწმუნება. ძალაუფლების მოტივს უკავშირდება შემდეგი სახის ქცევა: გავლენა, ბიძგის მიცემა, წარმართვა, რეგულირება, ორგანიზება, ხელმძღვანელობა, მართვა, ზედამხედველობა, დამორჩილება, სხვაზე უფროსობა, პირობის წაყენება, ფეხქვეშ გათელვა, განკითხვა, კანონების დადგენა, ნორმების დაწესება, გადაწყვეტილების მიღება, კონფლიქტის გადაჭრა, აკრძალვა, ზეწოლა, წინააღმდეგობის გაწევა, გადათქმეინება, დასჯა, თავისუფლების აღკვეთა, დაპატიმრება; მოხიბვლა, გულის მოგება, გულის დაპყრობა, ავტორიტეტის მოპოვება, მიბაძველების და მიმდევრების შექმნა, მოდის დაწესება.

არსებობს ძალაუფლების მრავალი განსახლვრება: “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 ნება ადასრულოს. ეს “რაღაც ისეთი” ყველა ჩვენთაგანშია და ეს არის ადამიანის ძირეული მოთხოვნილებები და მოტივები – დაწყებული ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებებით, სულიერი მისწრაფებებით დამთავრებული. ადამიანს მოთხოვნილებები და მისწრაფებები რომ არ ჰქონოდა, 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 დაკმაყოფილება. ამ რესურსებს ძალაუფლების წყაროები ეწოდება. შესაბამისად, არსებობს ძალაუფლების შემდეგი სახეები:

1. *დაჯილდოვების ძალაუფლება* – სასურველი ქმედება წახალისებით მიიღწევა. ამგვარ ძალაუფლებას ფლობს ოჯახი;
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, უფლებამოსილება – 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 მიმზიდველობიდან 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, ჩვეულებრივ, ამ ექვსივე ტიპის ძალაუფლებას ეყრდნობა.

ძალაუფლების თითოეულ ამ სახეს თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეები აქვს.

იძულებაზე დამყარებული ძალაუფლება, ფაქტობრივად, შიშს ეყარება. 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 შემსრულებ-

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 ამათუიმ 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 უფროსისადმი მორჩილების ღირებულება. კანონიერი ძალაუფლება რომ არა, დაწესებულების ნებისმიერ ხელმძღვანელს მუდმივად დასჭირებოდა 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 ვინ 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 გავლენა მეცნიერულ შესწავლას ძნელად ემორჩილება, რადგან ის ძირითადად, არაცნობიერ პროცესებს ემყარება.

გონიერ რწმენაზე დამყარებული ექსპერტის ძალაუფლების შემთხვევაში ნების შემსრულებელი ასევე ცნობიერად და რაციონალურად გადაწყვეტს გავლენას 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 გავლენა უფრო ნელია, რადგან მას არგუმენტირება და აზრთა შეჯერება სჭირდება, რაც დროს მოითხოვს. თუმცა ეს სრულიადაც არ ნიშნავს, რომ გონიერული რწმენა გავლენის სხვა ფორმებზე უფრო სუსტია.

ძალაუფლების ამ სახეთა გამოყენებით და კომბინირებით ძალაუფლებისა და გავლენის განხორციელება დახელოვნებას სჭირდება. სწორედ ეს ხელოვნება აღწერა მე-16 საუკუნის დასაწყისში ნიკოლო მაკიაველიმ წიგნში “მთავარი”. მისი იდეები საფუძვლად დაედო სტატუსის, გავლენის და ძალაუფლების გამოყენების შესახებ მრავალ თანამედროვე შრომას.

კომუნიკაციის სტრუქტურა

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 გავრცელებული ფორმებია: ბორბალი, ჯაჭვი, რკალი, იგრეკი და სხვა.

საკომუნიკაციო ქსელებში, სადაც ინფორმაცია ერთი ადამიანისაგან ვრცელდება – ჯგუფური ინტერაქციის პროცესში მართვა 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 მონაწილეობა უფრო მეტად აკმაყოფილებს, ვიდრე ცენტრალიზებულ ჯგუფებში.

იერარქიული სტრუქტურის მქონე ჯგუფებში ქსელში ინფორმაცია ზოგიერთი მიმართულებით შედარებით იოლად ვრცელდება. მთლიანობაში, კომუნიკაცია მეტია იერარქიის თანაბარ დონეზე მყოფ ადამიანებს შორის, ვიდრე სხვადასხვა, მაღალ და დაბალ დონეზე მყოფ ადამიანებთან. საზოგადოდ, მეტი ინფორმაცია მიემართება ქვევიდან ზევით, ვიდრე პირიქით. გარდა ამისა, ქვევიდან ზევით უფრო ხშირად იგზავნება პოზიტიური ინფორმაცია და არა ნეგატიური, განსაკუთრებით, თუ ხელქვეითები ფიქრობენ, რომ აქვთ 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 უყალიბდებათ.

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.

აიროვნებათაშორისო მიზილულოვის სტრუქტურა

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 არავის მოსწონს. ჯგუფში ორმხრივი არჩევანის სიმრავლის მიხედვით მსჯელობენ ჯგუფის “შეჭიდულობაზე” ანუ ერთსულოვნებაზე. ასეთ ჯგუფებში ნაკლებია შიდაჯგუფური კონფლიქტები და დასახულ ამოცანებს ჯგუფი უკეთ ართმევს თავს.

რა თვისებათა 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 წევრთან, 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 გაეყენას ახდენს ჩვენ ყოველდღიურ ყოფაზე.

საყოველთაო აზრით, ჯგუფი უკეთ მუშაობს, ვიდრე ცალკე ინდივიდები, თუმცა არსებობს საპირისპირო თვალსაზრისიც. ამდენად, გასარკვევია რა ვითარებაშია ჯგუფის მუშაობა უფრო უკეთესი ან უარესი ინდივიდუალურ მუშაობასთან შედარებით. ამ ვითარებათა გარკვევისას ამოცანების რაგვარობიდან უნდა ამოვდიოდეთ.

აღიზიური ამოცანები

აღიზიური ანუ კრებითი ამოცანების შემთხვევაში, როგორცაა მდინარეზე მორების დაგორება ან მანქანის ჩამქრალი მოტორის ასამუშავებლად მისი ადგილიდან დაძვრა, 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 გადაძლევის 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, მწვავედ 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 – “ბრეინსტორმინგი” ანუ “ტვინზე იერიში”. ბრეინსტორმინგის დროს ჯგუფი ცდილობს მოძებნოს პრობლემის გადაწყვეტის რაც შეიძლება მეტი ვარიანტი. პროცედურა არ ითხოვს პრობლემის გადაჭრის რეალისტური პირობების შეთავაზებას და კრძალავს მოწოდებული ვარიანტის კრიტიკას. საბრეინსტორმინგო პრობლემა შეიძლება მაგ., იყოს: “რა მოხდება, თუ ყველას, ვინც 2020 წლის შემდეგ დაიბადება დამატებითი ცერა თითი ექნება ორივე ხელზე?” აღმოჩნდა, რომ ბრეინსტორმინგის 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, ადგიური ამოცანების შესრულების დროს ჯგუფში ხშირად არა მეტი, არამედ ნაკლებ ინდივიდუალური ძალისხმევა ვლინდება.

დისიუნქციური ამოხანაბი

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 ნავით, რომელშიც მხოლოდ სამი ადამიანი ეტევა თუ გავითვალისწინებთ, რომ არც ერთი კაცი არ რთავს ნებას თავის ცოლს სხვა კაცთან აღმოჩნდეს ნავში, 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, დავინახავთ, 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 უკეთესია სწორი პასუხი, ჯგუფური გადაწყვეტა უარესი აღმოჩნდება, ვიდრე ჯგუფის საუკეთესო წევრის მიერ მოწოდებული პასუხი. ამის ნიმუშია ე.წ. *ჯგუფაზროვნება*. რთული დისიუნქციური პრობლემების გადაჭრისას ჯგუფი მისდევს “ჭეშმარიტების მხარდაჭერის” ტიპურ

სტრატეგიას – პასუხი სწორად მიიჩნევა თუ მას ჯგუფის კიდევ ერთი წევრი მაინც დაუჭერს მხარს. ჯგუფს ამის გამო პრობლემის ბევრი სწორი და კარგი გადაწყვეტა დაუწინებია.

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 ჰაერის 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 გადამწყვეტია.

კომპლექსური ამოცანები

კომპლექსური ანუ ურთიერთშემავსებელი 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. ურთიერთშემავსებელი 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, ევექტური მენეჯმენტისთვის სრულიად აუცილებელია.

სოციალური ფასილიტაცია

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 საწვრთვინელ ვარჯიშზე. სიტუაციაც 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 ალაგზნებს, 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 – ერთდროულად წარიმართოს დამსწრე აუდიტორიაზე და შესასრულებელ ამოცანაზე.

თითოეულ ამ თეორიას მოეპოვება 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 ვიდეომონიტორის 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 კენკავენ საკვებს, ხოლო მეორენი – ქვიშაში ბუდეების თხრაში მეტ სიბეჯითეს იჩენენ, როდესაც მარტონი არ არიან.

ამ პოლემიკის ნიმუშია შემდეგი ექსპერიმენტი: ცდისპირებს თხოვენ შეასრულონ უბრალო გადაწერის დავალება სხვა ადამიანის თანდასწრებით. ეს “სხვა ადამიანი”. ერთ შემთხვევაში იმავე დავალებას, ანალოგიურ ტექსტს იწერს, ხოლო მეორე ვითარებაში – გადასაწერი ტექსტი სხვაა. ვარაუდი იყო რომ იმავე დავალებით 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 გადაწყვეტისთვის თეორიების შორის დაპირისპირება გრძელდება.

ჯგუფის დინამიკა

ჯგუფის დინამიკაში იგულისხმება პროცესები, რომლებიც გავლენას ახდენს ჯგუფში მიმდინარე მოვლენებსა და ინტერაქციებზე. ესენია: ჯგუფის კოჰესიურობა; ჯგუფში რეაქციათა პოლარიზება, ჯგუფურად გადაწყვეტილების მიღება, მასში უმრავლესობისა და უმცირესობის როლი, და, აგრეთვე, ჯგუფის გაძლიერება ანუ ლიდერობა.

ჯგუფის შექმნა (კონსიდა)

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 მომაკვდინებელია შექმედულობის ნაკლებობა. ჯგუფის შექმედულობაზე გავლენას ახდენს ფაქტორთა ორგანიზირება: ჯგუფის მიერ გაცემული სხვადასხვა 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, სიმპათია, დადებითი თვითშეფასება და აგრეთვე, პირადი და ჯგუფური მიზნების მიღწევა; ჯგუფის წევრობის საფასურია დახარჯული დრო და ძალისხმევა, რასაც ითხოვს ჯგუფი; ურთიერთობა ადამიანებთან, რომლებიც არ მოვწონს, ჯგუფის სხვა წევრების თქვენდამი კრიტიკული დამოკიდებულება ან უგულვებელყოფა. 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 მიმზიდველი ხდება და შეჭიდულობა ირღვევა.

