

დიმიტრი უზნაძის ფსიქოლოგიის ინსტიტუტი

მარინა ბაღიაშვილი

სოციალური ფსიქოლოგიის საფუძვლები



გამომცემლობა „მწიგნობარი“

თბილისი, 2010

წიგნში მოცემულია სოციალური ფსიქოლოგიის საბაზისო ცნებები, ძირითადი პროცესები და საკვანძო პრობლემები, აგრეთვე სოციალური ფსიქოლოგიის ოქროს ფონდში შესული ექსპერიმენტული გამოკვლევები. ნაჩვენებია სოციალური ფსიქოლოგიის პოტენციური იმ პრობლემების მოგვარებაში, რომლებიც თავს იჩენს ადამიანთა საზოგადოებრივ ცხოვრებაში.

წიგნში სხვადასხვა დარგის სპეციალისტები (ფსიქოლოგები, სოციოლოგები, პედაგოგები, ჟურნალისტები, სოციალური მუშაკები) ძალზე საჭირო და აუცილებელ ინფორმაციას გაეცნობიან.

სამეცნიერო რედაქტორი:

საქართველოს მეცნიერებათა
აკადემიის წევრ-კორესპ.,
პროფესორი ირაკლი იმედაძე

პომპიუტერული

უზრუნველყოფა: აკაკი ჭილიტაშვილი

ISBN 978-9941-424-02-1

© მარინა ბალიაშვილი, 2010

© გამომცემლობა „მწიგნობარი“, 2010

სოციალური ფსიქოლოგიის საგანი

კლასიკური განმარტების თანახმად, სოციალური ფსიქოლოგია მცდელობაა გავიგოთ და აეხსნათ როგორ მოქმედებს ინდივიდის აზრებზე, გრძნობებზე და ქცევაზე სხვა ადამიანის რეალური, წარმოსახული ან ნაგარაუდვეი 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 სოციალური ფსიქოლოგია შეისწავლის. სოციალურმა ფსიქოლოგიამ საერთოდ ფსიქოლოგიის, როგორც მეცნიერების 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 ისეთი საკითხების კვლევაში, როგორიცაა
დარწმუნება და განწყობის შეცვლა, სოციალური სტერეოტიპე-
ბი, აგრესია, ალტრუიზმი და სხვ.

სოციალური ფსიქოლოგია მჭიდრო კავშირშია ჩვენი პლა-
ნეტის პოლიტიკურ და კულტურულ ისტორიასთან. მაგ., 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 დააწეებინა; 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 ბიძგი მისცა აგრესიისა
და მისი მიზეზების კვლევას. 1980-იან წლებში ჯანდაცვის სფე-
როში ხარჯების ზღვარგადასულმა ზრდამ და ჯანმრთელობის-
თვის მავნე ჩვევების გაცნობიერებამ ფსიქოლოგიის წინაშე და-
აყენა ამოცანა ჯანმრთელობის სოციალურ-ფსიქოლოგიური
ფაქტორების ფართო კვლევა გაეშალა. კვლევები დღესაც
გრძელდება – იწვევს თუ არა ტელევიზიით ნაჩვენები ძალადო-
ბა აგრესიის ზრდას მაყურებელში, როგორ უნდა მოგვარდეს
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 მოითმნის პრაქტიკულ შედეგებს. მაგ., თუ დავადგენთ აგრესიის გამომწვევ მიზეზებს, მისი შემცირების საშუალებებიც გამოიძენება; თუ გვეცოდინება ჯგუფური კონფლიქტის დინამიკა, მისი მშვიდობიანი მოლაპარაკებებით დარეგულირების გზებსაც უფრო იოლად დავსახავთ და ა.შ.

პროფესია — 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 სოციალური ქცევა რჩება.

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

მოკლედ განვიხილოთ სოციალური ფსიქოლოგიის გამოყენების ეს სამი მიმართულება;

1. პასუხი საზოგადოებისთვის აქტუალურ საკითხებზე. სოციალური ფსიქოლოგია მნიშვნელოვან ინფორმაციას აწვდის საზოგადოებას და პოლიტიკოსებს. მომდევნო თავებში განვიხილავთ გამოკვლევას, რომელიც ეხებოდა მიმართებას ტელევიზიით გადმოცემულ ძალადობასა და მაყურებლის აგრესიულობას შორის. თუმცა სოციალური ფსიქოლოგები ვერ გადაწყვეტენ ღირებულებებთან დაკავშირებულ საკითხებს – მაგ., როგორ უნდა დამყარდეს საზოგადოებამ 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. სოციალური ინტერვენციების გამოგონება. სოციალურ-ფსიქოლოგიური თეორია და კვლევა შეიძლება გამოყენებულ

იქნას ეფექტური პროგრამების შესამუშავებლად, რომლებიც დაარეგულირებს სოციალურ პრობლემებს, როგორიცაა 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 უახლოეს მომავალში გამოყენებითი კვლევები სოციალურ ფსიქოლოგებს ახალ სამუშაო ადგილებს შეუქმნის. მანამდე კი სოციალურ ფსიქოლოგს კარგი პროფესიული უნარ-ჩვევები გამოადგება სხვადასხვა სახის მუშაობაში, როგორიცაა მარკეტინგული კვლევები, საზოგადოებრივი აზრის გამოკითხვები, ბიზნესისა და სახელისუფლო სფეროს მოღვაწეობის და, ზოგადად, ახალი სოციალური პროექტის ეფექტურობის შეფასებაში.

შემაჯავებელი კვლევის მეთოდები

სოციალურ ფსიქოლოგიაში მომუშავე მკვლევარები სოციალური ქცევის აღწერას, პროგნოზირებას, ახსნას, მასზე კონტროლის განხორციელებას 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.

აღწერითი გამოკვლევა

ამ დროს მკვლევარი შესასწავლი ობიექტის სისტემატურ დაკვირვებას აწარმოებს. აღწერითი გამოკვლევის კერძო ფორ-

მაა 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 გამოკვლევით მიღებული შედეგების განზოგადება არ შეიძლება.

კორელაციური გამოკვლევა

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

კორელაციურ გამოკვლევაში მოვლენებს შორის ბუნებრივად არსებული კავშირების 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. მაგ., კარგი ჯანმრთელობა აქვს ადამიანს არა იმიტომ, რომ ოპტიმისტია, არამედ პირიქით, კარგი ჯანმრთელობის გამო ცხოვრებას ოპტიმისტურად უყურებს ან კიდევ, კორელაციის ორივე წევრი – ოპტიმიზმიც და ჯანმრთელობაც მესამე ფაქტორით – ცხოვრების კარგი პირობებით იყოს გამოწვეული.

ქასპერიმენტი

ნებისმიერი თეორიული ვარაუდის დასაბუთების საუკეთესო საშუალებაა ექსპერიმენტი. ეს იმიტომ, რომ სხვა მეთოდებისა-

გან განსხვავებით, ექსპერიმენტი მოვლენათა შორის მიზეზ-შედეგობრივი მიმართებების შესწავლის საშუალებას იძლევა. ადამიანის ფსიქიკურ პროცესებზე და მის ღია ქცევაზე ზემოქმედების მიზნით ზოგიერთი ფაქტორით მანიპულირება, ხოლო ზოგიერთის გაკონტროლება – ექსპერიმენტული გამოკვლევის პროცედურის ჩატარებას ნიშნავს.

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

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

ცვლადების კონტროლი. ექსპერიმენტატორმა არა მხოლოდ დამოუკიდებელ ცვლადზე მანიპულირება უნდა მოახდინოს და დამოკიდებულ ცვლადზე მომხდარი ცვლილება აღნუსხოს, არამედ მკაცრი კონტროლი ხელშემშლელ ცვლადებზეც უნდა დააწესოს, რათა დამოუკიდებელ ცვლადზე მათი გაუთვალისწინებელი ზემოქმედება გამორიცხოს.

შედეგების განზოგადება. მკვლევარს უნდა შეეძლოს ექსპე-

რიმენტული კვლევით მიღებული შედეგების განზოგადება ანუ სხვა ადამიანებსა და ვითარებებზე მათი განვრცობა. მიღებული შედეგების განზოგადების მიმართ სიფრთხილეა საჭირო, რადგან ჯერ ერთი, საკითხავია ცდისპირთა რიცხოვნობრივად 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 ლაბორატორულ და ცხოვრებისეულ ვითარებებში გამოკვლევის ჩატარებაა მიზნეული, როდესაც ლაბორატორული ექსპერიმენტის მონაცემები საველე ექსპერიმენტით (ანუ რეალურ ცხოვრებისეულ პირობებში მიმდინარე გამოკვლევით) მოწმდება. საველე ექსპერიმენტი ლაბორატორული კვლევის მეთოდთან შედარებით იმით არის ღირებული, რომ მასში მოვლენათა შორის არსებული ურთიერთკავშირების კვლევა რეალურ ცხოვრებისეულ ვითარებებში ტარდება. თუმცა ისიც უნდა ითქვას, რომ საველე ექსპერიმენტში ცვლადებზე კონტროლი გაცილებით ძნელია, ვიდრე ლაბორატორულ 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 სხვის პირად

ცხოვრებაში დაუკითხავად შეჭრას ნიშნავს; მესამე, ტყუილს ისეთი პროცესები მოჰყვება, რაც ცდისპირს ტკივილს აყენებს, მას შფოთვას, შიშს, რისხვას და სხვ. 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, ამჟამად მიღებულია შემდეგი წესები:

1. დაუშვებელია ისეთი პროცედურები, რომლებმაც ძლიერი ტკივილი ან ფსიქიკური ტრავმა შეიძლება 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 ე.წ. ცრუმაგიერ ცდისპირს ანუ მის თანაშემწეს ექსპერიმენტის ნამდვილი მიზანი უნდა გააცნოს და მასში მონაწილეობაზე თანხმობა მიიღოს;

5. ყოველი ცდისპირის შესახებ მიღებული ინფორმაცია კონფიდენციალური უნდა იყოს.

ამ წესების დაცვა ექსპერიმენტატორს ცდისპირებთან ნამდვილი თანამშრომლობის საშუალებას მისცემს, რაც, საბოლოო ჯამში, დადებით შედეგს გამოიღებს.

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 გვთავაზობს. ეს იმ “რთული ტერიტორიის” ერთგვარი საგზაო რუკაა, რასაც ადამიანის სოციალური ქცევა ჰქვია. კარგი თეორია ერთ სისტემად უნდა ჰკრავდეს იმას, რაც უკვე ცნობილია და, ამასთანავე, სახედეს 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 მი-

ინნევენ, რომ ინდივიდი და საზოგადოება ერთმანეთზე ორ-
მხრივ გავლენას ახდენს და ვერც ერთ მათგანს გავიგებთ, თუ
მათ შორის მიმართებას არ შევისწავლით.

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ამოსავალი იდეები

სიმბოლური ინტერაქციონიზმის ძირითადი თეორიული წა-
ნამძღვრები შემდეგია:

1. ადამიანები ერთმანეთისა და ობიექტების მიმართ მოქმე-
დებენ მათდამი მინიჭებული *მნიშვნელობების* საფუძველზე და
რომ მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული აქტორის ანუ მოქ-
მედი სუბიექტის (და არა უბრალოდ გარედან დამკვირვებლის)
ხედვა, თუ გვინდა, რომ მისი ქცევა გავიგოთ. მის მიერ *სიტუა-
ციის განსაზღვრება* არაზუსტიც რომ იყოს, სუბიექტი მაინც
მის საფუძველზე მოქმედებს. სოციალური ფსიქოლოგიის პიო-
ნერს, უილიამ თომასს ეკუთვნის თეორემა: "თუ ჩვენ სიტუაცია
განვსაზღვრეთ როგორც რეალური, იგი რეალური იქნება თავი-
სი შედეგებით".

2. მნიშვნელობა *სოციალური ინტერაქციის* მეშვეობით იქ-
მნება. მნიშვნელობა ადამიანებსა და ობიექტებში არ ძეგს და
მას ერთი ადამიანი ვერ შეიმუშავებს. მნიშვნელობა სოციალუ-
რი პროდუქტია: იგი ადამიანების ერთმანეთთან და საგნებთან
ურთიერთობის შედეგია. ავიღოთ, მაგ., მნიშვნელობა "სასწავე-
ლებელი". იგი იცვლება გამოცდილების პროცესში: თუ თავი-
დან ფიქრობდით, რომ იგი "დიდი", "ცივი" და "უცხოა", დრო-
თა განმავლობაში ის შეიძლება "მყუდრო", "თბილ" და "შინა-
ურ" ადგილად მიიჩნიოთ. სიმბოლური ინტერაქციონიზმის
თვალთახედვით ჩატარებულ კვლევებში შეისწავლება როგორ

ხდება ინდივიდის მიერ სიტუაციის მნიშვნელობის კონსტრუირება და სახეცვლილება.

3. მნიშვნელობა *მოდიფიცირდება* ანუ იცვლება *ინტერპრეტაციების* მეშვეობით, რასაც ადამიანები სხვა ადამიანებთან და სიტუაციებთან ურთიერთობებში დებენ. ადამიანი არ არის წარსული სოციალურ ინტერაქციების 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 ქვეს, ანუ მის მიღმა არსებულს. ჩვენი ქვეყნის დროშა, ხელის ჩამორთმევა, საგზაო ნიშანი – სიმბოლოთა ნიმუშებია. საკომუნიკაციოდ სიმბოლოების გამოყენების უნარი ადამიანს სხვა ცოცხალი არსებებისაგან განასხვავებს. კომუნიკაცია ცხოველებსაც შეუძლიათ, მაგრამ მხოლოდ ბუნებრივი ქესტების გამოყენებით, რაც მათი გენეტიკითაა განსაზღვრული და ზუსტი, ფიქსირებული მნიშვნელობის მქონეა. ამის საპირისპიროდ, ადამიანები ამყარებენ კომუნიკაციას სიმბოლოების გამოყენებით, რომელთაგან ყველაზე არსებითია ენობრივი სიმბოლოები – სიტყვები. ადამიანები იაზრებენ თავის მოქმედებებს, შეგნებულად უზიარებენ ამ მნიშვნელობებს სხვებს და მათი 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 გაზიარებულ მნიშვნელობებზეა დამოკიდებული.

სიმბოლოების მეხსიერებაში შენახვა საშუალებას აძლევს ადამიანს გაიცნობიეროს არა მხოლოდ აწმყო, არამედ წარსული 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 ქსელზე. როლები არის მოლოდინები თუ რა ქცევაა დამახასიათებელი გარკვეულ სოციალურ პოზიციაში მყოფი ანუ სტატუსის მატარებელი პირისაგან, 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 ცნობა უკავშირდება სტუდენტის როლის შესრულებას, შვილად ცნობა – 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 მიერაა განსაზღვრული. მეორე, როლი აღემატება ინდივიდს – მაგ., სკოლის მასწავლებლის პოზიცია თაობათა განმავლობაში არსებობს, მაგრამ 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 მოლოდინების წყაროებია: საზოგადოებრივი ნორმები, სოციალური ინტერაქციის სხვა მონაწილეები და სხვადასხვაგვარი აუდიტორია, მათ შორის წარმოსახულიც (როგორიცაა ღმერთი, გარდაცვლილი მშობელი, მომავალი თაობები).

ადამიანი, რომლის ქცევა არ შეესაბამება როლურ მოლოდინებს, უარყოფითად ფასდება, მაგ., პროფესორი, რომელიც უმიზეზოდ აცდენს ლექციებს, მოუშზადებელი 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 მიუყერძოებელი.

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” ჩვენს მიერ მოპოვებული როლები უფრო ასახავს.

როლთა მრავალფეროვნება. ადამიანი ცხოვრების მანძილზე ან თუნდაც ერთდროულად მრავალ როლს ასრულებს და რაც მეტი როლია ადამიანის ქცევის რეპერტუარში, მით უკეთ ფუნქციონირებს იგი საზოგადოებაში. როლების მრავალფეროვნება ხელს უწყობს საზოგადოებასთან ადამიანის ადაპტაციას, რადგან როლების მეშვეობით იგი სიტუაციათა ფართო რანგს წინასწარვე იცნობს და იცის რა და როგორ უნდა გაკეთდეს შესაბამისი სიტუაციაში. გარდა ამისა, სხვადასხვაგვარი როლების

შესრულებას მოაქვს ამ როლებთან დაკავშირებული სიამოვნება, სარგებლობა და პრივილეგიები. ხშირად ერთ როლში წარმატებლობას მეორე როლში მოპოვებული წარმატება აკომპენსირებს, რაც ფრუსტრირებულობისაგან 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 ინდივიდისაგან იმაზე მეტ დროსა და ძალისხმევას ითხოვს, რისი გაღებაც მას შეუძლია. როლური გადატვირთულობის შესამცირებლად ინდივიდმა შეიძლება თავი დაანებოს რომელიმე როლს ან ზოგიერთი როლი ზერელედ შეასრულოს.

როლური კონფლიქტი თავს იჩენს მაშინაც, როდესაც როლები ერთმანეთის შეუთავსებელია. მაგ, პოლიციელი, რომლის დისშვილმა დანაშაული ჩაიდინა, განიცდის კონფლიქტს პროფესიულ როლსა და ოჯახურ როლს შორის. 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 როლური *დაძაბულობა*ა. 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 თავსებადია როლი ინდივი-

დის პიროვნულ მახასიათებლებთან, მით უკეთ ასრულებს მას და მით მეტადაა ამ როლში ჩართული.

როლები, რომელსაც ასრულებს ადამიანი, დიდად განსაზღვრავს მის მე-განცდას. წარმოდგინეთ როგორ შეგეცვლება თუ-ს განცდა, თუ თქვენი სტუდენტის როლი სკოლის მოსწავლის როლით შეიცვლება.

ზოგჯერ ადამიანი ზედმეტად აიგივებს თავს ამჟამინდელ როლთან, რითაც ავიწროებს თავის იდენტობას და საკუთარ და სხვათა თვალში არის მხოლოდ მასწავლებელი, ექიმი და სხვ.

თუმცა როლთან პიროვნების სრული იდენტიფიკაცია ზოგიერთ შემთხვევაში გამართლებულია: როლი, რომელიც ადამიანის მე-კონცეფციის თავსებადია, სრულდება გაცილებით უკეთ, ენერგიულად და გულისყურით, ვიდრე როლები, რომლებიც არ არის მნიშვნელოვანი ადამიანის მე-კონცეფციისთვის. პიროვნების მე-კონცეფციისადმი ცენტრალური როლები დიდ გავლენას ახდენს ინდივიდის პიროვნულ რაობაზე. არსებობს როლი-პიროვნების *შერწყმის* შემთხვევები. ეს ძირითადად ხდება მაშინ, როდესაც თვითონ როლი ძალზე დაფასებულია სა-ზოგადოებაში. 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 დაუუკავშიროთ. ინდივიდი ასრულებს როლს, მაგრამ როლის ქვემდებარე პოზიცია წინდაწინ განსაზღვრულია საზოგადოების მიერ და ინდივიდებისაგან დამოუკიდებლად არსებობს. მრავალ როლს, ერთდროულად და თანმიმდევრობით ვასრულებთ, რასაც ჩვენ-

თვის გარკვეული სარგებლობა მოაქვს და რაშიც გარკვეულ საფასურსაც ვიხდით. მეტნაკლებად ვირგებთ როლებს და ზოგიერთ როლთან სრული იდენტიფიცირებაც შეგვიძლია.

სოციალური დასწავლის თეორია

სოციალური დასწავლის თეორია ბიპევიორისტულ დასწავლის თეორიას ემყარება, მაგრამ გადის ბიპევიორიზმის ჩარჩოებიდან და ადამიანის შემეცნებით უნარს უსვამს ხაზს. სოციალური დასწავლის თეორია განიხილავს ადამიანის ქცევას როგორც გარესიტუაციის, პიროვნების ქცევის და ადამიანის *კოგნიციებისა* და *ემოციების* ურთიერთქმედების შედეგს.

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 ვსწავლობთ რომელ ქცევას მოსდევს სასჯელი და რომელს – ჯილდო; რომ არ უნდა ვიჩხუბოთ ბავშვებთან და თუ მშობლებს დაუუჯერებთ – ჯილდოს მოვიპოვებთ ან თუნდაც სასჯელს ავირიდებთ. ამგვარი მარტივი ცდისა და შეცდომის 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 ნამდვილად ვერ გადარჩებოდა. წარმოიდგინეთ რა მოხდებოდა, რომ ცურვა, მანქანის

მართვა ან ტრანსპორტით გადატვირთული ქუჩის გადაკვეთა მხოლოდ და მხოლოდ ქცევის უშუალო შედეგებით რომ დაგვესწავლა!

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

დაკვირვების მეშვეობით ქცევის დასასწავლად, პირველ რიგში, ყურადღება უნდა წარემართოთ მოდელზე, რომელიც ასრულებს ქცევას. ყურადღების მიპყრობა მოდელზე უფრო მოსალოდნელი მაშინ არის, როდესაც ამისთვის *ჯილდოს* 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 პქონდეს 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, ვერასოდეს შესძლებს მისნაირად

გამოსვლას. საუკეთესო შემთხვევაშიც, ძალიან დიდი ვარჯიში, ცდისა და შეცდომების სერიაა საჭირო, რომ მოსწავლემ დაკვირვების მეშვეობით ქცევის ახალი კომპლექსი დაისწავლოს.

სხვათა ქცევის დაკვირვებისას ვამჩნევთ მათი ქცევის *შედგენებს* მოსალოდნელი ჯილდოსა ან სასჯელის კუთხით და რას მივიღებთ ჯილდოს თუ სასჯელს, თუკი ამ ქცევის იმიტირებას შევძლებთ. თუ ეხედავთ, რომ სხვები *ჯილდოვდებიან* ამგვარი ქცევისთვის, ეს გაზრდის ჩვენ მიერ მომავალში ამ ქცევის იმიტირების შანსებს; ხოლო თუ *ისჯებიან* – ეს მიბაძვის შანსებს შემამცირებს. 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, როგორიცაა ხის ჩაქუჩით თოჯინის ცემა. მოდელის მიერ თოჯინის ცემის შემდეგ ოთახში ექსპერიმენტატორი შემოდის და თოჯინის ცემისთვის მოდელს აქებდა ან აძაგებდა.

ამის შემდეგ, ბავშვებს თოჯინასთან თამაშის შესაძლებლობა მიეცათ. ბავშვებმა, რომელთა თვალწინ მოდელი შეაქეს, უფრო მეტად მოახდინეს მოდელის ქცევის იმიტირება, ვიდრე ბავშვებმა, რომლებმაც მოისმინეს როგორ გაიკიცხა აგრესიისთვის მოდელი. მოდელის ძაგებამ და კრიტიკამ აშკარად დათრგუნა აგრესიული ქცევის გამოვლინება.

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

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

გაყალბის თეორია

ყველა ადამიანი ან ადამიანთა უმრავლესობა მიილტვის იმისკენ, რაც კეთილშობილია, მაგრამ ირჩევს იმას, რაც სასარგებლოა. ადამიანისთვის სამსახურის უანგაროდ გაწევა კეთილშობილი საქციელია, თუმცა საპასუხოდ რაიმეს მიღება – გაცილებით უფრო სასარგებლოა. 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 იორ ადამიანს შორის ურთიერთობებზე და იგულისხმება, რომ მთელი სოციალური ინტერაქცია იმავე კანონებით წარიმართება. ეს მიდგომა სწავლის ბიპევი-

რისტული თეორიის ძირეულ დებულებებს ეყრდნობა. პირველი ამოსავალი დებულებაა, რომ ადამიანები ერთეებიან ქცევაში, რომელსაც მათთვის ჯილდო მოაქვს. დამაჯილდოებელ აქტებში ჩართვის სიხშირე დამოკიდებულია იმაზე, რამდენად სწრაფად მოპყვება ქცევას ჯილდო, ჯილდოს ფასეულობაზე და ჯილდოს მიღების პატერნზე. მაგ., ადამიანი ძალიან ადვილად ეჩვევა სლოტ-აპტომატებით თამაშს, რადგან ჯილდო მონეტის ჩაგდებისთანავე მოდის, ჯილდო ღირებულია და მისი მიღება ალაღბედზე ხდება ანუ განსაკუთრებული ძალისხმევა არ სჭირდება. მეორე დებულების თანახმად, რაც უფრო მსგავსია ამჟამინდელი სიტუაცია წარსული სიტუაციის, მით უფროა მოსალოდნელი, რომ გამეორდება მოქმედებები, რომლებსაც წარსულში ჯილდოს მიღება მოჰყვა. მესამე დებულება – ჯილდოს ფასი იზრდება, თუ ამ ჯილდოს იშვიათად ვიღებთ და იკლებს, როდესაც მას ვიღებთ ხშირად. ამ ბოლო ორი დებულებით პომანსი ამბობს, რომ მოსალოდნელ ჯილდოს მიღება გვაღიზიანებს, ხოლო მოულოდნელის – გვახარებს. განსაკუთრებით საგულისხმოა პომანსის საბოლოო დებულება: პიროვნების მიერ ქცევაში ჩართვის სიხშირე დამოკიდებულია იმაზე თუ რამდენადაა მოსალოდნელი რომ ქცევა ნაგარაუდევ შედეგს მოიტანს. ეს დებულება ჰგავს ეკონომიკის საბაზისო დაშვებას – ადამიანები აკეთებენ რაციონალურ არჩევანს მათთვის მისაწვდომ ალტერნატივებს შორის, რათა თავისი შედეგების 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, მაგ-

რამ ურთიერთობა მყარი და ხანგრძლივი რომ იყოს, ორივე მხარე უნდა ხედავდეს, რომ ჯილდო დასჯას აღემატება.

ორივე მხარისთვის ჯილდოს მომტანი ურთიერთობა ქმნის 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. ურთიერთგაცვლაზე დამყარებულ ურთიერთობაში იჭრება ძალაუფლება თუ ერთი ადამიანის მიერ ჯილდოს მიღება მეორე ადამიანზეა დამოკიდებული. თუ ჯილდო მნიშვნელოვანია ურთიერთობის დამოკიდებული წევრისთვის, ის, სავარაუდოდ, გააკეთებს იმას, რაც სურს მისგან მეორე ადამიანს, რათა ეს ჯილდო მოიპოვოს. დასჯის ძალაუფლება დაჯილდოების ძალაუფლებისაგან არაფრით განსხვავდება: აქაც, ძალაუფლება იმაშია, რომ მეორე 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 მოელოან, 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 ნაგარაუდევს და 2. მეორე ადამიანის მიერ მიღებულ ჯილდოსა და გადახდილ საფასურზე.

ჰომანსის *დისტრიბუციული სამართლის კანონის* თანახმად, ურთიერთობის ორივე მხარე მოელოს, რომ თითოეული პიროვნების ჯილდო მისი ფასის პროპორციული უნდა იყოს. თუ ჯილდოსა და საფასურის თანაფარდობა არ აღიქმება როგორც თანაბარი, “დაზარალებმა” მხარემ შეიძლება თავი შეურაცყოფილად იგრძნოს და ურთიერთობის გაწყვეტაც კი სცადოს, ხოლო ადამიანს, რომელმაც არასამართლიანი უპირატესობა მიიღო, შეიძლება დანაშაულის გრძნობა დაეუფლოს.