ჯგუფის შეჭიდულობაზე ასევე ახდენს გავლენას ამ ჯგუფში გაბატონებული ინტერაქციის რაგვარობა – 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 თამაში 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 ქვედანაყოფების მენეჯერებს შორის, რომლებმაც შეიტყვეს, რომ რამდენიმე ქვედანაყოფი კორპორაციის რეორგანიზაციის გამო უქმდება. 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 ცდისპირებს უქმნიდნენ განცდას, რომ თანაჯგუფელების მიერ არიან მიღებული 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 რამდენადღია მისთვის ალტერნატიული ჯგუფი, რომლის წევრობიდან მეტ ჯილდოს მიიღებდა. სავსებით მოსალოდნელია, რომ მაღალანაზღაურებადი, გამოცდილი და, შესაბამისად, ასაკოვანი ფეხბურთელი უფრო მეტად დაემორჩილება გუნდის წესებს, ვიდრე მასავით 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 კოჰესიური ჯგუფების მსგავსია, იგი დევიანტს ამგვარ აზრებს არ მოუწონებს. როგორც წესი, მაღალი კოჰესიურობის ჯგუფი დევიანტს რიყავს. კლასიკურ

გამოკვლევაში, რომელიც ნახევარი საუკუნის წინ ჩატარდა, კოპესიურობა ხელოვნურად იქმნებოდა იმით, რომ განსხვავებული იყო ჯგუფების მიმზიდველობა, რომლებთანაც მიერთების შესაძლებლობა და სურვილი ჰქონდათ სტუდენტებს. ამ შეხვედრების დროს ცრუმაგიერი ცდისპირი ჯგუფში მიღებულ ერთსულოვან გადაწყვეტილებას ეწინააღმდეგებოდა, ხოლო მეორეში – ეთანხმებოდა. შეჭიდულ ჯგუფში, მოგვიანებით, ცრუმაგიერი ცდისპირი გაცილებით უარყოფითად შეფასდა, როდესაც იგი არდევდა ჯგუფის ერთსულოვნებას, ვიდრე როცა იგი ჯგუფს ეთანხმებოდა. ჯგუფებში, სადაც შეჭიდულობა დაბალია, ცრუმაგიერი ცდისპირი დაახლოებით ერთნაირად შეფასდა ჯგუფთან თანხმობისა ან დაპირისპირების ვითარებაში.

ჯგუფისადმი კონფორმულობამ შეიძლება მის წევრებზე მავნე ზეგავლენა იქონიოს: დაეთანხმონ ისეთ აზრს ან ქცევას, რასაც მართებულად არ მიიჩნევენ ანდა მარტონი რომ ყოფილიყვნენ ამას არ იტყოდნენ ან არ გააკეთებდნენ. ეს ეფექტები მკაფიოდ ვლინდება ახალგაზრდულ არაფორმალურ დაჯგუფებებში. ჯგუფის შეჭიდულობა ზრდის მის პროდუქტიულობას, რადგანაც ჯგუფის წევრებს, ვისთვისაც ჯგუფი მიმზიდველია, სურთ მას მიზნის მიღწევაში დაეხმარონ. მაგრამ, კოპესია არ გაზრდის ჯგუფის პროდუქტიულობას თუკი მას პროდუქტიულობა სრულიადაც არა აქვს მიზნად დასახული. ინდუსტრიულ გარემოში, სამუშაო ჯგუფები, რომლებიც ვერ გრძნობენ მენეჯმენტის სექტორის მხარდაჭერას, ზოგჯერ პროდუქტიულობის შემცირებას გადაწყვეტენ. ასეთ შემთხვევაშიც მიაღწიოს თავის მიზანს ჯგუფს შეჭიდულობა ეხმარება. ამგვარივე მაგალითთა მოსწავლეთა ან სტუდენტთა ჯგუფები, ვისაც სწავლაზე მეტად გართობა აინტერესებს და თავის ამ მიზანს, რომელიც აშკარად განსხვავდება დიდი ჯგუფის მიზნებისგან, უფრო მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ.

ამ ფენომენის ლაბორატორიულ კვლევაში კოლექცის სტუდენტთა ჯგუფი ჭადრაკის დაფის დამამზადებელ ამწყობ ხაზზე მუშაობდა. მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფის შესაქმნელად ცდისპირებს ამცნობდნენ, რომ წინასწარმა ტესტირებამ აჩვენა, რომ ისინი ძალიან ჰგვანან ერთმანეთს და ერთმანეთი აუცილებლად მოეწონებათ. დაბალი შეჭიდულობის ჯგუფის შესაქმნელად კი ეუბნებოდნენ, რომ ურთიერთმოწონების რაიმე წინაპირობა ტესტირებამ არ გამოავლინა. ექსპერიმენტის მსვლელობაში, ჯგუფის სხვა წევრებმა, ცრუმაგიერმა ცდისპირებმა, შესთავაზეს დანარჩენებს: "მოდით შევანელოთ (ავაჩქაროთ) მუშაობის ტემპი!" ანუ ამწყობი ხაზის სისწრაფის შეცვლა შესთავაზეს. 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. კოჰესიურობა აგრეთვე აუმჯობესებს ჯგუფში კომუნიკაციას და თანამშრომლობას და ამით ხელს უწყობს მის გამართულ ფუნქციონირებას.

ჯგუფური კოლარიზაცია

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 სთავა-

ზობდნენ პრობლემებს და სთხოვდნენ ინდივიდუალურად მიუღოთ გადაწყვეტილება რა უნდა გაკეთდეს. მაგალითად, ასეთს:

X-ი მწერალია, რომლის არც თუ მაღალმხატვრული სათავე გადასავლო ჟანრის ნაწარმოებები მკითხველთა დიდი მოწონებით 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 წაიწევს. ხოლო, თუ ვერ შესძლებს ახალი რომანის დაწერას ან დაწერილი რომანი ვერ მიიღებს მკითხველის აღიარებას, X-ი ფუჭად 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 რისკიანი მოქმედების კურსს ანუ წარმატების მცირე ალბათობის გამოყენებას ურჩევდნენ X-ს, ხოლო ჯგუფურად ამ პრობლემის განხილვისას მას კიდევ უფრო რისკიანი გადაწყვეტილებებისკენ უბიძგებდნენ. ამ მოვლენას, რასაც *რისკისკენ* გადახრა ეწოდება, არაერთი გამოკვლევა მიუძღვნა. მაგრამ შემდეგ საკვირველი რამ მოხდა: გამოჩნდა კვლევები, რომლებიც საპირისპიროს ადასტურებდა – ჯგუფურად უფრო ფრთხილი გადაწყვეტილებები მიიღება, ვიდრე ინდივიდუალურად. ამ წინააღმდეგობრივ მონაცემთა ანალიზის საფუძველზე გაირკვა, რომ ჯგუფურ განხილვას მოსდევს არა იმდენად უფრო სარისკო გადაწყვეტილების 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 შემავალი ინდივიდები იწონებენ ქცევის რისკიან კურსს, ჯგუფური განხილვის დროს ისინი ეცნობიან 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 იგნორირებით, 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 გამოეცანათ. თითოეულ მაგანს ასევე სთხოვეს მოეყვანა 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 ხელმოკრედ 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 “ათელის წერტილად” თავის მსგავს “სხვებს”, რათა დაადგინონ როგორია საკუთარი უნარები და შეხედულებები (ძლიერია, სუსტია, გამორჩეულია, 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 მახვილგონივრულ ექსპერიმენტში, სადაც ორ ცდისპირს სთხოვდნენ შეეფასებინათ ფოტოსურათებზე გამოსახულ ადამიანთას სილამაზე. თითოეული ეს ცდისპირი, რიგრიგობით, ხმამაღლა გამოთქვამდა თავის შეფასებას. სურათების ამ დასტაში თანაბარი რაოდენობით იყო ლამაზ და ულამაზო 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”. გამოკვლევა ამ ქიპოთეზა 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 გავრცელებულ აზრს, რომ ჯგუფური განხილვა არასწორი და მანკიე-

რი გადაწყვეტილებების თავიდან აცილების საუკეთესო საშუალებაა.

უმცირესობის გავლენა

გადაწყვეტილების მიღებისა და პრობლემის გადაწყვეტისას ჯგუფები ხშირად იყენებენ სტრატეგიებს, როგორცაა “უმრავლესობის კანონები”. ზოგჯერ ეს სტრატეგიები ფორმალურად უფასოა, მაგრამ ხშირ შემთხვევაში სპონტანურად ამოქმედდება. მაგალითად, მსაჯულები, როგორც წესი, ეყრდნობიან დაუწერელ კანონს, რომ თუ მსაჯულთა ორმა მესამედმა არ გამოიტანა ბრალულობის ვერდიქტი, განსასჯელი გამართლებულია. საზოგადოდ, ჯგუფური გადაწყვეტილების გამოტანას მართავს 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 *უშუალობა* (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 უშუალობა ისედაც საკმაოდ მა-

დალია და მას გაზრდა აღარ სჭირდება. ამდენად, თეორიულად, უმცირესობას გავლენის 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, გავლენა? – ამისთვის უმცირესობას აქვს ორი მექანიზმი. პირველი, აჩვენოს თავისი თანამიმდევრული და მედგარი წინააღმდეგობა და ოპოზიციურობა. თანამიმდევრულ უმცირესობას გაცილებით დიდი გავლენა 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 შეფასებებში არათანამიმდევრული იყო (ამგვარი სლაიდების მხოლოდ ორ მესამედს უწოდებდა მწვანეს). რით შეიძლება აიხსნას უმცირესობის თანამიმდევრულობის ესოდენ ძლიერი გავლენა უმრავლესობაზე? ერთ-ერთი მიზეზი ის არის, რომ დევიაციის გამომხატველი უმცირესობა საშიშროებას უქმნის ჯგუფის შეჭიდულობას, ამდენად, ჯგუფი დათმობაზე მიდის, რათა *პარმონია შეინარჩუნოს*.