სამართლიანობა. ჰომანსის მიერ მოწოდებული დისტრიბუციული სამართლის ცნება სხვა მეცნიერებმა გააღრმავეს. განსაკუთრებული ყურადღება სამართლიანობის ცნებამ დაიმსახუ-

რა. 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 დასარჯული 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:

- მიიჩნიოს, რომ მის მიერ გაღებული შენატანი არც ისე ღირდია ანუ ფსიქოლოგიურად გააუფასუროს იგი;
- მეტი ღირებულება მიანიჭოს საკუთარ გამოსავალს ან პირიქით, ჩათვალოს, რომ გამოსავალი არც ისე მცირეა, თუ გავითვალისწინებთ სხვა შესაძლო ვარიანტებს;
- მეტი ღირებულება მიანიჭოს მეორე მხარის შენატანს;

- მეორე მხარის გამოსავლის 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 თავის უბედურებაში მსხვერპლის დადანაშაულებას გულისხმობს.

• პირითადი დებულებები •

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, როგორიცაა შეხედულებები, განწყობები და პიროვნული თვისებები.
3. სოციალური ფსიქოლოგია “მე“-ს განიხილავს ერთდროულად როგორც სოციალური ქცევის შედეგსა და მიზეზს.
4. სოციალური ფსიქოლოგია განსხვავდება მომიჯნავე მეცნიერებებისაგან იმით, რომ სოციალური ქცევის ახსნისას იგი ყურადღებას ამახვილებს ინდივიდზე, როგორც ანალიზის ერთეულზე. განსხვავებულია, აგრეთვე, მისი კვლევის მეთოდებიც.

5. სოციალური ფსიქოლოგები ქმნიან თეორიებს სოციალური ქცევის ახსნისა და პროგნოზირებისთვის, აგრეთვე იმისთვის, რომ მოაწესრიგონ ემპირიული მონაცემები. აყალიბებენ აგრეთვე 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 საჭიროა გაზომვის ოპერაციების ჩატარება.
9. თეორია დებულებათა ერთობლიობაა, რომელიც ემპირიული მონაცემების ახსნაში, წინასწარმეტყველებასა და დალაგებაში გვეხმარება.
10. სოციალური ფსიქოლოგები ატარებენ ექსპერიმენტებს, კორელაციურ კვლევებს, სხვადასხვა გამოკვლევებს.
11. ექსპერიმენტებში მკვლევარები დამოუკიდებელი ცვლადებით მანიპულირებენ და დამოკიდებულ ცვლადებზე მათ გავლენას შეისწავლიან.
12. კორელაციური კვლევების დროს მკვლევარები სხვადასხვა ცვლადებს შორის ბუნებრივად არსებულ მიმართებებს აკვირდებიან.
13. ლაბორატორული კვლევები ტარდება კონტროლირებულ, ხელოვნურ პირობებში, ხოლო სხვადასხვა გამოკვლევები – ბუნებრივ ვითარებებში.

14. სოციალურ კვლევებში მონაწილეობა ცდისპირს ხშირად სერიოზულ დისკომფორტს უქმნის, რაც გამოწვეულია მის პირად სივრცეში შეჭრით, მოტყუებით, მისი უხერხულ მდგომარეობაში ჩაყენებით და სხვ. პროფესიული კოდექსი გარკვეული გარანტიას, რომ კვლევის დროს ეთიკური ნორმები დაცული იქნება.
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 ცხოველისაგან. 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 გარემოცვაში ცხოვრობდა. ეს ბავშვები გარეგნულადაც მგლებს დაემსგავსნენ – მუხლებზე და ხელის მტევნებზე კანი გარქოვანებული ჰქონდათ, ხოლო კბილები წაწვეტებული და ბასრი. ქცევაც მგლისნაირი ჰქონდათ – საკვებს სუნავდნენ და ჭამდნენ მგლების მსგავსად, ღამეში დაძრწოდნენ და ყმუოდნენ. სამწუხაროდ, ამ ბავშვების სოციალიზაცია ვეღარ მოხერხდა და მათთვის ახალ, ადამიანურ გარემოში ისინი მალევე დაიღუპნენ.

კიდევ ერთი ბავშვი, სახელად იზაბელ, ნაპოენი იქნა 1930 წელს ამერიკაში, ერთ-ერთი სახლის სხვენზე, სადაც იგი დედასთან ერთად ცხოვრობდა. იგი მაგალითია იმისა, თუ რა მოჰყვება საზოგადოებისაგან 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 საზოგადოებისაგან იზოლაციას, არამედ იმისაც, რომ, საზოგადოდ, ბავშვს სწავლის განსაკუთრებული უნარი გააჩნია. 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) უზრუნველყოს, რომ ადამიანმა გაიგოს გაიაზროს და გაიზიაროს საზოგადოების მიერ შემუშავებული ნორმებისა და როლების სისტემა და თავისი ქცევა მათ შესაბამის. ამ ამოცანებში შედის აგრეთვე საერთო მიზნებისა და მათი მიღწევის საშუალებათა და მიზნის კანონიერი 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, ღირებულებ-

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

სოციალიზაციის პროცესი

რა გზით ხდება ადამიანი სოციალიზებული? რა მექანიზმით?

ამ კითხვას ფსიქოანალიტიკური, სოციალური დასწავლის და კოგნიტური განვითარების თეორიები განსხვავებულად პასუხობს, თუმცა სამივე სოციალიზაციას მორალის განვითარებას უკავშირებს.

ფსიქოანალიტიკური თეორია

ზიგმუნდ ფროიდის თანახმად, პიროვნება სამ, ერთობლივად მოქმედ სისტემას შეიცავს. ეს არის *იდო*, *ეგო* და *სუპერეგო*. იდი, რომელიც შეიცავს ბიოლოგიურ მოთხოვნილებებს და იმპულსებს – ფსიქიკური ენერგიის წყაროა. იდს ამოძრავებს ორ-

მაგი მიზანი — აირიდოს ტკივილი და მიიღოს სიამოვნება. ამ მიზანს იდი სურვილისმიერი აღსრულებით ანუ მოთხოვნილების დაკმაყოფილების წარმოსახვით აღწევს. ამის საპირისპიროდ, ეგოს საქმე აქვს ობიექტურ გარესინამდვილესთან. ეგოს მიზანია იპოვოს იდის მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების რეალური გზა, რისთვისაც ის გონებით და არა ფანტაზიით მოქმედებს. ეგოს გადასაწყვეტია რა მოქმედებაა საჭირო სასიცოცხლო მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად. ის პიროვნების “აღმასრულებელი ორგანოა” და გარესამყაროზე ორი დანარჩენი სისტემის მოთხოვნათა ინტეგრირებთ რეაგირებს.

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

ინდივიდის პიროვნებაზე გავლენას ახდენს ის, თუ რა მიმართებაა იდს, ეგოს, და სუპერეგოს შორის. ადამიანები განსხვავებულად უმკლავდებიან ბრძოლას იდსა და სუპერეგოს შორის. განსხვავდებიან იმიტაც, თუ როგორია მათი ეგო. მაგ., ერთ ადამიანთან მეტწილად იდი იმარჯვებს, ხოლო მეორესთან — სუპერეგო. პირველი ადამიანი პიროვნულად უფრო იმპულსურია, მიდრეკილია ფიზიკური და ემოციური სიამოვნების ძიები-

სადმი, მეორე კი მორალზე და სრულყოფილებაზეა ორიენტი-
რებული.

სოციალური დასწავლის თეორია

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

პირდაპირი დასწავლა ჯილდოსა და სასჯელის “პროდუქ-
ტია”. ჯილდო ზრდის მომავალში ქცევის ალბათობას, ხოლო
ჯარიმა ამცირებს ალბათობას, რომ შემდგომში ამ ქცევას ინ-
დივიდი გაიმეორებს. მაგ., ბავშვობაში დაეისწავლეთ, რომ არ
უნდა გადაკვეთოთ ტრანსპორტით გადატვირთული ქუჩა, რად-
განაც გადაკვეთისთვის დაესჯილვართ. ესწავლობთ აგრეთვე,
როდესაც სხვების ქცევას ვაკვირდებით. საზოგადოების წევ-
რთა ქცევაზე დაკვირვებით შეგვიძლია განესაზღვროთ, საეარა-
უდოდ, რა შედეგები შეიძლება მოჰყვეს ჩვენ საკუთარ ქცევას.
მაგ., ბავშვობაში დაეისწავლეთ, რომ არ შეიძლება ავტომანქა-
ნებით გადატვირთული ქუჩის გადაკვეთა, რადგან დავინახეთ
როგორ დაისაჯა ამისთვის სხვა ბავშვი. ცხოვრებაში სოცია-
ლიზაცია, ძირითადად, დაკვირვებაზე დამყარებული სწავლით
მიმდინარეობს.

ინტერნალიზაცია და მორალი. დროთა განმავლობაში ბავ-
შვის ქცევა სულ უფრო დამოუკიდებელი ხდება მშობლების
მიერ გაცემული ჯილდოებისა და ჯარიმებისაგან. თვითდა-
ჯილდოება ქცევის რეგულაციის ყველაზე მნიშვნელოვანი სახე
ხდება მოზარდებთან და დიდებთან. როდესაც გარეგანი და-
ჯილდოების ნაცვლად ბავშვისთვის საკუთარი ქცევის რეგუ-
ლირების (მართვის, კონტროლის) მექანიზმი თვითდაჯილდოე-

ბა 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 უკვე თავისთავად მისთვის საკმარისი ჯილდოა. სწორედ ასე ითვისებს ბავშვი მშობლებისა და სოციალიზაციის სხვა აგენტების 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.

კოგნიტური განვითარების თეორიები

კოგნიტური განვითარების თეორიებში ყურადღება გამახვილებულია კოგნიტურ სიმწიფეზე, რომელიც 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 ასტიმულირებს 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 სულ უფრო დამოუკიდებელი ხდება ასაკისაგან. იმისთვის, რომ უმაღლეს საფეხურს მიაღწიოს, ადამიანი ცხოვრებაში რთულ, კომპლექსურ მორალურ დილემებს უნდა შეეჯახოს.

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

მესამე საფეხურზე მყოფი ადამიანი მკაფიოდ აცნობიერებს გარშემო მყოფ ადამიანთა აზრებს და ცდილობს მოიქცეს ისე, რომ მათი მოწონება და სიმპათია დაიმსახუროს. თუმცა ამ საფეხურზე იწყება “კარგისა” და “ავის” შესახებ საკუთარი წარმოდგენების ფორმირება, ადამიანის ძირითადი საზრუნავი ამ

საფეხურზე გარშემომყოფთათვის ფეხის აწყობა, მათი მოლოდინების გამართლებაა, რათა სხეებისა და საკუთარ თვალში კარგი გამოჩნდეს. ამ საფეხურს სხვაგვარად “კარგი 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. იგი მიიჩნევს, რომ კარგია ანუ სწორია დაკისრებული ვალდებულებისადმი ერთგულება; საკუთარ ქცევას იგი სოციალური სისტემის კეთილდღეობას უფარდებს.

მეხუთე საფეხურზე ადამიანი სხვადასხვა ზნეობრივ შეხედულებას შორის წინააღმდეგობას აცნობიერებს. ერთის მხრივ ხვდება, რომ წესების უმრავლესობა ფარდობითია სიტუაციებთან მიმართებაში, ხოლო მეორეს მხრივ იმას, რომ არსებობს ეჭვშეუვალი წესები (სიცოცხლის დაცვა, თავისუფლების მხარდაჭერა). პიროვნებას უყალიბდება საკუთარი შეხედულებები თუ რა არის კარგი და რა არის ცუდი. 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 ადამიანები მოკლებულნი არიან ეგოცენტრიზმს, და საკუთარ თავს იგივე მოთხოვნებს უყენებენ, რასაც სხვებს. ისინი მათ მიერვე არჩე-

ულ ეთიკურ პრინციპებს მისდევენ და ამას აკეთებენ უნივერსალური მორალური პრინციპების რწმენით.

მორალური განვითარების სტადიების მიხედვით შეიძლება პროსოციალური და ანტისოციალური ქცევის პროგნოზირება. შესაძლებელია, აგრეთვე, მორალური განსჯის განვითარების დაჩქარება სატრენინგო პროცედურებით, კერძოდ, “როლის თამაშის” მეთოდის გამოყენებით ბავშვის ერთი საფეხურით წინ წაწევა.

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

ფსიქონალიტიკური და კოგნიტური განვითარების თეორიები სოციალიზაციის საფეხურებრივი თეორიებია. მათგან განსხვავებით, სოციალური დასწავლის თეორიები 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 გაზიარებულია ფსიქოლოგთა მიერ.

სოციალიზაცია მხოვრების სიკლის მანძილზე

სოციალიზაცია არ უნდა გავეგოთ ისე, თითქოს ბავშვი სოციალიზაციის პასიური მხარეა, ვისზეც ცალმხრივად ზემოქმედებენ უფროსები. თვითონ ბავშვიც მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საკუთარ სოციალიზაციაში. სწორედ ამით აიხსნება ის, რომ და-ძმანი ხშირად პიროვნულად ძალზე განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან, თუმცა, ერთი შეხედვით, მშობლები მათ ერთნაირად ზრდიდნენ.

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

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

სოციალიზაცია ბავშვობასა და ღიღობაში

ბავშვობის და ღიღობის სოციალიზაცია განსხვავდება თავისი შინაარსით. ბავშვობაში ძირითადად ხდება საზოგადოების ღირებულებათა და ნორმათა სისტემაში შესვლა. მაგ., ბავშვი ითვისებს “ოქროს წესს” – როგორც გინდა რომ მოგექცნენ ადამიანები, ისევე მოექცევი მათ! ღიღობაში სოციალიზაციის ძირითადი სფეროებია: სამუშაო ადგილი, ოჯახი და უახლოესი სოციალური გარემო (ირგველივმყოფთა 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 თამაშობენ თანამშრომლები – ეხმარებიან ახალმოსულს გაერკვეს შრომითი გარემოს ნიუანსებში.

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

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

პროფესიონის ფსიქოსოციალური სტადიები

ემოციური მომწიფება მთელი ცხოვრების მანძილზე მიმდინარე სოციალიზაციის კიდევ ერთი კომპონენტია. ცხოვრების განმავლობაში უკეთ ვწვდებით საკუთარ თავს და უფრო ეფექ-

ტიანად ვწყვეტ საკუთარ პრობლემებს. საკუთარ რაობასთან დაკავშირებული ზოგიერთი კონფლიქტი და პრობლემა ცხოვრების განუყოფელი ნაწილია და მათი გადაწყვეტის უნარის შექმნა ემოციური ზრდის ერთ-ერთი მექანიზმია.

ერიკ ერიკსონმა ჩამოაყალიბა ფსიქოსოციალურ ცვლილებათა თეორია, რათა აღეწერა ცხოვრების 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 იჭრის 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 დაასუამს მისი ცხოვრების კარდინალურ განწყობებსა და მოლოდინებს.

სტადიები I-V მოიცავს მე-ს 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 *აეგრონომიურობის* 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 გასაგებელია. წამყვანი თემაა *ინიციატივის* ან *ბრალეულობის* განცდა. ამ სტადიაზე ბავშვი ცდილობს თვითონ, თავისი ინიციატივით მოიმოქმედოს 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 – 11-12 წლის ასაკი – შეიცავს საკუთარ *იდენტობას* ან *იდენტობის* აღრევას. ამ სტადიაზე მთავარია იდენტობის ანუ საკუთარი რაობის 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 დიდობაში.

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

- მეშვიდე სტადიაზე, 36-65 წლის ადამიანთა 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.

ჩესოციალიზაცია

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. მეტწილად რესოციალიზაციის პროცესი დაძალებით მიმდინარეობს ტოტალიტარული ინსტიტუტების გამოყენებით. ტოტალიტარულია ყველა ჩაკეტილი ინსტიტუტი, რომელშიც იმყოფებიან გარესამყაროს მოწყვეტილი გარკვეული ტიპის ინდივიდები, რომელთა ქცევაზე თითქმის სრული კონტროლია დაწესებული. ტოტალიტარული ინსტიტუტებია ციხე, ფსიქიატრიული საავადმყოფო, უდემდამო ბავშვთა სახლი, და გარკვეულწილად, არმია. ტოტალიტარულ ინსტიტუტებში გამოიყენება ინდივიდის ხელახალი სოციალიზაციის ანუ რესოციალიზაციის მთელი რიგი უკიდურესი ხერხები; მაგ., ცხოვრება შემოსაზღვრულ და შეზღუდულ გარემოში, დღის მკაცრად განსაზღვრული რეჟიმით, ერთი და იგივე უფროსის ზედამხედველობით და სხვ. ყოველივე ამას აქვს ერთი მიზანი – უკიდურესად შეიზღუდოს იქ მოხვედრილი ადამიანის ავტონომია.

ტოტალიტარულ ინსტიტუტებში 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 ადამიანი გარესამყაროსთან კონტაქტს და თავის ძველ იდენტობას კარგავს.

ტოტალიტარული ინსტიტუციების ზრახვას განახორციელოს ინდივიდზე სრული კონტროლი, აღსრულება არ უწერია. ტოტალიტარულ ინსტიტუტებშიც კი რჩება სათანადო ხერხებით წინააღმდეგობის გაწევის შესაძლებლობა. ძირითადად ეს არის ე.წ. მეორადი შეგუება: უკანონო გარიგებები მომსახურე პერსონალთან, ადმინისტრაციისთვის პრობლემების შექმნა და უმორჩილებლობით 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 დებულებები ●

1. საზოგადოებაში ცხოვრებას სათანადო უნარები და ცოდნა სჭირდება, რასაც ყოველი მომდევნო თაობა უნდა დაეუფლოს. ამაში მას თვითონ საზოგადოება – ოჯახი, სკოლა,

თანატოლები და სხვადასხვა სოციალური ინსტიტუტი ეხმარება და ამას სოციალიზაცია ეწოდება.

2. სოციალიზაციის პროცესის და მექანიზმების შესახებ ფსიქოანალიტიკური, 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 გაივლის. ყოველ სტადიაზე ადგილი აქვს იდენტობის 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 ინსტიტუტებშიც ვერ ხერხდება.

თავი III საკუთარი მე

“ყველაზე მეტად ეს გახსოვდეს, რომ შენსა თავსა არ უღალატო და მაშინ სხვასაც არ უღალატებ” – შექსპირი, “ჰამლეტი”, მოქმედება I, სურათი მე-3. გენიალური დრამატურგის ეს სიტყვები მე-ს არსს საუკეთესოდ გამოხატავს.

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

მე-ს ჩამოყალიბება

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

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

ში მოღვაწეობდა. თეითონ მიღზე კი გაეყენა 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 გრძნობებისაგან, ხოლო ეს გრძნობები სხვების რეაქციებიდან მომდინარეობს. მე-ს ამ ორბუნებრიანობამ და იდეამ, რომ “სხვები” ესოდენ მნიშვნელოვანნი არიან მე-ს ჩამოიყალიბებისთვის, ძლიერი შთაბეჭდილება მოახდინა ჯორჯ მიდზე.

ჯონ დიუი – გამოჩენილი ფილოსოფოსი, ფსიქოლოგი და პედაგოგი იყო. მას სწამდა, რომ აზროვნების უნარი განასხვავებს და განაცალკევებს ადამიანს ცხოველთა დანარჩენი სამყაროსაგან. იგი შეისწავლიდა ცნობიერებას, რათა გაეგო როგორ “მეშაობს” ფსიქიკა. დიუის მიზნადა, 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 სოციალური ინტერაქციების წყალობით წარმოიქმნება.

სარკული 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 თავისადმი გარკვეულ გრძნობებს (სიამაყეს, უხერხულობას), რაც სხვათა მიერ ჩვენ შეფასებას ემყარება. კულის აზრით, ადამიანი რეაგირებს განწყობაზე, რომელიც პგონია, რომ აქვს მისადმი სხვას, და არა ნამდვილ განწყობაზე. ზუსტია იგი თუ არა, ამას გადამწყვეტი მნიშვნელობა არა აქვს – სწორედ ეს ნაერაუდები განწყობა განსაზღვრავს მე-განცდას.

მე-ს შასახა მილის შახაღულაგაჰი

მიდი ყოველთვის უსვამდა ხაზს ადამიანისთვის დამახასიათებელ სიმბოლოებით მანიპულირების 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 შემსრულებელია; 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 არ არსებობს მეორის გარეშე.

როლის აღება. კულის მსგავსად, მიდიც ფიქრობდა, რომ ადამიანი თავის თავს ხედავს არა უშუალოდ, არამედ მისივე საზოგადოების წევრი სხვა ადამიანის თვალთახედვით. როლის აღებით ბავშვი ღებდა სხვა ადამიანის თვალსაზრისზე და სინამდვილეს მისი თვალთ 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 შესძლებდნენ თანამშრომლობას.

მიდის თანახმად, ჩვენი მე ვითარდება იმით, რომ ჩვენვე ვიქცევთ ჩვენი თავისთვის ობიექტებად. მე-ს განცდას ანვითარებს სოციალური ურთიერთქმედება, სადაც ადამიანები იძენენ უნარს თავის თავს სხვა ადამიანის თვალთ უცქირონ. ადამიანს ჯერ სხვა ადამიანის გაცნობიერების უნარი უყალიბდება, და მხოლოდ ამის მერე – საკუთარი თავის. მიდი თვითგაცნობიერებას აანალიზებს ბავშვის თავისუფალი თამაშის და წესებით თამაშის მეტაფორების გამოყენებით.

თავისუფალი თამაში, წესებით თამაში და “განზოგადებული სხვა”. მე-ს განვითარების პირველ სტადიაზე ბავშვი ეუფლება კონკრეტული სხვა ადამიანების როლის აღებას. 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 ჯერ კიდევ მთლიანი მე-კონცეფცია არ გააჩნია. ბავშვი იმასაც იგებს, რომ როლები კავშირშია ერთმანეთთან, ერთმანეთს ავსებს და გულისხმობს. აგრეთვე, ბავშვი იძენს უნარს გარდა საკუთარისა, ერთი ან მეტი “სხვა ადამიანის” თვალსაზრისი მიიღოს.

მე-ს განვითარების საბოლოო სტადიაზე ინდივიდი თავის თავს უკვე განიხილავს არა კონკრეტული სხვა ადამიანის, არამედ “სხვების” გამთლიანებული თვალთახედვით. 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 უწოდა “განზოგადებული სხვა”, რითაც სოციალური ჯგუფისთვის საერთო სტანდარტების ერთობლიობა აღნიშნა. ამის 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 სხვების განცდა, სოციალური ურთიერთქმედების სტაბილურობისთვის მეტად მნიშვნელოვანია. უნარი შეხედო საკუთარ თავს “განზოგადებული სხვა ადამიანის” თვალით, მე-ს განვითარების უმაღლესი სტადიის მონაპოვარია.

მნიშვნელოვანი სხვაები

მე-ს მთავარი საყრდენია მისთვის მნიშვნელოვან ადამიანთა მიერ მისი აღიარება. ჩვეულებრივ, ყველაზე უფრო “მნიშვნელო-

ვანი სხეები” ბავშვისთვის მისი მშობლებია, რომლებიც უდიდეს გავლენას ახდენენ ბავშვის მე-კონცეფციის განვითარებაზე.

მე-კონცეფცია

მე-კონცეფცია მოიცავს ინდივიდის ყველა შეხედულებას და გრძნობას საკუთარი თავის, როგორც ობიექტის შესახებ. მე-კონცეფციაზე გავლენას 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 ვგრძნობთ. რაც უფრო ჩვენი მსგავსია მეორე ადამიანი, მით უფრო სასარგებლო იქნება მასთან შედარება. მორცხვი ვარ თუ თამამი, ამას ვერ გავიგებ, თუ არ მოვახდინე სხვებთან შედარება, რადგანაც მორცხვობა შეფარდებითი ცნებაა.

მე-კონცეფციის გაზოგვა

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

მე-კონცეფცია ძირითადად მოიცავს დისპოზიციებს, როგორიცაა განწყობები, პიროვნული ნიშნები, უნარები, ღირებულებები; სოციალური იდენტობები, როგორიცაა ასაკი, სქესი, პროფესია; და ფიზიკური ნიშან-თვისებები. კუნმა და მაკ-პარტლანდმა მე-კონცეფციის ემპირული შესწავლის მიზნით გასული სა-

უკუნის 50-იან წლებში შეიმუშავეს “20 კითხვის ტესტი”. ეს არის გადანომრილი ბლანკი, რომელიც რესპონდენტმა ოცი განსხვავებული პასუხით უნდა შეავსოს. ტესტი კონტენტ-ანალიზის მეთოდით მუშავდება, რის საფუძველზეც დგინდება მე-კონცეფციაში შემავალი კომპონენტები და მათი იერარქიული წყობა.

ილანოზები 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 ღროში სიმტკიცეს სძენს. განსაკუთრებით ეს ეხება ოჯახურ და პროფესიულ როლებს, რომლებიც მე-ს მეტად მნიშვნელოვანი ასპექტებია. ამასთანავე, იდენტობები და, შესაბამისად, მე-ც ასაკთან ერთად იცვლება.

მე-ს სულიერება

სოციოლოგ რალფ ტერნერის მტკიცებით, ზოგიერთი თავისი ატრიბუტი ინდივიდს მისი ნამდვილი მე-დან ამოზრდილი ჰგონია, ხოლო სხვა არა: ზოგჯერ ჩვენი ქცევა ნაკარნახევია “წრფელი გრძნობით”, ხან კი სიტუაციით, რომელშიც ვიმყოფებით. ტერნერის თანახმად, ინდივიდებს თავისი ნამდვილი მე-ს ადგილსამყოფელად მიაჩნიათ ხოლმე ორიდან ერთი – ინსტიტუცია ან იმპულსი. შესაბამისად არსებობს მე – როგორც ინ-

სტიტუცია და პროდუქტი, და აგრეთვე მე – როგორც იმპულსი და პროცესი.

თუ ადამიანი თავის ნამდვილ მე-დ ინსტიტუციურ მე-ს მიიწევს, მას პგონია, რომ მისი მე მაქსიმალურად ვლინდება მაშინ, როცა იგი მაღალ სტანდარტებს მისდევს და მთლიანად აკონტროლებს თავის ქცევას. *ინსტიტუციური მე* ემყარება საზოგადოებრივი მიზნებისა და ჯგუფური ვალდებულებებისადმი ერთგულებას. ადამიანი, რომლის ნამდვილი მე ინსტიტუციურია, მაღალ მიღწევებზე და მომავალზეა ორიენტირებული.