მეორე მექანიზმი, რომელიც უმცირესობამ საკუთარი თავის გასაძლიერებლად უნდა გამოიყენოს – დასაწყისში დაუთმოს უმრავლესობას და შემდეგ, გადამწყვეტ საკითხში განუდგეს

მას. უმრავლესობასთან საწყისი თანხმობა ზრდის იმის შანსებს, რომ უმცირესობას სერიოზულად მოეკიდებიან, როდესაც იგი მოგვიანებით ჯგუფის აზრს განუდგება. უმცირესობის დაპირისპირება უმრავლესობასთან დააქვეებს უმრავლესობას საკუთარ პოზიციაში და ამ დაქვეებას შედეგად შეიძლება მოჰყვეს უმცირესობის პოზიციასთან მისი გარკვეული დაახლოება. ამ სტრატეგიამ რომ იმუშავოს, 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 სავარაუდო მიზეზია ის, რომ უმცირესობა თავისი ქცევით საფრთხეს უქმნის ჯგუფის შეჭიდულობას და გაურკვეველობას თესავს. ეს ნეგატიური განცდები და გრძნობები გადამისამართდება ჯგუფის უმცირესობასთან. ეს ის საფასურია, 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-

ვერსალური და კონკრეტულ სიტუაციაზეა 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, ორგანიზებულობა, ენერგიულობა და სტრესის ამტანიანობა. ეფექტურ ლიდერებს ეს თვისებები უფრო მეტად ჰქონდათ 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 გამორიცხებული, რომ სტრესის დროს გონიერ ხალხს უფრო უჭირს მოქმედება, ვიდრე ნაკლებ გონიერს. არასტრესულ ვითარებაში კი გონიერება კავშირშია ლიდერის ეფექტურობასთან, თუ ლიდერი დირექტიულია 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 თავდაჯერებულობა, 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 თვითონვე წამოსწიეს საკუთარი თავი ლიდერად, ხოლო მიმდევრები უმძიმეს მდგომარეობაში იმყოფებოდნენ და სჯეროდათ ამ ლიდერის განსაკუთრებული უნარისა გადაჭრას ურთულესი პრობლემები. რელიგიურ ლიდერებთან ეს “განსაკუთრებული უნარი” მათი ღვთაებრივი წარმომავლობა, 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 “რევოლუციური” ფიგურაა, ვიდრე ვებერის კონცეფციაში იყო წარმოდგენილი. შილსი იმასაც ამბობს, რომ ქარიზმატული ლიდერი შეიძლება წარმოიშვას 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 უსიტყვო ერთგულებას.

პიროვნული ნიშნები, რომლებიც უკავშირდება “ჩვეულებრივ” ქარიზმას შემდეგია: დომინანტურობა, თავდაჯერებულობა, სხვებზე გავლენის უნარი, საკუთარი სიმართლის ძლიერი რწმენა. კვლევამ, 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.

ქაჯინს სპილი

რობერტ ბეილსმა გამოჰყო ლიდერობის ორი სტილი – ერთი მიმართული ამოცანაზე, ხოლო მეორე სოციალემოციურ ურთიერთობებზე. ამოცანის ლიდერი აწვდის ჯგუფს იდეებს, ეძი-

ებს და გასცემს ინფორმაციას და აზრებს, კოორდინირებას უწევს ჯგუფურ აქტივობას, ენერგიით მუხტავს ჯგუფს და ბოლოს, ჯგუფის მიერ შესრულებულ ქცევას აფასებს.

სოციოემოციური 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 მიესალმება. 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 კვლევებში, 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.

ბიუროკრატია

მაქს ვებერი 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.

ბიუროკრატული ორგანიზაცია პოზიციითა იერარქიული ქსელია. მასში მომუშავე თითოეული ადამიანის მოვალეობები, პასუხისმგებლობები, პრივილეგიები მკაცრადაა გაწერილი. ადამიანები სამუშაოზე აყვავთ კონტრაქტის საფუძველზე, სადაც განსაზღვრულია ხელფასი და სამუშაო პირობები.

ბიუროკრატულ 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 ბიუროკრატულია თავისი არსით.

ბიუროკრატული მანქანა მართვის ძალუმი იარაღია და ლიდერის როლი მასში ერთობ შეზღუდულია. 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 ევალება 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 აღამიანს ნიშნავს.

ლიდერობის ბრანსაქციული თეორიები

ლიდერობისადმი ერთ-ერთ მრავალსაპექტიან 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 უკმაყოფილებას) და გარეგან ჯილდოს (ფულს, აღიარებას) მოუტანს. ლიდერმა ჯილდოთა იმგვარი სტრუქტურირება უნდა შეძლოს, რომ მაქსიმალურად ამაღლდეს მის მიმდევართა საქმიანობის ეფექტურობა. ლიდერს ევალება, 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 მოთხოვნილებები, 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 მოეთხოვება 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 მიცემა ძალზე ეფექტური იქნება. ვითარებებში, როდესაც მიმდევრების წინაშე დგას რთული, გაურკვეველი და საზნოვნო 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 გაცვლა და ერთობლივი ნაყოფიერი მუშაობა.

სიტუაციებში, როდესაც ამოცანა არაფორმალური და არარუტინულია, ხოლო როლები არ არის მკაფიოდ განსაზღვრული, ყველაზე უფრო ეფექტურია ლიდერი “მოთავე”. 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.

• პირითადი დებულებები •

1. ჯგუფია ორი ან მეტი ადამიანის, რომელიც გაელენას ახდენს 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 წინასწარვეა 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 მოთხოვნებს, 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 მოთხოვნა, 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 პასუხი: *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, ტვიფრს 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, აკვიატებულ წარმოდგენებს ზოგიერთი ნაციონალურ-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 არათანასწორი, უსამართლო მოპყრობით მისი ჯგუფის წევრობის ნიშნით, დამთავ-

რებული მისი უფლებების უხეში დარღვევით და სოციალური თუ პოლიტიკური ჩაგვრით.

ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები ისპორიის ჟრილში

ცრურწმენა და სტერეოტიპიზება სათავეს წარსული ჯგუფთაშორისო კონტაქტიდან იღებს. ეს კარგად ჩანს ამერიკის მაგალითზე. კონტაქტის ისტორიულმა ვითარებებმა – მე-17 ს. დასაწყისში ამერიკის შეერთებულ შტატებში შავკანიანთა ჩამოსახლება – გარკვეული ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები და ურთიერთაღქმა ჩამოაყალიბა. დაეიწყოთ იმით, რომ შავკანიანები აშშ-ში როგორც იაფი მუშახელი შემოიყვანეს. შავკანიანებსა და თეთრკანიანებს შორის აშკარა გარეგნულმა განსხვავებამ გაუადვილა თეთრკანიანებს შავკანიანების 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 შავკანიანებისადმი 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 ზარმაცებად 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 ღარიბუღალად – ცუდი იყო მათი საცხოვრებელი პირობები, ტანსაცმელი, საკვები, ამდენად თეთრკანიანები მათ უმაქნისებად და უსუფთა-

ოებად მიიჩნევენ; რადგანაც მონები ყველაფერში თეთრკანიანებზე იყენენ დამოკიდებულნი, სამუდამოდ “ბავშვებად” რჩებოდნენ და ამიტომაც მათ “ბიჭო”-თი მიმართავენ; ბრაზის და გაღიზიანების გამოხატვისთვის ისჯებოდნენ და მონებმაც საკუთარი ემოციების დამალვა ისწავლეს, თეთრკანიანმა მონათმფლობელებმა კი მიიჩნიეს, რომ შავკანიანები მონის ხვედრს არ ემდურებიან.

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, უნიჭო, იმპულსური და წინდაუხედავი; ხოლო ბიზნესმენი როგორც მომხვეჭელი, გონებასხარტი, ქედმაღალი და ცბიერი; მაღალი სოციალური კლასიდან გამოსული ადამიანი ჭკვიანი, მიზანსწრაფული, პროგრესული, მოწესრიგებულია, ხოლო დაბალი სოციალური კლასის წარმომადგენელი უმეცარი, ზარმაცი, არხეინი, 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 გამორჩევა დომინანტი უმრავლესობისგან თითქმის შეუძლებელი ხდებოდა. მეტიც, ევროპელი ეთნიკური ჯგუფები ისე არ იჩაგრებოდნენ, 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 აკულტურაცია

მრავალი წლის მანძილზე ამერიკა განიხილებოდა როგორც ღუმელი, რომელშიც მოხვედრილი სხვადასხვა ეროვნების ადამიანებიდან ამერიკელი გამოდებოდა. თუმცა ზოგიერთი ეთნიკური ჯგუფი აბსორბირდა და თეთრკანიანი ანგლოსაქსური პროტესტანტული დომინანტური კულტურის ჭარმომადგენლად, ინგლისური აბრევიატურით wasp-ად 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 სწვევტს არსებობას. ეს ჯგუფი, აღარ 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 ყოველისმომცველი, 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 ინსტიტუციებში 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 გაეკლო 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 პლურალიზმი* 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-

რავლესობა 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 უძრავლესობისგან (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 მანქვენებლების ზრდის ერთ-ერთი მიზეზი ის არის, რომ ადამიანები, რომლებიც განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან ერთი პარამეტრით, მაგ., რელიგიით, მსგავსნი არიან სხვა პარამეტრით, როგორცაა 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 – შავკანიანთა უმრავლესობა ჯერაც ღარიბია და შავკანიანის და თეთრკანიანის შერეული ქორწინება დიდი იშვიათობაა.

ინსტიტუციონალიზებული რასიზმი

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, ვიეტნამელები მეთევზეობას მისდევდნენ, ხოლო აფრიკელ შავკანიანებს ამერიკის სამხრეთ შტატების ბამბის პლანტაციებში იძულებით ამუშავებდნენ. ამის ინსტიტუციონალიზაცია გავლენას ახდენდა ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებზე განათლების, სოციალურ, ეკონომიკურ და პოლიტიკურ სფეროებში. იგი სტერეოტიპირებას, ცრურწმენებს და დისკრიმინაციას განაპირობებდა.

უმცირესობის სტატუსზე რეაგირების 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 შავკანიანებს 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.

ვეროპელთა 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.

გარიღებას ადგილი აქვს სეპარატისტულ მოძრაობებში, როგორცაა სიონიზმი, "შავი მუსლიმები" და სხვ., რაც საკუთარი იდენტურობის შენარჩუნების სწრაფვით არის ნაკარნახევი. ზოგიერთ შემთხვევაში გარიღებას მოსდევს ძალადობრივი

აგრესიული რეაქცია დაქვემდებარებულის საკუთარ სტატუსზე. ასეთი აგრესიული რეაქციები ხშირია საპროტესტო მსვლელობების დროს, რომელთა თავდაპირველი მიზნები მშვიდობიანი - 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.

სრუხმენების და სტრუქტურის ჩამოყალიბებაში მონაწილე კომუნიზური პროცესები

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, სილამაზის, სიმრთელის (ფიზიკური ნაკლის), სოციალური ფენის, პროფესიის (ტანისამოსისა ან უნიფორმის მიხედვით) კატეგორიებში ვათავსებთ; მეტყველების სტილის მიხედვით ვასკვნით 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 – დავამყაროთ 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 წარმომავლობასა 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 – დაგვჭირდება 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 ვარაუდით, 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-

ნამგრძნობი, ზნეკეთილი, ძველმოდური, დამთმობი და მიმნდობია. ამ ჯგუფში შემაველ ადამიანთა განმსაზღვრელი ნიშანია წონის შეფარდება სიმალესთან, 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 გრძნობები იოლად “ამოდის” 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.