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

: ტერნერი ფიქრობს, რომ ბოლო ათწლეულების მანძილზე ადამიანთა უმრავლესობა ინსტიტუციურ მე-სთან თავის გაიგივებიდან იმპულსურ მე-სთან იდენტიფიკაციაზე გადავიდა. ახლა ადამიანები საზოგადოებრივ ინსტიტუტებს უყურებენ როგორც პირადი თავისუფლების შემზღუდველ ორგანიზაციებს და უპირატესობას საკუთარ თვითგამოხატვას და თვითგანხორციელებას ანიჭებენ. ეს კი ღირებულებათა გადაფასების საზოგადოებაში მიმდინარე პროცესის ანარეკლია.

20 წინადადების 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 სტრუქტურებისაგან: “ ვარ ბედნიერი ადამიანი” , “მიყვარს მუსიკა, ქალები”; დ) პასუხები, რომლებიც ქალზე 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 ტესტიდან ვიგებთ არა მხოლოდ ის, თუ უპირატესად რასთან ან ვისთან აიგივებს საკუთარ თავს ინდივიდი, არამედ იმასაც, თუ რა ტიპის ადამიანებია ყველაზე მეტად გავრცელებული ამა თუ იმ კონკრეტულ საზოგადოებასა და კულტურაში.

თვითაღქმა

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

თვითაღქმის თეორია

თვითაღქმის თეორიის ერთ-ერთი ავტორის დარილ ბემის თანახმად, საკუთარი თავის შესახებ ატრიბუციები იმგვარადვე კეთდება, როგორც ატრიბუციები სხვების შესახებ – ქცევაზე უშუალო დაკვირვებით. როგორც სხვა ადამიანის ქცევაზე დაკვირვებით ვასკენით, რომ ეს ადამიანი მორცხვი, პატიოსანი, კეთილია, ასევე, ჩვენ სიმპათიებს და ანტიპათიებს, ძლიერ და სუსტ მხარეებს, დამახასიათებელ გრძნობებს დაკვირვებისა და დასკვნის საფუძველზე ვადგენთ. მაგრამ არა ყველა ჩვენი ქცე-

ვა გვაძლევს საშუალებას დავასკვნათ როგორი ვართ. ქცევა, რომელიც მხოლოდ და მხოლოდ გარეგანი ჯილდოს მისაღებად ან სასჯელის ასარიდებლად სრულდება, არ გამოდგება საკუთარი თავის შესახებ დასკვნის გამოსატანად. 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 გინდა ამის კეთება, გამოდგება საკუთარი განწყობების შესახებ დასკვნის გამოსატანად.

მე-სამეა

სქემის თეორია მე-ს აღქმის განსხვავებულ ასპექტს იკვლევს. მას აინტერესებს როგორ ახდენს ადამიანი ინფორმაციის ორგანიზებას.

გარესამყარო უამრავ ინფორმაციას გვაწვდის, ამიტომ ამ ინფორმაციას შერჩევა ანუ სელექცია სჭირდება. რათა გავიადვილოთ ეს პროცესი ინფორმაციას ცოდნის სტრუქტურებად ანუ *სქემებად* ვაწესრიგებთ. ამ სქემებით, რომლებშიც შედის ინფორმაციის ურთიერთდაკავშირებული ერთეულები, წესრიგდება ახალი ინფორმაცია. ასეთი მაორგანიზებელი სქემების გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა შემოსული ინფორმაციის გაგება და ინტერპრეტირება.

ადამიანები განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან 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, ასქემატურია ოპტიმიზმი-პესიმიზმის თვალსაზრისით: მას არ გააჩნია არც “პესიმიზტის” და არც “ოპტიმიზტის” მე-სქემა.

მე-სქემები ჩვენი ქცევის რომელიმე ასპექტის განმეორებითი კატეგორიზაციით იქმნება. თუ თქვენ, სხვებთან ერთად ხშირად ახასიათებთ საკუთარ ქცევას როგორც მორიდებულსა და მორცხვს, მორცხვი ადამიანის მე-სქემა გიყალიბდებათ. ჩვეულებრივ, ჩვენი მე-სქემები ორგანიზებულია ჩვენი იმ ასპექტის გარშემო, რითაც განვსხვავდებით სხვებისაგან: თუ ადამიანი ჩვეულებრივი წონისა და სიმაღლისაა, ნაკლებ სავარაუდოა, რომ მას სიმაღლის და წონის მე-სქემა ექნება, ვიდრე მას ეს პარამეტრები ძალიან მაღალი ან დაბალი რომ ჰქონოდა.

ადამიანი ხშირად ფიქრობს საკუთარ შესაძლებლობებზე, მომავალზე და ქმნის საკუთარი ცხოვრების გეგმებს ანუ სცენარებს, რასაც *შესაძლებელი* მე-ები ეწოდება. მათში მოცემულია მისი მიზნები, მოტივები, შიშები. შესაძლო მე-ები ქმნიან ინდივიდის ექსპექტაციებს ანუ მოლოდინებს და ქცევებს. მათ საფუძველზევე ხდება ქცევის ინტერპრეტირება.

თვითპრეზენტაცია

თვითპრეზენტაცია ეხება იმ ხერხებს, რითაც ემართავთ (ვაკონტროლებთ, ემაღლავთ, ვავრცელებთ) ინფორმაციას საკუთარი თავის შესახებ.

მე-ს პრეზენტაციის სტრატეგიები

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 გამომჟღავნება, რომლისაც გვრცხვენია და რაც ჩვენ შესახებ სხვებს უარყოფით წარმოდგენას შეუქმნის.

შთაბეჭდილების სამართავად გამოიყენება, აგრეთვე, ფიზიკური ანტურაჟი. მაგ., ექიმებს ხშირად აქვთ კაბინეტის კედლებზე გამოფენილი დიპლომები და სერტიფიკატები, მოსაცდელ ოთახში უდგათ ელეგანტური ავეჯი. შთაბეჭდილებები ასევე იმართება საკუთარი გარეგნობის გამოყენებით — ვარცხნილობით, ჩაცმულობით და სხვა. მაგ., ახალგაზრდა ექიმმა, სოლიდური ექიმის შთაბეჭდილება რომ მოახდინოს, შეიძლება ისე ჩაიცვას 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 გარესამყაროს თავი დადებით ადამიანად წარვუდგნოთ.

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 რას უნდა იღებდეს მასთან ინტერაქციაში მყოფი ადამიანისაგან. მაგ., სანამ თქვენ და თქვენზე უფროსი

ქალი არ დაადგენთ, რომ ის ექიმი თქვენ კი პაციენტი – სანადო ინტერაქცია ვერ განხორციელდება. თუ თქვენ მას სანიტრად მიიჩნევთ, მას კი კურიერი ჰგონიხართ, უხერხული სიტუაცია შეიქმნება და ინტერაქცია მალევე შეწყდება.

ადამიანის მოქმედებები გვაწვდის ინფორმაციას მისი პიროვნული ნიშან-თვისებების შესახებ, მაშინაც კი, როდესაც იგი მხოლოდ იმ ქცევას ასრულებს, რაც მისგან მოსალოდნელია. ღმოიბერია ექიმი თუ მკაცრი? თავის თავს თანამედროვე ტექნოლოგიებს დაუფლებულ ექიმად მიიჩნევს, თუ ქველი ყიდის ექიმ-კლინიცისტად? ამას ჩვენ ინტერაქციის დაწყებისთანავე გავიგებთ. ასევე, თუმცა ყველა პაციენტი აღწერს თავის სიმპტომებს, ესინჯება ექიმს, იგებს დიაგნოზს, მანერა, რითაც ეს ყველაფერი ხდება, ექიმს მდიდარ ინფორმაციას აწვდის ავადმყოფის პიროვნული თავისებურებების შესახებ. ეს ინფორმაცია ეფექტური ინტერაქციისთვის ორივეს სჭირდება.

ახსნა-განმარტება. ახსნა-განმარტება მაგალითია იმისა, თუ როგორ ხდება ენის მეშვეობით პოზიტიური იდენტობის დაცვა-განმტკიცება. ახსნა-განმარტება არის გამონათქვამი, რომელიც კეთდება ადამიანის მიერ თავისი ქცევის ასახსნელად, როდესაც ეს ქცევა მოულოდნელი ან ვითარების შეუსაბამოა. ახსნა-განმარტების სახეებია თავის მართლება და დასაბუთება.

თავის მართლება მიმართულია ერთგვარად საწოთირო ქცევისათვის პასუხისმგებლობის შემცირებაზე. მაგ., თუ დაგაგვიანდათ საქმიან შეხვედრაზე, ეს შეგიძლიათ სატრანსპორტო საცობებს დაუკავშიროთ და ამით, ნაწილობრივ მაინც, მოიხსნათ პასუხისმგებლობა; ხოლო *დასაბუთება* ემსახურება იმ აზრის გატარებას, რომ საწოთირო ქცევას გარკვეული დადებითი ღირებულება აქვს ან რომ იგი სულაც არ არის სიტუაციის

შეუსაბამო. მაგ., მეგობრის თხოვნაზე დახმარებოდიტ მანქანის შეკეთებაში, მას უარს ეუბნებით და თანაც, რომ არ ეწყინოს, უხსნით, რომ გაცილებით უკეთ შეუკეთებს მანქანას ტექნიკოსი, რომლის გამოძახებაც არ არის ძნელი.

ახსნა-განმარტებების გამოყენება საკმაოდ გავრცელებულია. მათი რეპერტუარიც მრავალფეროვანია (“არ ვიცოდი”, “ცუდად ვიყავი”, “ქალაქში არ ვიყავი” და სხვ.) და მრავალგვარ ვითარებას შეესაბამება.

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

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

1. პირფერობა, პირმოთნეობა 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 მირთმევა და სხვ.;

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

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

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

მე-ს პრეზენტაცია და სოციალური ქცევა. თვითპრეზენტაციით შეიძლება აიხსნას ზოგიერთი ჩვენი ისეთი ქცევა, როგორიცაა სხვისადმი დახმარების გაწევა, კონფორმიზმი, აგრესიულობა. ამ ქცევების მეშვეობით შეგვიძლია დავიკმაყოფილოთ თვითპრეზენტაციის ორი მოტივი: ვასიამოვნოთ აუდიტორიას ან შე-

ვიქმნათ 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 ელინდება. მაგრამ მეტწილად ამ ორ მოტივს შორის კონფლიქტი წარმოიქმნება. აუდიტორიისთვის სიამოვნების მინიჭება შეიძლება მოითხოვდეს ქცევას, რომელიც კონფლიქტშია ადამიანის საჯარო იმიჯთან. ვთქვათ, თქვენ დას აინტერესებს რა აზრისა ხართ მის არასიმპათიურ რჩეულზე. თუ სიმართლეს ეტყვი, მას შეიძლება ეწყინოს ან გაგიბრაზდეთ. ხოლო თუ ასიამოვნებთ აუდიტორიას, ამ შემთხვევაში თქვენ დას, ზიანს მიაყენებთ თქვენი საჯარო იმიჯის მნიშვნელოვან კომპონენტს – პატიოსნებას.

თვითარსებობის ინდივიდუალური 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 მეზე ფოკუსირდება, ხან კი გარესინამდვილის მოვლენებზე. ყურადღების ჩვენს მეზე ფოკუსირებისას ხდება მე-ს გაცნობიერება.

მე-ს გაცნობიერება ორგევარია: პირადი, კერძო მე-ს გაცნობიერება და საჯარო მე-ს გაცნობიერება. პირადი, პრივატული მე შედგება სხვისთვის უხილავი განწყობებისა და გრძნობებისაგან, ხოლო საჯარო მე შეიცავს ხილულ, ღია ქცევას და ხერხებს, რითაც ადამიანი წარუდგება საზოგადოებას.

მე-ს გაცნობიერების ამ სახეებს სხვადასხვა სიტუაცია აღძრავს. მაგ., აუდიტორიის წინაშე გამოსვლა, სხვების დაკვირვებული მზერა, შეფასება აღძრავს საჯარო მე-ს ცნობიერებას, ხოლო საკუთარი ფოტოსურათის ან ვიდეოგამოსახულების ნახვა, ხმის ჩანაწერის მოსმენა, და, განსაკუთრებით, სარკეში საკუთარი გამოსახულების დანახვა — პრივატული მე-ს გაცნობიერებას. ახსენებს რა პირად სტანდარტებს და ღირებულებებს, იგი ქცევის მაკონტროლებელი ინსტანციის როლსაც ასრულებს.

ადამიანები განსხვავდებიან იმითაც, რამდენად გამახვილებული აქვთ ყურადღება საკუთარი მე-ს მიმართ: ზოგიერთებისთვის შეიძლება მე-ს ქრონიკულად მაღალი, ხოლო სხვებისთვის მე-ს დაბალი გაცნობიერება იყოს დამახასიათებელი. ქრონიკულად მაღალ მე-ს გაცნობიერებას თან ახლავს საკუთარი თავის უშეცდომო აღწერის უნარი, ისევე როგორც საკუთარ მე-ზე სხვა ადამიანთა რეაქციების ზუსტი გათვალისწინება.

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

თვითმონიტორინგი. მაღალი თვითგაცნობიერების უნარის მქონე ადამიანი კარგად ხვდება თუ როგორ მოქმედებს მისი თვითპრეზენტაცია სხვებზე, თუმცა სავსებით შესაძლებელია,

რომ იგი საგანგებოდ არც ცდილობდეს მოახდინოს შთაბეჭდ-
ლება და სხვების მოწონება დაიმსახუროს.

თვითმონიტორინგი არის ადამიანის უნარი სასურველი მ-
მართულებით სცვალოს თვითპრეზენტაცია, რათა მოერგოს ს-
ტუაციას. ეს უნარი 25 პუნქტიანი სპეციალური სკალით იზომ-
ბა. ეს სკალა ადგენს იმას, თუ რამდენად არის ადამიანი კონ-
ცენტრირებული იმაზე, რომ სათანადოდ წარუდგეს საზოგადო-
ებას, რამდენად შეუძლია და სურს კიდევ აკონტროლო
თვითპრეზენტაცია. მაგ., ამ სკალის პუნქტებია: “როდესაც ა-
ვიცი როგორ მოვიქცე საზოგადოებაში, სხვების ქცევას ვა-
ვირდები და მეც მათსავით ვიქცევი”; “სხვადასხვა სიტუაციაში
განსხვავებულ ადამიანებთან სულ სხვადასხვანაირი ვარ”.

მაღალი თვითმონიტორინგის ადამიანი ფაქიზად აღიქვამ
სოციალურ სიტუაციებში ადამიანთა ვერბალურ და არავერბ-
ალურ გამოვლინებებს და სხვათა თვითპრეზენტაციებს; მათგა
იღებს მაგალითს თუ როგორ მოახდინოს საკუთარი თავი
პრეზენტაცია. ამის საპირისპიროდ, დაბალი თვითმონიტორინ-
გის ადამიანი დიდად არ უკვირდება სხვების თვითპრეზენტაცი-
ას და საკუთარი თავის პრეზენტაციის ხერხებსაც სათანადო
ვერ ფლობს. ის უფრო საკუთარი განწყობებისა და ემოციები
კარნახით მოქმედებს.

თვითმონიტორინგის განსხვავებული დონის ადამიანებს მ-
კონცეფციებიც განსხვავებული აქვთ. მაღალი თვითმონიტორინ-
გის ადამიანი საკუთარ თავს მოქნილ და მოხერხებულ ადამი-
ნად მიიჩნევს, რადგან იგი იოლად ერგება სიტუაციებს, ცდი-
ლობს ხელიდან არ გაუშვას შანსი, რომელსაც ცხოვრება ა-
ვდის.

დაბალი თვითმონიტორინგის ადამიანი თავს მიიჩნევს პრინციპულ ადამიანად, რომელიც აკეთებს იმას, რისიც სჯერა. ის პირდაპირია საკუთარ გრძნობების და განწყობების გამოხატვაში. მაღალი თვითმონიტორინგის ადამიანი ნაკლებად თანმიმდევრულია საკუთარ ქცევაში და განწყობებში, ვიდრე დაბალი თვითმონიტორინგის ადამიანი. გარდა ამისა, ის უკეთ ახერხებს თავისი ემოციების გამოხატვას. უმაღლეს ქულებს თვითმონიტორინგის სკალაზე პროფესიონალი მსახიობები აგროვებენ.

მე-ს გახსნა. მე-ს გახსნა, სხვისთვის პირადული ინფორმაციის გამხელა, მნიშვნელოვანი ხერხია, რითაც ვარეგულირებთ იმას, თუ რა უნდა იცოდნენ ჩვენ შესახებ სხვა ადამიანებმა. თვითგახსნას ორი განზომილება აქვს – *სიფართოვე* (მასშტაბები) ანუ ადამიანთა რაოდენობა, კისთანაც იხსნება ეს ინდივიდი და *სიღრმე* (ინტიმურობის დონე). ინტიმურია ინფორმაცია, რომელიც ეხება ადამიანის უნიკალურ, სხვებისგან განმასხვავებელ თვისებას ან მდგომარეობას (“მე ტელეპატი ვარ”); სისუსტის ან არასრულფასოვნების აღიარებას (“სისტემატურად მჭირდება ფსიქიატრის დახმარება”), დასაძრახი თვისების აღიარებას (“მიყვარს ადამიანის გაჭორვა”) და ძლიერი ემოციის აღიარება (“მშულს ჩემი და”). თვითგახსნისას ადამიანი ითვალისწინებს დროს, ადგილს, ურთიერთობის ხანგრძლივობას.

სასურველია თვითგახსნა იყოს ორმხრივი და თანასწორი, წინააღმდეგ შემთხვევაში ურთიერთობაში მყოფი ადამიანები თავს არაკომფორტულად გრძნობენ. მაგრამ ხანგრძლივი ახლობლობის დროს ეს წესი ადვილად ირღვევა. თუმცა მეგობრობა ცალმხრივი არ შეიძლება იყოს და ყოველთვის ორმხრივია, დიდი ხნის მეგობრობის დროს ერთი მეგობრის ინტიმური

თვითგახსნა მეორისაგან პარალელურ თვითგახსნას აუცილებლად არ მოითხოვს.

თვითგახსნის დონე კავშირშია ქორწინებით კმაყოფილებასთან. ბედნიერი წყვილების თვითგახსნა გაცილებით უფრო მაღალია, ვიდრე წყვილების, ვინც თავს ასეთებად არ მიიჩნევენ, თუმცა ნეგატიურ თვითგახსნაში ისინი წინ უსწრებენ ბედნიერ წყვილებს, ანუ ერთმანეთისადმი თავის უარყოფით გრძნობებს უკმაყოფილო მეუღლეები არ მაღავენ. ქორწინების ხანგრძლივობასთან ერთად თვითგახსნის დონე იკლებს.

თვითშეფასება

თვითშეფასება მე-კონცეფციის ერთ-ერთი კომპონენტია. ეს არის საკუთარი მე-სადმი დადებითი ან უარყოფითი განწყობის ხარისხი. თვითშეფასება იმავე წყაროებიდან მომდინარეობს, რაც საკუთარი “მე” და ამაში განსაკუთრებული წვლილი “მნიშვნელოვან სხვებს” შეაქვთ.

ხაზგასასმელია თვითონ ადამიანის როლი თვითშეფასების რაგვარობის ჩამოყალიბებაში. ადამიანთა უმრავლესობა საკმაოდ მაღალი თვითშეფასებით გამოირჩევა. ეს ხერხდება საკუთარი ნიშან-თვისებების *სელექციური* ანუ შერჩევითი შეფასებით. თვითშეფასების დონე, რომელიც გაგვანია, არა ყველა ჩვენი თვისების შეფასებას, არამედ ჩვენთვის ღირებული თვისებების შეფასებას ემყარება. ადამიანი მიდრეკილია თავისი ის თვისებები დააფასოს, რითაც იგი სხვებს აღემატება და გააუფასუროს ის თვისებები, რითაც ღიდად თავს ვერ მოიწონებს. ვირტუალურად ყველა ადამიანს შეუძლია კარგი იფიქროს და

ვის 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 სპორტული უნარებს არა თავის სტუდენტების, არამედ კოლეგა-პროფესორების სპორტულ უნარებს შეადარებს; მესამე, ადამიანებთან დამყარებული *ურთიერთობების სელექციურობა*: ადამიანი ცდილობს დაუკავშირდეს ადამიანებს, ვისაც იგი მოსწონს. მეგობრობა ანუ ურთიერთმოწონების სიხარული, ამ ტიპის სელექციურობის საუკეთესო მაგალითია. მეოთხე: ჩვენთვის *სასურველი გარემოს შერჩევა*. ადამიანი მიიწევს 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. თავდაპირველად სელექციურობა შემოიფარგლება მშობლებით: ბავშვობაში მთავარ ინფორმაციას ჩვენი მე-ს შესახებ მშობლებისგან ვიღებთ. მშობლის მზრუნველობა ბავშვისთვის თავისი მე-ს პოზიტიური განცდის წყაროა, ხოლო მშობლისგან უგულებელყოფილ ბავშვს მე-ს პოზიტიური განცდა არ ან ვერ უკალიბდება.

თვითშეფასების რაგვარობა მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ქცევაზე. მაღალი თვითშეფასების ბავშვები ქცევის უფრო მაღალ სტანდარტებს ისახავენ და უკეთ სწავლობენ სკოლაში. ისინი უფრო დარწმუნებულები არიან საკუთარ შესაძლებლობებში, 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, შფოთვისთან და საკუთარი უმწიობის განცდასთან; პოზიტიურ კავშირშია ცხოვრებით კმაყოფილებასთან, საკუთარი თავის მიმდებლობასა და თვითპატივისცემასთან.

თვითთავაპყრობა და თვითთავასება

თვითეფექტურობა არის განცდა, რომ ხარ თავისუფალი მოქმედების აგენტი ანუ შედეგიანი ქმედების სუბიექტი. თვითეფექტურობას ადამიანი სასიამოვნო ემოციად განიცდის და თვითონვე ეძებს შემთხვევას განახორციელოს ქცევა, რომელიც მას ამ განცდას მიანიჭებს. თვითეფექტურობის ეს დადებითი განცდა გარკვეულწილად თვითშეფასებაზეც ახდენს გავლენას. ნაკლებია წარმატებისა და მარცხის გავლენა თვითშეფასებასა და თვითეფექტურობაზე. მაგრამ რადგანაც ქცევის თითქმის ყველა შედეგი შეიძლება მიეწეროს პიროვნულ ფაქტორს ან გარეფაქტორს, წარმატებას ყოველთვის არ მოაქვს მაღალ თვითეფექტურობაზე დამყარებული ასევე მაღალი თვითშეფასების განცდა. წარუმატებლობაც არ იწვევს ყოველთვის დაბალ თვითეფექტურობაზე დამყარებულ ასევე დაბალ თვითშეფასებას. ადამიანი არ იქმნის დაბალი თვითეფექტურობის გამო დაბალ თვითშეფასებას თუკი შეუძლია წარუმატებლობა გარე ფაქტო-

რებს მიაწეროს ანუ გადააბრალოს, მაგრამ თუ წარუმატებლობა შინაგან ფაქტორებს მიეწერა, დაბალი თვითშეფასება გარდუვალია.

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

თვითეფექტურობაზე თვითშეფასების დაფუძნება საზოგადოებაში მაღალ სტატუსს საჭიროებს: ადამიანს ჯერ უნდა ჰქონდეს შესაძლებლობა ჩაერთოს ეფექტიან აქტივობაში, რომ შემდეგ მაღალეფექტურობაზე დამყარებული თვითშეფასება შეიმუშაოს. სამწუხაროდ, ამის თანაბარი შესაძლებლობა ყველას არ გააჩნია.

● კირითადი ღებულებები ●

1. მე საკუთარი თავის მიმართ დროში გამძლე განწყობებისაგან 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 გავაჩნია. სხვებთან მსგავსება ან სხვებისაგან განსხვავებულობა გავლენას ახდენს მე-კონცეფციაზე.

4. მე-კონცეფცია შედგება დისპოზიციებისაგან, იდენტობებისა და ფიზიკური მახასიათებლებისაგან.

5. საკუთარი იდენტობისადმი ჩვენ ერთგულებას დიდწილად განსაზღვრავს საზოგადოების სტრუქტურა.

6. ადამიანი იწრაფვის რაც შეიძლება უკეთესი წარმოდგენა იქონიოს საკუთარი თავის შესახებ. იგი თვითნებურად ირჩევს შეფასების ისეთ კრიტერიუმებს, რაც მას ამაში დაეხმარება.

7. ადამიანები ცდილობენ საკუთარი თავი სხვებსაც დადებითი კუთხით წარუდგინონ, რისთვისაც თვითპრეზენტაციის სხვადასხვა სტრატეგიებს იყენებენ.

თავი IV კონფორმულობა და საზოგადოება

კონფორმულობაში იგულისხმება სოციალური მოლოდინების შესაბამისი ქცევა და შეხედულებები, რასაც ინდივიდების ან ჯგუფისგან მომდინარე ზეწოლა იწვევს. ამ ზეწოლას შეიძლება მოჰყვეს გამაოგნებელი და საშინელი აქტი, როგორიცაა მასობრივი თვითმკვლელობა ან პირიქით, სასაცილო, როგორიცაა წამხედურობა ჩაცმულობაში ან კიდევ ამაღლებული – პროფესიული მოვალეობის შესრულებისას საკუთარი სიცოცხლის საფრთხეში ჩაგდება. მაშასადამე, კონფორმულობა ერთმნიშვნელოვნად როგორც დადებითი ან უარყოფითი მოვლენა ვერ შეფასდება. კონფორმულობის აქტები სოციალური კონტექსტის მიხედვით უნდა შეფასდეს.

კონფორმულობა შეიძლება განვიხილოთ: 1. საზოგადოების ნორმებთან მიმართებაში; და 2. როგორც ინვიდუალური ან ჯგუფური ზეწოლა.

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 ჰკლავ"). თავისი მნიშვნელობის მიხედვით ნორმები განსხვავებულია. *ტრადიციებში* ზუსტად არის მითითებული როგორ შესრულდეს ქცევა, რომელიც თაობებშია განმტკიცებული. ტრადიცია კანონით ან მორალური იმპერატივით არ არის გამაგრებული. წარსულში ის მნიშვნელოვან მიზანს ემსახურებოდა, ამჟამად კი, უბრალოდ, ჩვეულებაში გადასული ქცევაა.

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

კანონები ის ნორმებია, რასაც საზოგადოება ფორმალურად ადგენს და რომლის შესრულებასაც კატეგორიულად მოითხოვს. ამ ნორმების კანონის სახით ფორმულირება მოხდა იმიტომ, რომ მათი დარღვევისთვის საზოგადოების მიერ გამოყენებული არაფორმალური ნეგატიური სანქციები საკმარისი არ აღმოჩნდა.

ზოგიერთი ნორმა კანონად იმიტომ იქცა, რომ იგი ძალზე მნიშვნელოვანია ადამიანთა კეთილდღეობისთვის. აგრეთვე, არსებობს ნორმები, რომლებიც ასევე გადაიქცა კანონად, მიუხედავად იმისა, რომ მათ დარღვევას უშუალოდ ზიანი არ მოაქვს. ჩვეულებრივ, ქრთამის აღებას განვიხილავთ როგორც კანონის და სოციალური ზნე-ჩვეულების დარღვევას. დაშვებულზე ოდნავ გადაჭარბებული სიჩქარით მოძრაობა კანონის დარღვევაა, მაგრამ ზნეობის საკითხებს ის არ უკავშირდება.