აკრძალული ასიმილაცია და კონტრასტი

სოციალური კატეგორიები ამ კატეგორიაში მოქცეულ წევრთა გარკვეული მსგავსების საფუძველზე იქმნება. ავიღოთ, მაგ., თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანთა კატეგორია. ამ კატეგორიის ადამიანები ერთმანეთს ჰგვანან იმით, 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 მსგავსების მიხედვით ადამიანთა კატეგორიზაციის პროცესი, როგორც წესი, ეტიკეტირებულ ჯგუფში შემაველ ადამიანთა შორის რეალურად არსებული მსგავსების 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 ვარაუდით, 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 დისკუსის 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.

უპირობო კალისხმევის პრინციპი

ადამიანები რომ კოგნიტურ “სიძუნწეს” ავლენენ, უდავო ფაქტია, რაზეც მიუთითა გორდონ ოლპორტმა თავის კლასიკურ ნაშრომში “ცრურწმენის ბუნება”. ოლპორტი ამბობდა, რომ უმცირესი ძალისხმევის პრინციპი გეობიძგებს ვიქონიოთ 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.

მიღაჯგუფური-გარეჯგუფური მიქარკოვალოგის ნორმა

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, ყოველგვარ 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 “გადამეტებელი” 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 მე-კონცეფციას 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, “თავისიანად” და “სხვისიანად”, 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, ვიდრე 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 რამდენად 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 ჰკიცხავენ, 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 ავლენენ მიდრეკილებას შიდაჯგუფის წევრის პოზიტიური ქცევა ახსნან მისი შინაგანი ბუნებით, ხოლო გარეჯგუფის იგივე პოზიტიური ქცევა გარეფაქტორებს მიაწერონ. მაგ., როდესაც თეთრკანიან სტუდენტს ეკითხებიან როგორ მიადწია 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” – ადგილი 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, როგორიცაა 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.

ეთნოსენტრიზმი

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 გულცივებს და “სნობებს” ანუ ამპარტავნებს 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 აღარებენ, იყენებენ იმ ნიშან-თვისებებს, რითაც მათი ჯგუფი დადებითად არის შეფასებული. თუ გარეჯგუფი რაიმე კუთხით რეალურად უპირატეს პოზიციაშია შიდაჯგუფთან შედარებით – ამ უპირატესობას, ჩვეულებრივ, შიდაჯგუფის წევრები უგულვებელყოფენ. 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 პოლარიზებული რეაქციები

ჯგუფთაშორისო განწყობები და სტერეოტიპები ყოველთვის ნეგატიური როდია. განწყობები თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანთა ჯგუფის მიმართ ხშირად თანაგრძობისა და შიშის ნაზავია. ჩვეულებრივ, ადამიანები ვერ აცნობიერებენ, რომ მათი დამოკიდებულება არათანამიმდევრულია. მეტიც, კონკრეტულ სიტუაციაში ცნობიერებაში გამოკვეთილ ადგილს იკავებს 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 უეცრად აღმოაჩენდნენ, რომ მათი მეწყვილე თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონეა ან არ არის ნაკლის მქონე (ორივე როლს ასრულებდა ქალი, რომელიც ერთ ვითარებაში ყავარჯნებს ეყრდნობოდა). ცდისპირს და ცრუმბაგიერ ცდისპირს ეუბნებოდნენ, რომ ისინი გუნდურად მამაკაცთა ჯგუფს ანაგრამების ამოხსნაში უნდა შეეჯიბრონ. ანაგრამების ამოხსნა რამდენიმე ტურისგან შედგებოდა. ცრუმბაგიერი ცდისპირი ხან ძალიან კარგად სწვევტდა ამოცანას, (ხსნიდა 8 ანაგრამიდან 7-ს) ან ძალიან ცუდად (ვერც ერთ ანაგრამას ვერ ხსნიდა), ანუ მას გუნდის წარმატებასა თუ წარუმატებლობაში დიდი წვლილი შეჰქონდა. 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. შფოთვით 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 აგებს 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-

თღებისთვის გამოიყენებული მიკროსოციალური პროცესები (ასიმილაცია და კონტრასტი, შიდა- ან გარეჯგუფური მიკერძოება, ეთნოცენტრიზმი). მათი ცოდნა ჯგუფთაშორისო ურთიერთობათა გასაუმჯობესებლად არის აუცილებელი.

სრუხმენებისა და სპეროფიკების გადალახვა

ათწლეულების განმავლობაში ფსიქოლოგები ჯგუფთაშორისო ურთიერთობათა გაუმჯობესების გზებს ეძებდნენ. ჩვენ ორ ყველაზე წარმატებულ ტექნიკაზე შევჩერდებით.

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, როგორც კანონი, ტრადიცია ან ადგილობრივი ატმოსფერო 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 ჭრილში დესეგრეგაცია არ იწვევს ცრურწმენების შემცირებას და შავკანიანი ახალგაზრდების სოციალურ ცხოვრებაში ინტეგრაციას, თუმცა გრძელვადიან პერსპექტივაში საზოგადოებაში მათი უკეთ ინტეგრირებულობა აშკარაა.

გარეჯგუფთა შესახებ პასაჟჰარის ინფორმირებულობა

ზერელე სტერეოტიპები, გარეჯგუფის წევრთა განსხვავებულობის ხაზგასმა და აგრეთვე პერცეპტული ასიმილაცია და კონტრასტი – გარეჯგუფების შესახებ ცოდნის ნაკლებობითაა გამოწვეული. სოციალური სინამდვილის სირთულე და მწირი ინფორმაცია გარეჯგუფების წევრების შესახებ აღძრავს 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 ყოფა-ცხოვრების რამდენიმეკვირიან კურსს. მისი მიზანია "ეთნიკური ინფორმირებულობის ამაღლება". აღმოჩნდა, რომ ამგვარ ხანმოკლე კურსებსაც კი ცრურწმენების 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 ტექნიკების მეშვეობით 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 უესტები და მიმიკა, ხშირად, პირდაპირ ნათქვამზე მეტს ნიშნავს და მთლიანი კონტექ-

სტიდან 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 მოეთხოვება. 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 ჩავარდნებია 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 გასჩენოდათ. 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 დაცვა-შენარჩუნება”, და არც ის იცოდა, რომ კონფლიქტი, თავისთავად, ის სიტუაციაა, სადაც “სახის დაკარგვის” საშიშროება წარმოიქმნება და ამიტომ დიდ სიფრთხილედ და ტაქტით 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 გვიჩვენებს, 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; უმცი-

- რესობის ჯგუფშიც იგივე სურათია: მრავალფეროვნების დანახვის უუნარობა და უპატივცემულობა.
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 გაზვიადება (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 ეჭვს ქვეშ 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. მრავალფეროვან საზო-

გადოებაში შემუშავდა საგანმანათლებლო პროგრამები, რომლებშიც ე.წ. კულტურული ასიმილატორები 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 ასიმილატორების 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 XIII ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები და თანამედროვეობა

ეთნიკური იდენტურობა

XX საუკუნის მეორე ნახევრიდან მთელ მსოფლიოში საკუთარი თვითმყოფადობის, ეთნიკური იდენტურობის შენარჩუნების ტენდენციამ იჩინა 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 მემკვიდრეობა, 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 ოჯახის სოციალური კლიმატი. ძლიერი კულტურული მემკვიდრეობა საკუთარ ეთნიკურ ერთობასთან მტკიცე იდენტურობას განაპირობებს.

იდენტურობის ჩამოყალიბებაზე გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ერთგვაროვანი გარემოცვა, არამედ უფრო ფართო გარემოს ერთგვაროვნებაც. ანუ მნიშვნელობა აქვს სად ცხოვრობს ადამიანი – *მონოეთნიკურ* თუ *პოლიეთნიკურ* გარემოში. პოლიეთნიკურ გარემოში ცხოვრება (ან მასში ჩასახლება), გარშემოყფთა 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*, თავის კულტურის დაკარგვა, მაგრამ მეორე კულტურასთან კონტაქტების შენარჩუნება; 3. *სეპარატიზმი/სეგრეგაცია*,

თავისი კულტურის შენარჩუნება, მაგრამ უარის თქმა მესრულ ჯგუფთან ურთიერთობაზე და 4) მარტინალიზაცია, თავისი კულტურის დაკარგვა, მაგრამ მჭიდრო კონტაქტს მეორე კულტურასთან არ ან ვერ დამყარება. კულტურულ კონტაქტში ინდივიდის შესვლას მოსდევს ოთხი შესაძლო შედეგი: ადაპტაციის პროცესში “რენეგატი” უარს ამბობს საკუთარ კულტურაზე სხვისი კულტურის სასარგებლოდ; “მოვინისტი” – უკუაგდება სხვის კულტურას თავისი კულტურის სასარგებლოდ; “მარტინალი” მერყეობს ორ კულტურას შორის, ხოლო “შუამავალი” ახდენს ორივე კულტურის სინთეზირებას და მათ შორის მაკავშირებელი რგოლის ფუნქციით გვევლინება.

ადამიანთა უმრავლესობისთვის დამახასიათებელია *მონოეთნიკური იდენტურობა*, რომელიც “ობიექტურ” ეთნიკურობას ემთხვევა. ხელსაყრელ სოციალურ-ისტორიულ ვითარებებში პოზიტიურ ეთნიკურ იდენტურობას თან ახლავს პატრიოტიზმი, ეროვნული სიამაყე, ღირსების განცდა და სხვ. 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 მიუდებლობა და მათთან ურთიერთობაზე უარის თქმა. ეთნიკური პიპერიდენტურობა ნეგატიურად მოქმედებს თვით ამ ადამიანზეც: ის ვერ ახდენს სპონტანურ რეაგირებას აქტუალურ სიტუაციაზე, რადგან ზედმეტადაა მიკუთვნებული საკუთარ ჯგუფს.

ძლიერი, თუმცა 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 გარეგანი, 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. იდენტურობაადრეული 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, როგორცაა ევროპელები, მსოფლიო მოქალაქეები ანუ კოსმოპოლიტური იდენტურობის დეკლარირებას ახ-

დენს. ან, პირიქით, ავიწროებს ჩარჩოებს და ყველა სხვა იდენტურობაზე 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 ვითარება, როდესაც ერთი ეთნიკური ან კულტურული ჯგუფი, რომელიც, ძირითადად, რიცხობრივ და ტექნოლოგიურ რესურსებს ფლობს, მეორე ეთნიკური ან კულტურული ჯგუფის წევრებს ანადგურებს. თავის მართლებიანობის, 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, გენოციდი განსხვავებული ცხოვრების წესისადმი, სამყაროს განსხვავებული ხედვისადმი უკიდურესი შეუწყნარებლობა, ფიზიკური განადგურების ჩათვ-

ლით. ამგვარი შეუწყნარებლობის მიღმა იმალება ღრმა შინაგანი კონფლიქტი, არასრულფასოვნების განცდა, რაც “სხვების” მიმართ აგრესიით კომპენსირდება.