მათ მიმართ, ვინც ნორმებს არღვევს, გამოიყენება ნეგატიური სანქციები ანუ *ჯარიმები*. ტრადიციების დამრღვევი შეიძენს ახირებული ადამიანის ან გაუზრდელის რეპუტაციას და მცირე ნეგატიურ სანქციებსაც დაიმსახურებს. ზნე-ჩვეულებების დარღვევა უკვე უტიფრობა და ეგოიზმია და მას უფრო მკაცრი უარყოფითი სანქციები შეესაბამება, როგორიცაა საზოგადოებრივი გაკიცხვა ან გარიყვა. კანონის დარღვევა ზნეობრივ პრობლემებს აღძრავს და მას კანონით გათვალისწინებული სანქციები მოჰყვება. სხვადასხვა ტიპის ნორმების დარღვევის საზოგადოების მიერ გამოყენებული სანქციები შემდეგია: მასხარად აგდება, დაცინვა, გაკიცხვა, უგულებელყოფა, გარიყვა, მუქარა, ჯარიმა, დაპატიმრება, ფსიქიატრიულ საავადმყოფოში იძულებით მოთავსება, ქვეყნიდან განდევნა 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 შეძლებდა ფუნქციონირებას, თუკი არ იარსებებდა წესები. ნორმების არარსებობის

შემთხვევაში ევრაეინ დაიცავდა საზოგადოების წევრს გაქურდვის, მკვლელობის და სხვა დანაშაულისაგან, რადგან არ იარსებებდა საპოლიციო ძალაუფლება და სასამართლო სისტემა. სოციალური გარემო სრულიად უმართავე იქნებოდა და ადამიანები ერთმანეთს ტყუილუბრალოდ გაუესწორდებოდით.

რატომ ვემორჩილებით საზოგადოებრივ ნორმებს? რატომ ვართ მათდამი კონფორმულნი? ნაწილობრივ იმიტომ, რომ ჩვენი ნორმები ეფუძნება საერთო ღირებულებებს ანუ ეთიკურ პრინციპებს, რომელსაც ერთი კულტურის ადამიანები იზიარებენ. ბავშვის სოციალიზაცია დიდწილად სწორედ ღირებულებებისა და ნორმების დაუფლებას მოიცავს და, ამდენად, ეს ნორმები ჩვენი და მომავალი თაობების ქცევის რეგულირებას განაგრძობს.

საზოგადოების ნორმებს ვემორჩილებით კიდევ იმიტომ, რომ გვსურს ავირიდოთ ნეგატიური სანქციები (ჯარიმები) და მივიღოთ პოზიტიური სანქციები (ჯილდოები). 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.

ნორმების შესახებ თანხმობის ხარისხი

არ არსებობს ნორმა, რომლის მიმართაც სრული საზოგადოებრივი თანხმობა არსებობდეს. გარდა ამისა, ნორმების მიზანშეწონიერების ხარისხი მუდმივად იცვლება, და ამდენად, დროს თან ერთად ნორმებიც იცვლის სახეს. ბოლო ათწლეულების მანძილზე ნორმები, რომლებიც არეგულირებდა ქალისა და მამაკაცის ქცევას, მნიშვნელოვნად შეიცვალა. რა ქცევა შეესაბა

მება ქალისა და მამაკაცის გენდერულ როლებს – ამაში სრული თანხმობა აღარ არსებობს; გარდა ამისა, ერთი საზოგადოების შიგნითაც არსებობს სუბკულტურული სხვაობები: ყოველი სოციალური ჯგუფი ნორმების საკუთარი ერთობლიობით იმართება; დაბოლოს, თვითონ ერთი საზოგადოების შიგნით იცვლება ზოგიერთი ნორმა. ნორმების შეცვლის პროცესი აუცილებლად წარმოიშობს დაბნეულობას, რადგან ზოგნი ისევ ძველ ნორმებს მისდევენ, ხოლო სხვები ახალ ნორმებს ემორჩილებიან. ბოლო ათწლეულების განმავლობაში სქესობრივი ქცევის ნორმებმა განიცადა ლიბერალიზაცია და ეს განსაკუთრებით ქალებს 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 ნორმებისადმი კონფორმულობას საზოგადოების ნორმებისადმი კონფორმულობას მსგავსი პროცესები განაპირობებს. ჯგუფში მიღებული გადაწყვეტილებები ხშირად გაზიარებული ჯგუფური ნორმების ნაყოფია.

ჩაუარანებული (ეპალონური) ჯგუფი და კონფორმულობის მიმართულებით განული ზანოლა

ეტალონური ჯგუფები. ეტალონური ჯგუფი, რომელთანაც აღამიანი თავს აიგივებს. ეტალონური ჯგუფი გვანიჭებს საკუთარი რაობის განცდას – გვეხმარება განესაზღვროთ ჩვენი პირადი ღირებულებები, შეხედულებები, ნორმები. რეფერენტულია ის ჯგუფები, ვის შეხედულებებსაც აღამიანი პატივს სცემს (პოლიტიკური ჯგუფი, პარტია), ჯგუფები, რომელთა წევრობას აღამიანი ესწრაფვის (ექიმები, მეცნიერები, არტისტები) და ჯგუფები, რომლებთანაც აკავშირებს ერთგულება (ოჯახი, ახლო მეგობრების წრე). თავისი ქცევის, უნარების, ზნეობრივი თვისებების შესაფასებლად აღამიანმა შეიძლება გამოიყენოს ჯგუფი, რომლის წევრი რეალურად იგი არ არის და ეერც 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 უარყოფთ ან არ მოგეწონს, შეიძლება ნეგატიურ რეფერენტულ ჯგუფად გამოიყენოთ: აღამიანი შეიძლება თავს ნეგატიური რეფერენტულ ჯგუფს ადარებდეს, რათა ხაზი გაუსვას განსხვავებას მასსა და ამ ჯგუფის წევრებს შორის. მაგ., 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. ერთ-ერთ გამოკვლევაში ცდისპირებს ეუბნებოდნენ, 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 გაუძლეს ტკივილის გაცილებით მაღალ დონეებს, ვიდრე უძლებდნენ მანამ, სანამ ეს უარყოფითი შედარება მოხდებოდა.

რეფერენტული ჯგუფის შერჩევა სიტუაციაზეც არის დამოკიდებული. ადამიანს შეუძლია აირჩიოს ისეთი ეტალონური ჯგუფი, რომელიც რელევანტურია შედარებისთვის ან ისეთი ჯგუფი, რომელიც სიტუაციის შეფასების შესატყვის ნორმებს აწვდის. თუმცა ზოგიერთ ვითარებაში ადამიანს შეიძლება არც თუ დიდი არჩევანი ჰქონდეს, რომელი ჯგუფი გამოიყენოს რეფერენტულ ჯგუფად. მაგ., წყალქვეშა ნავის ეკიპაჟის წევრი იძულებულია თავისი ან სხვისი ქცევის შესაფასებლად გამოიყენოს ეკიპაჟის დანარჩენი წევრების 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 აქვს ორი ფუნქცია: 1. რეფერენტული ჯგუფი ასრულებს *ნორმატულ ფუნქციას* თუკი იგი უწესებს სტანდარტებს თავის ინდივიდუალურ წევრებს და მათ შესრულებას მოითხოვს. ჯგუფი ნორმატულ ეტალონურ ჯგუფად გვევლინება იმდენად, რამდენადაც აფასებს ჯგუფის სტანდარტებისადმი ჯგუფის წევრის კონფორმულობას და ჯილდოს თუ ჯარიმას ამის მიხედვით გასცემს. როცა წუთით შევჩერდებით და დაეფიქრდებით “რას იტყოდნენ ამაზე ჩემი მშობლები ან ჩემი მეგობრები? ეს იმის ნიშანია,

რომ მათ ნორმატულ 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 "რამდენად ნიჭიერი, ლამაზი და ა.შ. ვარ ჩემ მეგობრებთან შედარებით?"

ჩვეულებრივ, ადამიანები ედრებიან თავისსავე მსგავს ადამიანებს – მაგ., თავისივე სქესის ან პროფესიის ადამიანებს, როდესაც სურთ განსაზღვრონ მაღალ თუ დაბალ ხელფასს იღებენ; ან "სულიერად მსგავს" ადამიანებს, როდესაც საკუთარ განწყობებს აფასებენ. ჩვენი მსგავსი ადამიანები, ძირითადად, სოციალური შედარების უფრო სანდო სტანდარტებს გვაწვდიან.

სოციალური შედარების თავის ცნობილ თეორიაში ლეონ ფესტინგერი ამტკიცებს, რომ ადამიანი მოიხმობს სხვა ადამიანთა შეხედულებებს რაკი ფიზიკური საშუალებით – უშუალო გაზომვით, შეხედულების შემოწმება შეუძლებელია. ხოლო თუ არ ეფლობთ ინფორმაციას თუ რას ფიქრობენ სხვები, შეგვიძლია მოვახდინოთ არარსებული კონსენსუსის ფაბრიკაცია, რასაც *"მცდარი ერთსულოვნების"* ფენომენი ეწოდება. ეს მოვლენა იმაში გამოიხატება, რომ ადამიანს ჰგონია, რომ მასავით 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 სხვების დაუთანხმებლობა მასში დისკომფორტს აღძრავს. არც თუ იშვითად, ორივე ამ ფუნქციის შესრულება ერთ რეფერენტულ ჯგუფს შეუძლია.

ცვლილება, რომელიც არ ეფუძნება ადამიანის ნამდვილ შეხედულებებს, დაყოლა ანუ *დამთმობლობა*, განსხვავდება ნამდვილი ცვლილებისაგან ანუ *კონვერგენციისაგან*. თვითონ კონვერგენციის სხვადასხვა სახე არსებობს: ეს არის იდენტიფიკაცია (ადამიანის ნამდვილი შეხედულების შეცვლა, დამყარებული სურვილზე შეუერთდეს სხვა ჯგუფს) და *ინტერნალიზაცია* (ადამიანის ნამდვილი შეხედულების შეცვლა, დამყარებული ჯგუფის ღირებულებების მიღება-გაზიარებაზე). ამდენად, განასხვავებენ სოციალური გავლენის სამ სახეს: დაყოლა-დამთმობლობას, იდენტიფიკაციას და ინტერნალიზაციას. სოციალური გავლენის ეს სამი სახე გავლენას სხვადასხვაგვარი მექანიზმებით ახდენს; განსხვავებულია, აგრეთვე, გავლენის ობიექტში მომხდარი ცვლილების რაგვარობა და გავლენის სუბიექტის ძალაუფლების წყარო. ძალაუფლება ამ შემთხვევაში ნიშნავს იმას, თუ რამდენად არის გავლენის ობიექტის მიზნების მიღწევა გავლენის სუბიექტზე დამოკიდებული.

დამთმობლობა. *დამთმობლობა* სოციალური გავლენაა, რომელიც გამოწვეულია კონფორმული ქცევისთვის ჯილდოს მიღების ან სასჯელის არიდების მოლოდინით. კონფორმულობის ამ ტიპის შემთხვევაში საჯაროდ გამოთქმულ განწყობას და ქცევის ცვლილებას თან არ სდევს პირადი განწყობის შეცვლა. ადამიანები გავლენას დაჰყვებიან გამომდინარე სოციალური მოსაზრებებიდან: დაიმსახურონ ჯგუფის წევრების დადებითი რეაქცია ან აიცდიონ 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 რაგანაც სამსახურებრივი დაწინაურება გსურთ, ეს დამთმობლობის აქტი იქნება.

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

ექსპერიმენტულ ლაბორატორიაში მისულ კოლეჯის სტუდენტს ხედებოდა 6-8 სხვა სტუდენტი, რომლებსაც მას ასევე ცდისპირებად წარუდგენდნენ. ცდა ხაზების სიგრძის შედარებას ეხებოდა. ცდისპირებს უწევებდნენ სხვადასხვა სიგრძის 3 ხაზს და სთხოვდნენ ეთქვათ ამ ხაზიდან რომელია მეოთხე, სტანდარული ხაზის ტოლი. ამის გაკეთება არ იყო ძნელი, რადგან ხაზები სიგრძით აშკარად განსხვავდებოდა. 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 “კონფედერატები”, 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% დამოუკიდებელი დარჩა ჯგუფის აზრისაგან, ყველა ცდაში სწორ პასუხებს იძლეოდა, მაშინაც, როცა კონფედერატები ერთსულოვნად არას-

წორად პასუხობდნენ. დანარჩენი ცდისპირები დაკეცნენ კონფედერატების არასწორ შეხედულებებს რამდენჯერმე მაინც, ხოლო ზოგიერი 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 გარკვეული მოსაზრებები კეებავდა.

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 გალენის მეორე სახეა *იდეოტიფიკაცია* — სოციალური გაელენა, გამოწვეული მეორე ადამიანთან ან ჯგუფთან კარგი ურთიერთობის დამყარებისა და შენარჩუნების სურვილით. იდენტიფიკაციის დროს კონფორმულობის აქტი ადამიანს კმაყოფილებას ანიჭებს, რადგანაც მას სასურველი ურთიერთობა მოაქვს. თუ გაელენის სუბიექტის ძალაუფლება მის მიმზიდველობაშია, ამოქმედდება იდენტიფიკაცია. მაგ, 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 ამბივალენტურ გრძნობებს. ამ ამბივალენტობას იწვევს ის, რომ რაც უფრო ძლიერ გვიყვარს მეორე ადამიანი, მით უფრო მძიმეა მისთვის ის იმედგაცრუება და ფრუსტრაცია, რაც სხვა ადამიანთან ურთიერთობას ყოველთვის ახლავს თან. მაგრამ, რადგანაც ამ ამბივალენტობის უარყოფითი კომპონენტები ურთიერთობის შენარჩუნების სურვილს არ ეხამება, მათ ადამიანი, ჩვეულებრივ, თრგუნავს; დარჩენილი დადებითი კომპონენტები კი საფუძველად 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 მანეჟ ჩვევა, მათ შორის თამბაქოს მოხმარება.