ასიმილაცია ერთი კულტურის მიერ მეორე კულტურის შთანთქმავა. 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 ”საკვანძო პოზიციებს”; 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 დისტანციას.

ეს სამივე 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 ემყარება 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; მეტიც, 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 ინდივიდუალობის შენარჩუნების უფლება. კულტურათაშორისო კონტაქტების სახეები – გენოციდი, ასიმილაცია, სეგრეგაცია და ინტეგრაცია შეიძლება განვიხილოთ როგორც ერთიანი თანმიმდევრული ხაზი, თუ როგორ ეუფლებოდნენ ადამიანები მათგან განსხვავებულ ადამიანებთან თანაცხოვრებას, როგორ ხდებოდა სრული შეუწყნარებლობიდან ურთიერთქმედების სულ უფრო და უფრო ტოლერანტულ ფორმებზე გადასვლა.

ტოლერანტობა. ტოლერანტობის პრობლემა განსხვავებულიობათა სამყაროში აღმოცენდება. *ეთნიკური ტოლერანტობა* სხვა ეთნიკური კულტურის მიმართ ნეგატიური დამოკიდებულების არარსებობაა, უფრო ზუსტად კი სხვა კულტურის დადებითი 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 ძირითადი დემოკრატიული პრინციპია, რომელიც გარკვეულ კავშირშია პლურალიზმის, სოციალური თავისუფლებისა და ადამიანის უფლებათა კონცეპციასთან. მას უპირისპირდება ავტორიტარულობა, რომელიც აცხადებს პრეტენზიას, რომ განაგებს უმაღლეს და საბოლოო ჭეშმარიტებას და იცის, რა გზებით შეიძლება მისი მიღწევა. ტოლერანტობა არ არის "მშობა და მეგობრობა" და არც კბილთა ღრჭენასთან ასოცირებული დაძაბული თმენა და შეგუებაა. ტოლერანტობა განსხვავებათა თავისუფალი მიმღებლობის განწყობაა და შეიძლება პიროვნების თვისებაც იყოს თუ გარემო, რაშიც ის აღიზარდა განსხვავებული ეროვნების ადამიანებთან თანაცხოვრებას გულისხმობ-

და და კულტურაში ამგვარი მრავალფეროვნების მიმართ დიდი ინტერესით და და კულტურაში ამგვარი მრავალფეროვნების მიმართ დიდი ინტერესით დიდი ინტერესით 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.

ეთნიკურობა და ეთნიკური ან მოქალაქეობრივი 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 სხვებისგან განმასხვავებელ რასობრივ, ენობრივ, ისტორიულ ან კულტურულ მემკვიდრეობას 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 მთლიანობის 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, დასავლური 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.

ეთნიკურობის 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 ენათესავება 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 ეყრდნობა კულტურული განსხვავებულობის არა რეალურ, არამედ სოციალურად სანქცირებულ შეხედულებებს. შესაბამისად, ეთნიკური იდენტობა გულისხმობს წარმომავლობის, ნათესაური ძირების შესახებ ზიარ შეხედულებებს, ხოლო ეთნიკური კულტურა – ზიარ შეხედულებებს, ნორმებსა და ზნე-ჩვეულებებს.

ამგვარად, კონსტრუქტივიზმისა და ინსტრუმენტალიზმის მიხედვით, ეთნიკური ჯგუფები არ არის მყარად არსებულ ერთეულები, რომელთაც ადამიანი ობიექტურად მიეკუთვნება ან არ მიეკუთვნება. მიეკუთვნებულობა დამოკიდებულია გარემო ფაქტორებსა და იმ შინაგან ღირებულებაზე, რასაც პიროვნება ეთნიკურ კუთვნილებას ანიჭებს.

ეთნიკური და სამოქალაქო პრინციპით სახელმწიფო მოწყობის მოდელი

დღეს მსოფლიოში დაახლოებით 200 ერი-სახელმწიფოა, თუმცა არსებობს 5000 ეთნოსი და ეროვნება.

ერი-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 გაკლების 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 თვალსაზრისს ეყრდნობა. 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 მიდგომაში ფართო გამოყენება II მსოფლიო ომის შემდეგ ჰპოვა. 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 *ეთნოკულტურული 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 სქე-
ოზული ხარვეზებისგან. მაგალითისთვის გამოდგება გლობა-
ლიზაციის ეპოქისთვის დამახასიათებელი მიგრაციის დიდ მას-
შტაბთან დაკავშირებული რისკები. "მესამე სამყაროს" ქვეყნე-
ბიდან დაძრულ ადამიანთა დიდი ნაკადები მასპინძელ განვითა-
რებულ ქვეყნებში კონფლიქტის საფრთხეს ქმნიან: ადგილობ-
რივი კულტურა სწრაფად ვერ ახერხებს თვითტრანსფორმირე-
ბას და ვერც დიდი რაოდენობით შემოსულ ადამიანთა მენტა-
ლობის შეცვლას. ამასთანავე, მასპინძელი სახელმწიფოს ეთნი-
კური უმრავლესობის მხრიდან "უმცირესობებისთვის" შეზღუ-
დული რესურსების (პრესტიჟული სამუშაო ადგილები, სოცია-
ლური პრივილეგიები და სხვ.) გაზიარების საჭიროებას თანახ-
ლავს სერიოზული პრობლემები.

ეთნიკური კონფლიქტები

ერთერთი ყველაზე ზოგადი განმარტების თანახმად, კონფ-
ლიქტი არის ორი ან მეტი მხარის ინტერესების რეალური ან
წარმოსახული დაპირისპირება.

საზოგადოებაში კონფლიქტების სრული მოსპობა შეუძლე-
ბელია, სამაგიეროდ შესაძლებელია მათი მართვა, თავიდან
აცილება, კონფლიქტში არსებულ დესტრუქციულ ტენდენცი-
თა კონსტრუქციულ ტენდენციებად გარდაქმნა.

კონფლიქტურ სიტუაციებში ყოფნა საკმაოდ მძიმედ და
მტკივნეულად განიცდება; კონფლიქტის დროს მოვლენები არა-
შესატყვისად აღიქმება, ადამიანში ხდება გარკვეული ფსიქო-
ლოგიური ცვლილებები: აღქმის შევიწროება – ადამიანი აღიქ-
ვამს მხოლოდ იმას, რაც მის პოზიციას შეესაბამება; ტენდენ-
ციურობა – 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; იარლიყების 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 მოიპოვონ სანდო ინფორმაცია; 2. *ურთიერთდამოკიდებულებასთან დაკავშირებული კონფლიქტები*. ამ ტიპის კონფლიქტები წარმოიქმნება, როცა მხარეებს უჩნდებათ იმის განცდა, რომ მათ არ ავასებენ, არ უწევენ 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 სერიოზულ წყაროდ იქცევა. ასეთ დროს ორივე მხარე თავის მოსაზრებებს კატეგორიული ფორმით გამოთქვამს და საერთო ენის გამონახვა თითქმის შეუძლებელი ხდება. 4. *ინტერესთან დაკავშირებული კონფლიქტები* - ამგვარი კონფლიქტების წყარო მოთხოვნილებათა რეალური ან წარმოსახული შეუთავსებლობაა. ინტერესი შეიძლე-

ბა იყოს მატერიალური (სახლი, მიწა, ფული და ა.შ.), არამატერიალური (სტატუსი, აღიარება).

ყოველ კონკრეტულ კონფლიქტში ესა თუ ის წყარო მეტნაკლებად 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 მთვრალი აგეიდათ. მასთან არც რაიმე საქმე გააკავშირებთ 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 ვაჭრობა, როდესაც მხარეებს აქვთ საწყისი პოზიცია (ფასი), ხდება ნაწილობრივი ორმხრივი დათმობა და მიიღწევა დამაკმაყოფილებელი შედეგი. სიტუაციაში, როდესაც მაქსიმალურად ვართ ორიენტირებული საქმეზე და ნაკლებად ვზრუნავთ 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 სიმაართლის დამტკიცება, მკაცრი ზეწოლა, მუქარა, დაშინება.

სტრატეგია, რომლის გამოყენებით შესაძლებელია ვიყოთ მაქსიმალურად ეფექტური საქმეშიც და პარტნიორთან ურთიერთობებშიც, არის თანამშრომლობა.

ხშირად კონფლიქტის მონაწილე მხარეები ვერ ან არ იყენებენ არც ერთ ამ სტრატეგიას – ვერ პოულობენ გამოსავალს ხაფანგიდან, რაც თვითონვე, საკუთარი ხელით შექმნეს. ასეთ შემთხვევაში კონფლიქტის დარეგულირებაში რთავენ მესამე მხარეს – შუამავალს. კონფლიქტის დარეგულირება შუამავალის მეშვეობით, თანამშრომლობის სტრატეგიის მსგავსად, მისი ერთ-ერთი კონსტრუქციული ფორმაა.

არაერთი გამოკვლევა ადასტურებს, რომ სხვადასხვა კულტურის წარმომადგენლები კონფლიქტიდან გამოსვლის სხვადასხვა სტრატეგიებს ანიჭებენ უპირატესობას და ეს უცილობლად გასათვალისწინებელია არა მხოლოდ პიროვნებათაშორისო ურთიერთობებში, არამედ ერთაშორისო ურთიერთობებისა და კონფლიქტების დროსაც.

კოლექტივისტური კულტურა, როგორც ეს სახელწოდებებიდანაც ჩანს, პრიორიტეტს ანიჭებს ამა თუ იმ ჯგუფის (როგორც წესი, ოჯახის და სამსახურის) მიზნებს პირადთან შედარებით, და ამდენად მისი წარმომადგენლები ცდილობენ ან თავი აარიდონ კონფლიქტს, ან მეორე მხარესთან დათმობაზე წავიდნენ, რათა ჯგუფში ჰარმონია შენარჩუნდეს. სრულიადაც არ იქცევიან ასე ინდივიდუალისტური 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 საქმიან, 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 გაელენიანი 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 კვეთაზე იქმნება. კონფლიქტი ის სიტუაციაა, როდესაც “სახის დაკარგვის” საშიშროება წარმოიქმნება, ანუ დაპირისპირებულ მხარეთა იდენტობა ეჭვის 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, სხვების 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: რევოლუციები, 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 ვიწრო გაგებით სოციალური კონფლიქტები – მაგ., პროფკავშირებსა და დამსაქმებლებს შორის;

ეთნიკური კონფლიქტები – დაპირისპირება ეთნიკური ერთობების უფლებათა და ინტერესთა გამო.

საკუთრივ 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 ავლენს ინტერესთა (ნამდვილი ან წარმოსახული) შეუთავსებლობას, რაც, თავის მხრივ, სოციალური იდენტობის აქტივაციას იწვევს.

გაერცელებული თვალსაზრისის თანახმად, ჩვენ დროში ეთნიკური კონფლიქტები, წმინდა სახით, ფაქტობრივად აღარ გვხვდება. 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 შექმდებიან:

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 მართველობის ორგანოების ავტონომიით დაწყებული, 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 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 კეპბავს.

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 “თვითგადვივების”, ანუ *ესკალაციის ტენდენცია*, რაც ნიშნავს, რომ მხარეები “მსუბუქიდან” “მძიმე” ტაქტიკაზე ინაცვლებენ: არაძალადობრივი მასობრივი მოქმედებებიდან, როგორცაა მიტინგები, მანიფესტაციები, სამოქალაქო დაუმორჩილებლობის აქტები, გადადიან შეჯახებაზე, რაც ადრე თუ გვიან სისხლისღვრით მთავრდება.

უსიქლოგები გამოყოფენ კონფლიქტის კიდევ ერთ სტადიას – *დარეგულირებას*. როგორც არ იწყება კონფლიქტი უშუალოდ კონფლიქტური მოქმედებების დაწყებით, ისე არ სრულ-

დება იგი ამ მოქმედებათა დამთავრებით. “ჭრილობების მოშუშების” ეტაპზე კონფლიქტი შეიძლება ისევ განაგრძობდეს არსებობას სოციალური კონკურენციის ფორმით, თავს მტრულ განწყობებში და “მტრის ხატში” იჩენდეს.

ამრიგად, ეთნიკური კონფლიქტი ეს არის ჯგუფებს შორის ნებისმიერი კონკურენცია – დაწყებული რეალური ორთაბრძოლით შეზღუდული რესურსების მოსაპოვებლად, დამთავრებული ინტერესთა სავარაუდო შეუთავსებლობით – თუკი რომელიმე მხარის თვალში მეორე მხარე ეთნიკური ერთობის წევრად წარმოდგება.

• ძირითადი ღებულებები •

1. ეთნიკური იდენტურობა პიროვნების სოციალური იდენტურობის მნიშვნელოვანი კომპონენტია.
2. ეთნიკური სტატუსი ცხოვრების განმავლობაში მეტწილად უცვლელი რჩება.
3. ადამიანთა უმრავლესობისთვის დამახასიათებელია ერთ ეთნოსთან თავის გაიგივება ანუ მონოეთნიკურობა.
4. არსებობს მონოეთნიკური, ბიეთნიკური და, აგრეთვე, ნულოვანი ეთნიკური იდენტურობა.
5. ჯგუფურ დონეზე ეროვნებათაშორისო კონტაქტის შედეგები შეიძლება იყოს განოციდი, ასიმილაცია, სეგრეგაცია და ინტეგრაცია.
6. გენოციდი, ასიმილაცია, სეგრეგაცია მცდელობაა კულტურით განსხვავებულ ხალხთა შორის კონტაქტის სიძნელებით თვით ამ კონტაქტის აღკვეთა-მოსპობით გადაიტრას.
7. ინტეგრაცია კონტაქტის იმგვარი ფორმაა, როდესაც კულტურით 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. გავრცელებული 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 ქცევა

რა არის კოლექტიური ქცევა

კოლექტიური ქცევა ჯგუფის მოქმედებაა, რომელსაც წარმართავს სპონტანურად წარმოქმნილი, ემერგენტული ანუ მყისიერი ნორმები და არა დიდი საზოგადოების სოციალური ნორმები. კოლექტიური ქცევა შეიძლება უპირისპირდებოდეს საზოგადოების ნორმებს, მოქალაქეთა უმრავლესობის შეხედულებებს და მას ალტერნატიული ნორმები არეგულირებდეს. კოლექტიური ქცევის განსხვავებული სახეებია: საზოგადოებრივი აზრი, “მანია”, მოდა, პანიკა, ქუჩის არეულობა, მანიფესტაცია, კულტი, და სოციალური მოძრაობები. თუმცა კოლექტიური ქცევა, ჩვეულებრივ, ასოცირდება ნორმებთან, რომლებიც მეტწილად არ ემთხვევა კონვენციურ ნორმებს, იგი ყოველთვის არ არის საზოგადოებისთვის საზიანო. პირიქით, ხშირად კოლექტიური ქცევა დადებითი სოციალური და კულტურული ცვლილების საფუძველია, ხოლო დროული ცვლილებები ძალზე მნიშვნელოვანია ნებისმიერი კულტურის არსებობისა და გადარჩენისთვის.

კოლექტიური ქცევის ტიპები

კოლექტიური ქცევა იყოფა სამი სახისაა: *მასობრივი ქცევა*, *ხალხის მასის ქცევა* და *სოციალური მოძრაობა*.

მასობრივ ქცევას ადგილი აქვს როდესაც ინდივიდები ცალცალკე მსგავსად რეაგირებენ ერთსა და იმავე მოვლენაზე,

როგორც ეს ხდება საზოგადოებრივი აზრის, მოდის, გატაცების 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 დაავადებები, რასაც გამოიწვევს გენმოდიფიცირებული 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. შევადაროთ ერთმანეთს მასობრივი ქცევის ხუთი განსხვავებული სახე: საზოგადოებრივი აზრი; გატაცებები; "მანიები"; მოდა და პანიკა.

საზოგადოებრივი აზრი. საზოგადოებრივი აზრი ღირებულებებისა 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 ღიბე-
რალური ან კონსერვატორული ხდება; ზოგიერთი საკითხი
“ცხელ თემად“ იქცევა და მალევე დავიწყებას ეძლევა. საზოგა-
დოებრივი აზრი არასდროს არის უცვლელი და ერგვაროვანი.
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 საჭირობორტო პოლიტიკური თუ საზოგადო-
ებრივი მნიშვნელობის საკითხი ამერიკული დემოკრატიის და
თავისუფლების პრინციპების ჭრილში განიხილებოდა და უპი-
რისპირდებოდა კომუნიზმს 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 ერთგულებას. საესებით 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 ჰიპოთეზის 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 ჰიპოთეზა 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 ჰიპოთეზა ყოველთვის და ყველა საკითხთან დაკავშირებით არ მართლდება. საინფორმაციო განშრეების ჰიპოთეზა დასტურდება მხოლოდ რთულ, კომპლექსურ საზოგადოებრივ საკითხთა მიმართ. მაგრამ რადგანაც გარესამყაროში მიმდინარე პროცესები სულ უფრო რთულდება და, შესაბამისად სულ უფრო რთული ხდება ინფორმაციაში საფუძვლიანი გარკვევა, ეს ჰიპოთეზა 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 ღიეტას. ამგვარ არააუცილებელ და მკაცრ ღიეტას 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. გავრცელებულია, აგრეთვე, კვების მცირე აშლილობები – მადის დამაქვეითებელი აბების, შარდმდენი პრეპარატების თვითნებური მიღება და პირღებინების ხელოვნურად გამოწვევა წონის კონტროლის მიზნით. ეს აკვიტებები 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 გადაძვება 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, როგორც არის პირადი ცხოვრების ხელშეუხებლობა. ჯარების არაორგანიზებული უკანდახევის დროს წარმოქმნილი პანიკის მაგალითები აღწერილია ჯერ კიდევ უძველეს ისტორიულ წყაროებში. ხშირია იგი ხანძრის დროს, როდესაც პანიკით მოცული ხალხი თელავს 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 მდგლვარება 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-

პუბლიკებისა და გრძნობების კარნახით იწყებს მოქმედებას და შეიძლება ჩაიდინოს ისეთი რამ, რასაც ვერც კი წარმოიდგენდა. კოლექტიური აგზნება უშუალოდ გადადის “ინფიცირებაში” ანუ გადამდები 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 აღვილად ვრცელდება.

ავიარების დაგვიანების დროს აეროპორტში ადამიანთა ქცევა ჯგუფის ყველა ამ ქმედების საუკეთესო ილუსტრაციაა. თავიდან მგზავრები მოუსვენრობას ავლენენ და აქეთ-იქეთ სიარულს იწყებენ. ვიდრე იმდეგაცრუებულები და მოლოდინით დაღლილები აეროპორტის ჰოლში 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 გადმონათხიოს. ადამიანმა, რომელიც ამას, ჩვეულებრივ, არ აკეთებს, შეიძლება ხმას აუწიოს ანდა გალანძლოს ადმინისტრაციის თანამშრომელი და ეს სოციალური ინფიცირების გამო მოხდეს.

მივუბრუნდეთ 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 გაერცვლების მსგავსად და 3) შთავგონებადობა: 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 მკვლევარები ეჭვის ქვეშ აყენებენ “კოლექტიური გონის” ცნების მეცნიერულობას, მასის დაბალ გონიერებას და მოქმედებას ერთი კონკრეტული მიზნის მისაღწევად.

კონვერგენციის თეორია. კონვერგენციის თეორიის თანახმად, თავიდანვე 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 შევძლებთ დავადგინოთ ადამიანთა დიდი რიცხვის ლატენტური ანუ დაფარული და მთვლემარე 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.

მყისიერი ნორმის თეორია. რაღაც ტერმერმა და ლუის კილიანმა ჩამოაყალიბეს კოლექტიური ქცევის *მყისიერი ნორმის თეორია*. იგი ერთნაირად მიეყენება მასის ქცევას და სოციალურ მოძრაობებს. მყისიერი 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 ვრცელდება 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 მყისიერ ნორმასთან დაკავშირებულ ქცევათა მიმართ ჯგუფის წევრები მეტად უკრიტიკონი ხდებიან და უკვე ამის შემდეგ ერთეებიან 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 სეირის მაყურებლებსაც შეიცავს. მასაში შემავალი 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 ავიწროვებს 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 გამოსატყვის თავისუფლება განხორციელდეს არაკონვენციური გზით – მასობრივი საპროტექტო 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 გავრცელება 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 ნიმუშად 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 მოძრაობები

სოციალური მოძრაობა არის ადამიანების მიერ ორგანიზებული და კოლექტიურად გამოსატული 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.

ევაზისოციალურ მოძრაობებს, როგორცაა თანამედროვე რელიგიური კულტები და სექტები, ნამდვილი სოციალური მოძრაობის განმსაზღვრელი ნიშნები აკლია.

განვიხილოთ ორი თეორია, რითაც აიხნება 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 აღარებენ. 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 უამს.

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, მივიღებთ 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 უგულებელყოფს.

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, როგორიცაა 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 გამოჩინდებიან 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 ნიჟარზე აღმოცენებული” მოვლენაა, რაშიც პროფესიონალები მხოლოდ მეორეხარისხოვან როლს ასრულებენ;

2. სოციალური მოძრაობების მიმართ ელიტის მხრიდან გაწეული 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 მათსავით 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 თვითქმნად 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 მიყვარული ნორმებით და არა ფორმალური ნორმებით იმართება.
2. კოლექტიური ქვევა სამი სახისაა: მასობრივი ქვევა, ხალხის მასის ქვევა და სოციალური მოძრაობები.
3. მასობრივ ქვევას ადგილი აქვს, როდესაც ინდივიდები სავსებით ერთნაირად რეაგირებენ საერთო მოვლენაზე.
4. მასობრივი ქვევის ერთ-ერთი სახეა საზოგადოებრივი აზრი ანუ საზოგადოებაში არსებული შეხედულებები საზოგადოებრივად და პოლიტიკურად მნიშვნელოვან საკითხთა შესახებ.
5. მასობრივი ქვევის სახეები – გატაცება, მანია, მოდა, მიმართულია რადაციისკენ, ხოლო მასობრივი ქვევის ისეთი სახე, როგორიც არის პანიკა, რადაციისგან თავის დაღწევაა.
6. მასობრივი ქვევაა გარკვეული მოთხოვნებით დიდი რაოდენობით ერთად შეგროვებული, ქუჩაში გამოსული ადამიანების მიერ გამართული სხვადასხვა სახის - საპროტესტი ან მხარდაჭერის აქციები.

7. სოციალური მოძრაობები ორგანიზებული კოლექტიური მნიშვნელობის ადამიანებისთვის საჭირობოროტო საკითხების გამო. მოძრაობა მიესალმება ან ეწინააღმდეგება ცვლილებებს ჯგუფში, საზოგადოებასა და მსოფლიოში.
8. სოციალურ მოძრაობათა ადრეულ თეორიებში ყურადღების ფოკუსში იყო იდეოლოგიური ინტერესი და ჩაგრულ ფენათა უკმაყოფილება. თანამედროვე თეორიებში საკითხი სხვა კუთხით განიხილება.
9. ფარდობითი დეპრეკაციის თეორიის თანახმად, სოციალური მოძრაობების აგორება ხდება მაშინ, როდესაც საზოგადოების წევრებს მათი ცხოვრების გაუმჯობესების პოზიტიური მოლოდინები უცრუვდებათ.
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 არსებში 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 შეიძლება 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, პნემონია. 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 არავითარ როლს არ ასრულებს. შეზღუდულია, ასევე, სოციალურ ფაქტორთა როლი. შედარებით ახალ, ბიოფსიქოსოციალურ მოდელში დაავადების გამომწვევე 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 გადასვლა ჯერაც არ დასრულებულა. ქვემოთ განვიხილავთ დაავადებაში ფსიქოლოგიურ და სოციალურ ფაქტორთა როლს. დავიწყებთ ჯანმრთელობის და დაავადების განსაზღვრებით და შემდეგ განვიხილავთ საფეხურებს, რასაც ადამიანები გადიან ვიდრე მიხვდებიან, რომ ავად არიან. ამის შემდეგ განვიხილავთ ერთ-ერთ მექანიზმს – სტრესს, რომლის მეშვეობით ფსიქოლოგიური და სოციალური ფაქტორები გავლენას ახდენს დაავადებაზე. გავაანალიზებთ 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 ახალ ყოფნაზე

ტრადიციული სამედიცინო მოდელი ჯანმრთელობას და ავადმყოფობას ობიექტურ მდგომარეობად მიიჩნევს. ჯანმრთელობა ავადმყოფობის არარსებობაა. დაავადების არსებობა შე-

იძლება დადგინდეს მრავალი კლინიკური ტესტით, პლუს 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 დგება სრულად გამოვლენილი დაავადების წინაშე – მას საქმე აქვს სიმპტომებთან და მისი გადასაწყვეტია რას მოიმოქმედებს. თუ რა ინტერპრეტაციას მისცემს ის თავის სიმტომებს, განსაზღვრავს იმას, მივა ექიმთან, თუ ჩვეულ ცხოვრებას გააგრძელებს. თვითონ პაციენტიც ის, ვინც პირველი გადაწყვეტს “ავად არის” თუ არა. თუ სიმპტომები საკმაოდ “მრისხანეა”, მან ექიმის გარეშეც შეიძლება მიიჩნიოს, რომ ავად გახდა და ლოგინში ჩაწვეს. ასეთ შემთხვევაში, სიმპტომები დაავადებად ინტერპრეტირდება და ავადმყოფის როლს მიღება თვითონ ინდივიდის მიერ – სამედიცინო პროფესიულ შეხედულებათა გათვალისწინების გარეშე ხდება. “ავად ყოფნის” განცდისეულ ზოგად მდგომარეობასთან რამდენიმე გზა მიდის და ყველა ის ექიმის კაბინეტზე არ გაივლის. განვიხილოთ ეს გზები უფრო დეტალურად.

სიმპტომები. ავად გახდომის განცდის პირველი საფეხურიც სიმპტომთა აღქმა. კვლევით 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 ვლინდება. 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., ძუძუს 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 დააუძღვრება.

ავადმყოფის როლი. დაშვება, რომ ხარ ავად ან კიდევ სხვების ან ექიმის მიერ ავადმყოფად ცნობა ავადმყოფის როლის მიღებას იწვევს. ავადმყოფის როლი სოციოლოგმა ტალკოტ პარსონსმა აღწერა უფლება-მოვალეობების ტერმინებით: ხარ ჯანმრთელი ნიშნავს რომ ფუნქციონირებ საკუთარი სოციალური როლის შესაბამისად; ხარ ავად, ნიშნავს, რომ საკუთარ როლთან დაკავშირებულ მოთხოვნებს ვერ ასრულებ. ჩვეულებრივ, ადამიანი არ არის პასუხისმგებელი იმაზე, რომ არის ავად, ამიტომ არ ფასდება უარყოფითად, როდესაც თავის ჩვეულ მოვალეობებს ვერ ასრულებს. ავადმყოფისგან მოელიან, რომ იგი ეცდება გამოკეთდეს და მისდიოს თავისი ექიმის რჩევებს.

პაციენტისა 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 ჰყავს. 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 დაავადების 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 ვიზიტის 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 სიტბოს. ასევე, ექიმი მიმართავს პაციენტის “დეჰუმანიზაციას”, 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 დეჰუმანიზებული ურთიერთობა იწვევს იმას, რომ პაციენტი რჩება უკმაყოფილო და ექიმის დანიშნულებებს არ ემორჩილება.

სტრესი

სოციალური და ფსიქოლოგიური ფაქტორები დაავადებაზე გავლენას ორი ძირითადი პროცესის მეშვეობით ახდენს. პირველია - ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული სხვადასხვა ნეგატიური ქცევა. მათგან განსაკუთრებით გამოირჩევა თამბაქოს მოწევა, რაც ფილტვის კიბოს რისკ-ფაქტორია; ცხიმებით და ქოლესტერინით მდიდარი საკვების მიღება; ფიზიკური უმოძრაობა. პირადი ჰიგიენის წესების დარღვევა, ასევე, დაავადებებს უკავშირდება. მეორე პროცესი სხეულზე სტრესის გავლენაა. სტრესი წარმოიქმნება იმ შემთხვევაში, როდესაც ადამიანს პგონია რომ გარემოებები უყენებენ მას ძალზე მაღალ 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 დაავადებათა აღმოცენებაზე, სტრესის სუბიექტური აღქმა ამ მხრივ არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ვიდრე სტრესის ობიექტური დონე.

მაღალი დონის სტრესის დროს ხშირია სამუშაოს გაცდენები, ალკოჰოლის, თამბაქოს, საჭმლის ჭარბი მიღება, რაც ადამიანის სულიერ და ფიზიკურ ჯანმრთელობისთვის სარისკოა. თუმცა, ამასთანავე, სტრესი ზრდის სხეულებრივი სიმპტომების მიმართ მგრძობილობას და უბიძგებს ადამიანს დროულად მიმართოს ექიმს.

შებოქოლება-გაქცევის სინდრომი. რომ გავიგოთ სტრესის როლი დაავადების აღმოცენებაში, ჯერ უნდა გავარკვიოთ როგორ რეაგირებს ადამიანი სტრესზე. გარეგანი საფრთხეები, როგორც არის თავდასხმის და შემოტყვის შესაძლებლობა

ადრავს გაქცევის ან შებრძოლების სინდრომს. სტრესულ ვითარებაში სუნთქვა ხშირდება და ღრმავდება, 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 გამომუშავებას (რაც ჭრილობის შემთხვევაში სისხლის შედედებას შეუწყობს ხელს), ხოლო ძვლის ტვინი გამოიმუშავებს უფრო მეტ თეთრ ბურთულებს, რათა შეებრძოლოს შესაძლო ინფექციას), ღვიძლი კი სხეულის ენერჯით მოსამარაგებლად მეტ შაქარს გამოყოფს. ამ სინდრომთან დაკავშირებულ ინტენსიურ აქტივაციას შეუძლია თავის ტვინში სისხლის ჩაქცევა 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 ადრავს შინაგანი ფსიქოლოგიური საფრთხე, მაგ., სამუშაოს 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 შებრძოლებით ან გაქცევით რეაგირებენ, არამედ თავისი შვილების 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 ჰანს 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, სივიწროვე, 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 აქტივობისთვის ამზადებს.

წინააღმდეგობის სტადიაზე სხეული ზომიერი აგზნების მდგომარეობაშია. მეორე სტადია, ჩვეულებრივ, წარმატებით სრულდება, მაგრამ ამ წარმატებასაც ახლავს თავისი ნევატური 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, მოწყვალდი ხდება დეგენერაციული დაავადებების მიმართ, როგორცაა კიბო, წყლულოვანი დაავადებები და სხვ. სომატურ ჩივილებთან ერთად ხშირად თავს იჩენს დეპრესია.

ერთი სიტყვით, სტრესის ჰორმონების ჭარბი გამომუშავება საფრთხეს უქმნის იმუნური სისტემის გამართულ ფუნქციონირებას. ზოგადი ადაპტაციური სინდრომის ამგვარი გავება 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, უმართავი, 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 სტრესორებს შორის მკაფიო ზღვარის გავლება ყოველთვის ვერ ხერხდება.

რადგანაც სოციალურ გარემოში ვცხოვრობათ, ჩვენი უსიამოვნებისა და სიამოვნების წყარო, საბოლოოდ ადამიანები და მათთან ჩვენი ურთიერთობაა. ანუ რადგან, ძირითადად, სტრესებს გვიქმნიან ადამიანები, ხომ არ შეიძლება ვიფიქროთ, რომ სტრესსაც ისევ ადამიანები გვიმსუბუქებენ და შესაბამისად, ჯანმრთელობაზე სტრესის უარყოფით გავლენას ამცირებენ?

მართლაც, ადამიანები და მათგან მიღებული მხარდაჭერა სტრესის დაძლევის ანგარიშგასაწვევი რესურსია. *სოციალური მხარდაჭერა* 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 მხარდაჭერა (რჩევა, ვითარებაში გარკვევა), და ემოციური მხარდაჭერა (ადამიანური სიტბო, ყურადღება, დაფასება).

ამრიგად, სოციალური მხარდაჭერა 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 გარეშეც, 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 თავიდანვე 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 დავასკვნათ, რომ მიზეზი იმისა, რომ ბევრი ადამიანი არ იკურნება ან იკურნება გაცილებით ნელა ის არის, რომ ექიმის დანიშნულებას ის არ ან ვერ მისდევს.

ჯანმრთელობის შესახებ პირად 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 მგრძობიერება 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 – გაველენას ახდენს ჯანმრთელობის შესახებ ზოგად შეხედულებებზე და ჯანმრთელობასთან დაკავშირებულ ქცევას შეესაბამება. მაგალითად, ადამიანთა ერთ ჯგუფს შეიძლება მიაჩნდეს, რომ პირადი ჰიგიენა 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 მწვეველი 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.

შეხვედულებანი, თუ რა სახის ქვევა განაგჟიყხავს ჯანმრთელოებას

ერთ-ერთი მთავარი შეხვედულება 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 იმუნიზაციის ეფექტურობაში, სავარაუდოდ, აცრას ჩაიტარებს.

მეორე მნიშვნელოვანი შეხვედულება ეხება თვითეფექტურობას – ადამიანის შეხვედულებას, 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. ქვეყნის 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 ადამიანს 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 აღძვრის ხერხებით ხორციელდება და რასაც შესაბამისი მკურნალობის ეფექტურობის შესახებ ინფორმაცია ახლავს თან.

გამოიყენება ასევე საკუთარი ეფექტურობის განცის გამამდიერებელი 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, ჩამოყალიბებულია "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 გაფერმკთალდება ან შეიცვლება გულგრილო-

ბით. ასიმეტრიულობაც სწორედ ამაშია: სიამოვნება დამოკიდებულია ცვლილებაზე და თუ გაგრძელდა - ქრება, ხოლო ტკივილი შეიძლება უცვლელი რჩებოდეს უცვლელ ცუდ ვითარებებშიც. არ უნდა ვიფიქროთ, 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 ვისიამოვნოთ.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ინჟინერინგი

სოციალურ-ფსიქოლოგიური მექანიზმები და კანონზომიერებები პრაქტიკულ ფსიქოლოგიაში, განსაკუთრებით ფსიქოკონსულტაციას და ფსიქოთერაპიაში ამჟამად ფართოდ გამოიყენება. ასული საუკუნის დასაწყისში მედიცინაში სამკურნალო ეფექტის მისაღებად ჯგუფური მკურნალობის მეთოდების გაერცვლებას ჯგუფური ფსიქოთერაპიული მეთოდების ჩამოყალიბება მოჰყვა. ამჟამად, ამგვარი მუშაობა აღინიშნება სხვადასხვა სახელწოდებით: ჯგუფური თერაპია, ფსიქოკორექციუ-

ლი ჯგუფი, “შეხვედრის” ანუ განსხვავებულ ადამიანებთან თიერთობიდან 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 არამარტო 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 ამათუიმ 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 აქტივობაზე. 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, მოირგოს 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 თანაგრძობის, მხარდაჭერის, კეთილგანწყობის ატმოსფერო დაგეხმარება.

ე) ჯგუფში ადამიანს შეუძლია თავი გააიგივოს სხვებთან, “გარდაისახოს” სხვა ადამიანად, რათა თავის პრობლემებს უფრო უკეთ ჩაწვდეს და, ამასთანავე, ქცევის ახალ, ეფექტურ საშუალებებს გაეცნოს და დაეუფლოს.

ვ) 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.

• პირითადი დეპულეები •

1. მედიცინის განვითარების კვალდაკვალ დაავადების ტრადიციული მოდელი ბიოფსიქოსოციალური მოდელით შეიცვალა.
2. ბიოფსიქოსოციალური მოდელი ჯანმრთელობა-ავადმყოფობის 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. პრობლემაა ის, რომ თვითონ ადამიანის გადასაწყვეტია, რომ გახდა ავად და ექიმს უნდა მიმართოს თუ არა.
6. პრაქტიკული მედიცინა აწყდება სერიოზულ პრობლემას – ეს არის ადამიანის ჩართვა დაავადების პრევენციასა და მკურნალობაში.
7. დაავადების აღმოცენებაზე სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები გავლენას სტრესის საშუალებით ახდენს.
8. სტრესს იწვევს ნეგატიური, უმართავი და გაუგებარი მოვლენები, ისევე როგორც წერილმანი უსიამოვნებები, თუკი ისინი სასიამოვნო მოვლენებით არ გაბალანსდა.
9. ადამიანებისგან მიღებული მხარდაჭერა სტრესის დაძლევის ანგარიშგასაწვევი რესურსია.
10. დაავადების პრევენციაზე და მკურნალობაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ადამიანის მზაობა ნებაყოფლობით შეცვალოს ჯანმრთელობასთან დაკავშირებული საკუთარი ქცევა.
11. სულიერი სიჯანსაღის მთავარი კრიტერიუმია ემოციური სტაბილურობა, რაშიც წამყვანი ემოციაა ბედნიერება.
12. სულიერი სიჯანსაღის მოდელებში ბედნიერებაზე სხვადასხვა შეხედულებაა გადმოცემული.
13. სტაბილური ბედნიერების შენარჩუნება პიროვნების მხრიდან გარკვეულ ძალისხმევას საჭიროებს.
14. სოციალურ-ფსიქოლოგიური მექანიზმები და კანონზომიერებები პრაქტიკულ ფსიქოლოგიაში ფართოდ გამოიყენება.
15. საკორექციო ჯგუფი საზოგადოების მიკრომოდელია. იგი ეხმარება მონაწილეს თვალნათლივ დაინახოს და განიცადოს ინტერპერსონალური ურთიერთობის მანამდე ყურადღების მიღმა დარჩენილი მნიშვნელოვანი ნიუანსები.

ლიტერატურა:

თავი I სოციალური ფსიქოლოგია როგორც მეცნიერება

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. Lindzey 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: Wiley.
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.

ՄԱՅՈՒ ԻՒՒ ԱՆՅՉՄԱՆԿՈՒ ՅՉ

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. Саджвелаძე, Н. Личность и ее взаимодействие с социальной средой, "Мецნიერება", Тбилиსი. 1989.

29. Бернс Р. 1986. Развитие Я-концепции и её воспитание, М. «Педагогика».

თავი IV გენდერი და სქიზოფრენია

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 University 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. ბაღიაშვილი მ. ქცევის ჰიპერმასკულინური 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 კონფორმულობა 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 Simposium 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 აზიზულები და აზიზულის შეხება

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: McGrow Hill Book Co.
16. Petty, R.E., 1981, Cognitive Responces in Persuasion, Hillsdale, NJ: Elbaum.
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. Информация, 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 აქტივობა, "მეცნიერება", თბილისი, 1980.

თემა VII სოციალური პერსონაჟი

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. Lindzey (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 Collins Publishers.
10. Ekman P. and W. V. Friesen, 1969, "The repertoire 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

ՄԱՅՈՒ ՎԻՈՒ ԶՅՈՒՅՈՒՆ

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. Rosenthal, 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 პროსოციალური ქმევა

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. Хекхаузен, 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. Berscheid, 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.

Ճ ԱՆՅՈՒ ՆՅԻՆՆՈՒՆ

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. Quanty, 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.

თეზი XI ჯგუფები

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 Stereotypes and Social Groups Intergroup Behavior*, Cambridge: Cambridge 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 Psychology of Intergroup relations*, Monterey, CA: Brooks/Cole.
12. McConahay, J.B., 1976, "Modern Racism." In J.F. Dovidio and S.L. Gaertner (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 Inequality*, 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 ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები
და თანამედროვეობა**

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. ბაღი-აშვილი, ტოლერანტობა მრავალეროვან საქართველოში, თბილისი, FDHR, 2009.
8. Здравомыслов А. Г. *Межнациональные конфликты в Постсоветском пространстве* М., 1971.

თავი XIV კოლექტიური ქმევა

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.

თავი XV სოციალური ფსიქოლოგია და ჯანმრთელობა

1. Fitzpatrick, R.M., 1986, "Social Concepts of Health and Illness." In D.L. Patrick 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 Sourcebook 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 Belief Model and preventive health behavior." *Health Psychology*, 2, 277-301.
8. Csikzentmihalyi, M., 1975, *Beyond Boredom and Anxiety*, San Francisco, CA: Jossey-bass.
9. Seligman, M., 1991, *Learned 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 ჩ ე ვ 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. პრესოციალური ქცევა	186
➤ თავი 10. აგრესია	217
➤ თავი 11. ჯგუფები	248
➤ თავი 12. ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები	290
➤ თავი 13. ჯგუფთაშორისი ურთიერთობები და თანამედროვეობა ..	318
➤ თავი 14. კოლექტიური ქცევა	343
➤ თავი 15. სოციალური ფსიქოლოგია და ჯანმრთელობა	365
➤ გამოყენებული ლიტერატურა	388

70.

07/1757



MarinaBaliashvili
Introduction to Social Psychology
(in Georgian Language)
Publishing house "Mtsignobari"
Tbilisi 2013

Redactor of Publishing Office : Givi Kharauli
Typeset and designn : Akaki Chigitashvili

R292.575
3



მარინა ბაღიაშვილი

ფსიქოლოგიის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი.
დაამთავრა თსუ-ს ფილოსოფია-ფსიქოლოგიის
ფაკულტეტი. წლების მანძილზე მუშაობდა დ. უზნაძის
ფსიქოლოგიის ინსტიტუტში. ავტორია წიგნების
«სოციალური განწყობის ჩამოყალიბება და პიროვნების
აქტივობა» (1980) და «პიროვნების ფსიქოლოგიის
საფუძვლები» (2012). მ. ბაღიაშვილი არის აგრეთვე
რამდენიმე წიგნისა და სახელმძღვანელოს თანაავტორი.
ამჟამად მისი ინტერესები პიროვნების ძირეულ
განწყობათა და ღირებულებათა კვლევაზეა მიმართული.

ISBN 9941-450-13-6



9 789941 145013 6