მოზარდის მიერ თამბაქოს მოწევის დაწყება ასაკით უფროს მწეველ ახალგაზრდებან იდენტიფიკაციის სურვილით არის ნაკარნახევი.

ინტერნალიზაცია (გაშინაგნება). *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 ემყარება მისი შეხედულებების დამაჯერებლობას, საკმე 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 მუსაფერ 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 სხვადასხვა ცდისპირები განსხვავებულად აფასებდნენ, კონკრეტული ცდისპირი ამ მანძილს ყოველთვის თითქმის ერთნაირად აფასებს.

ექსპერიმენტის ერთ-ერთ ვარიანტში შერიფი სთხოვდა კოლეჯის სტუდენტებს ხმამაღლა გამოეთქვათ სინათლის “მოძრაობის” წერტილის თავისი შეფასებები. ცდისპირთა ამ ჯგუფის შეფასებები, თავიდან ძალიან განსხვავებული, თანდათანობით დაუახ-

ლოვდა ერთმანეთს. ცდათა სერიის ბოლოს ჯგუფის თითოეული წევრი მოძრაობის ერთსა და იმავე სიდიდეს ასახელებდა. ეს თანხვედრა დამთმობლობის თუ ინტერნალიზაციის შედეგია?

ამ ექსპერიმენტული სიტუაციის ფარგლებში შეუძლებელი აღმოჩნდა ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა და შერიფმა ახალი, დამატებითი ექსპერიმენტი ჩაატარა. მან ერთად დასვა ცდისპირები – კოლეჯის სტუდენტები და ერთმანეთის თანდასწრებით ხმამაღლა შეაფასებინა სინათლის წერტილის “მოძრაობის” მანძილი. ისევე, როგორც პირველ ცდაში, ცდიპირთა ინდივიდუალური შეფასებები თანდათან დაუახლოვდა ერთმანეთს იმისათვის, რომ განესაზღვრა რა მოხდა – დამთმობლობა თუ მოძრაობის სიდიდის შესახებ ჯგუფური ნორმის გაშინაგნება – შერიფმა ცდისპირები მეორედ ცალცალკე გამოსცადა. შედეგებმა აჩვენა, 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 ერთმანეთს “კომპასად” იყენებენ 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 ამ შემთხვევაში ჯგუფის წევრებმა ჯგუფის მცდარი შეფასებები პირადად არ გაითავისეს.

ჯგუფის მახასიათებლები. ჯგუფის რა მახასიათებლები უწყობს ხელს კონფორმულობას?

პირველი – ეს არის შიდაჯგუფური თანხმობის დონე: ერთსულოვანი ჯგუფებისადმი კონფორმულობა ყოველთვის უფრო მეტია, ვიდრე როდესაც ჯგუფის წევრები განსხვავებულ ქცევასა და განწყობებს ავლენენ. ერთსულოვანი ჯგუფები ამას აღწევენ ჯერ ერთი იმით, რომ ხშირად, ერთსულოვანი აზრი ჭეშმარიტებად მიიჩნევა და მეორე, მათ რეალურად შეუძლიათ ზეწოლა თავის ერთ კონკრეტულ წევრზე. როგორც გვიჩვენა აშის ექსპერიმენტებმა, თუნდაც მცირედი სოციალური მხარდაჭერა ეხმარება ინდივიდს წინააღმდეგობა გაუწიოს ჯგუფის ზეწოლას.

მეორე – მაღალი სტატუსის მქონე ჯგუფები აღწევენ მეტ კონფორმულობას, ვიდრე დაბალი სტატუსის ჯგუფები. 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 სწორი შეხედულება იქონიოს.

დაბოლოს, მეოთხე – კოჰესიური ანუ მჭიდრო (შეჭიდული) ჯგუფები თავისადმი მეტ კონფორმულობას აღწევენ, ვიდრე ნაკლებად კოჰესიური. მჭიდრო ჯგუფებისთვის დამახასიათებელი ახლოობის, მეგობრობისა და ძმობის განცდა, ჯგუფი-

დან დევიაციას (ანუ მისი ნორმებიდან გადახვევას) თითქმის შეუძლებელს ხდის.

ძალზე შეჭიდული ჯგუფების მიერ თავის წევრებზე კონფორმულობის მიმართულებით განხორციელებული ზეწოლა, არც თუ იშვიათად, რეალურად მანკიერი გადაწყვეტილების გამოტანას იწვევს. ასეთ ჯგუფებში გამოვლენილ აზროვნების სტილს დამცინავად “*ჯგუფაზროვნებას*” ანუ ჯგუფად ან ჯგუფურ აზროვნებას უწოდებენ (“ჯოგურის” ასოციაციით). ამგვარ აზროვნებას მოსდევს გადაწყვეტილების შესაძლებელი სტრატეგიებიდან ყველაზე უარესის არჩევა და ამასთანავე რწმენა, რომ ეს გადაწყვეტილება საუკეთესოთა შორის საუკეთესოა.

“*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 მიღებული იქნა არაერთი მცდარი გადაწყვეტილება, როგორიცაა უცხო ქვეყნის შინაგან საქმეებში სამხედრო ჩარევა, კატასტროფის დასრულებული ხომალდ “*ჩელენჯერის*” კოსმოსში გაშვება და სხვ.

კონფორმული ქცევის ინდივიდუალური სხვაობები ინტუიცია გვკარნახობს, რომ დაბალი თვითშეფასების მქონე ადამიანი, მაღალი თვითშეფასების მქონე ადამიანთან შედარებით,

უფრო კონფორმული უნდა იყოს; ადამიანი, რომელიც სოციალური მხარდაჭერის ძლიერი მოთხოვნით ხასიათდება უფრო კონფორმული იქნება, ვიდრე ის, ვისაც ეს მოთხოვნა არა აქვს მკვეთრად გამოხატული; ადამიანი, რომელსაც აქვს კონტროლის გარეგანი ლოკუსი (ანუ ვინც ფიქრობს, რომ საკუთარ ცხოვრებას თვითონ კი არა, გარეგანი ძალები წარმართავს), ასევე უფრო კონფორმული იქნება, ვიდრე შინაგანი ლოკუსის მქონე ადამიანი (ანუ ის, ვინც ფიქრობს, რომ ხელთ უპყრია საკუთარი ცხოვრების სადავეები). ყველა ამ შემთხვევაში ჩვენი ინტუიცია არ მართლდება: ძნელია პიროვნული თავისებურებებიდან ქცევის პროგნოზირება. კონფორმულობისკენ მიმართულ ზეწოლაზე ადამიანის რეაქცია უფრო სიტუაციის რაგვარობაზეა დამოკიდებული, ვიდრე საკუთარ პიროვნულ ნიშნებზე.

ქცევის ახსნისას სიტუაციაზე ამგვარი მახვილის გაკეთება, საზოგადოდ, ბიპვეიორისტული 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 განვიხილავთ შთამბეჭდავ ექსპერიმენტულ საბუთს თუ რა ძალა აქვს სოციალურ სიტუაციას.

ძალაოისილი ჟიგუარისადმი (ააბორიგენისადმი) უზომო მოჩილუაა

“კაცობრიობის ისტორია დაიწყო დაუმორჩილებლობის აქტით და სავსებით შესაძლებელია, იგი მორჩილების აქტმა და-

ასრულოს” – წერდა ეგზისტენციალისტი ფსიქოლოგი ერიკ ფრომი, გულისხმობდა რა კაცობრიობის ისტორიის დასაწყისად ადამის და ევას სამოთხიდან გაქეევას.

ზოგიერთ მკვლევარს მიაჩნია, რომ ადამიანები გამოიჩენიან საოცარი სურვილით დაემორჩილონ ძალაუფლებით აღჭურვილ პირებს, მაშინაც კი, როდესაც ამ პირთა მოთხოვნები ამორალური ან არაეთიკურია.

მილგრემის ექსპერიმენტი. წარმოიდგინეთ, რომ გამოეხმაურეთ საგაზეთო განცხადებას, სადაც კვლევაში მონაწილეობისთვის შემოთავაზებულია გარკვეული თანხა. გამოკვლევა სწავლის კანონზომიერებებს ეხება. სხვებივით, თქვენც მიხვედით იელის უნივერსიტეტის ლაბორატორიაში. ექსპერიმენტატორი გამცნობთ, რომ იგი სწავლაზე დასჯის გავლენას შეისწავლის. ამის შემდეგ, 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, ორმოცოდე წლის ოდნავ ჭარბწონიან მამაკაცს, მაჯებზე ელექტროდები უმაგრდება. იგი ამბობს, რომ იმედი აქვს, 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; უკვე ამის შემდეგ გადიხარტ მიმდებარე ოთახში, სადაც დგას ელექტროშოკის აპარატი, რომლის პანელზე ათვლა იწყება 15 ვოლტიდან 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 დაწვეილებულ სიტყვებს (მაგ., ლურჯი-ბიჭი) უკითხავთ და შემდეგ ამოწმებთ დიმახსოვრა თუ არა ისინი: მეორე სიტყვის გაგონებაზე გაიხსენა თუ არა პირველი სიტყვა. თუ ცდისპირი შეცდომას დაუშვებს შეგიძლიათ თითო დაატორით შოკის ჩამრთველს – იწყებთ 15 ვოლტიდან და 1.5 ბიჯებით ზრდით შოკის ინტენსივობას. სწავლება გრძელდება, მაგრამ მოსაწველს მაინც ეშლება. ექსპერიმენტატორი გთხოვს გაზარდოთ ელექტროშოკის ინტენსივობა. თქვენ ამის წინააღმდეგი ხართ, მაგრამ ექსპერიმენტატორი არ ცხრება. თქვენ პროტესტებზე იგი სულ უფრო მეტი დაჟინებით პასუხობს და ბოლოს გეუბნებათ, რომ “თქვენ სხვა არჩევანი არა გაქვთ, ექსპერიმენტი უნდა გაგრძელდეს!”

შოკის ინტენსივობის ზრდასთან ერთად მოსწავლე ჯერ ბუზღუნებს და ჩივის, შემდეგ გმინავს, 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 კიდევ უფრო გაზარდოთ შოკის ინტენსივობა, სანამ ის 450 ვოლტს არ მიაღწევს.

თქვენი აზრით, რა მომენტიდან აღარ უნდა დაემორჩილოთ ექსპერიმენტატორის ნებას და შეწყვიტოთ შოკის მიყენება?

სანამ ეს გამოკვლევა დაიწყებოდა ექსპერტ-ფსიქიატრების ჯგუფმა გააკეთა პროგნოზი, რომ ამ დაეალებას ბოლომდე შეასრულებს მოსახლეობის 2% -ზე ნაკლები. ავტორიტეტისადმი მორჩილების სტენლი მილგრემის ამ გამოკვლევამ შოკი მოჰგვარა მთელ სამეცნიერო საზოგადოებას. გასაოცარია, რომ თუმცა ყველა “მასწავლებელი” წუხდა “მოსწავლის” ტანჯვა-წამების გამო, სიტყვიერ პროტესტებსაც გამოთქვამდა (“არ ვაპირებ კაცის მოკვლას”, “რამე რომ მოუვიდეს, ვინ აგებს პასუხს?” და სხვ.), ქცევით მაინც ემორჩილებოდა ექსპერიმენტატორის ბრძანებებს: მონაწილეთა 2/3 შოკის მიყენებას აგრძელებდა.

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

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

მოგვიანებით მილგრემმა 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, თანაც ცდისპირებს ეუბნებოდაა, რომ გამოკვლევას კერძო მეკვლევართა უცნობი 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 მონაწილე კამათის დაწყებისთანავე სწყვეტდა ელექტროშოკებს. ბოლოს, ერთ-ერთ გამოკვლევაში, როდესაც ექსპერიმენტატორმა აირჩია “მოსწავლედ” ყოფნა, ყველა “მასწავლებელმა” ელექტროშოკის მიყენება მოსწავლის პირველ დახმებისთანავე შეწყვიტა.

რა იყო ამგვარი უსიტყუო მორჩილების მიზეზი? ცდისპირთა სადისტური მიდრეკილებები იმთავითვე გამოირიცხა. მაშ რაში იყო საქმე? ფიქრობენ, რომ ამაზე პასუხი თავად სოციალურ სტრუქტურაში ძეგს. სოციალურ სიტუაციაში პიროვნების ქცევა მისი საზოგადოებრივი პოზიციის ფუნქციაა: ექსპერიმენტატორის პოზიცია, თავისთავად, გაცილებით უფრო ძალამოსილი და დაფასებულია, ვიდრე ცდისპირის. როლიდან გამომდინარე თვითონ ცდისპირმა იცის, რომ ევალება ითანამშრომლოს ექსპერიმენტატორთან და მისი მოთხოვნები შეასრულოს. გარდა ამისა, ბევრი ადამიანი ასრულებს ცდისპირის როლს, რადგან სურს წვლილი შეიტანოს მეცნიერების განვითარებაში, ხოლო მეცნიერება, ცნობილია, რომ ძალზე 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 დასევამდა ზედმეტ კითხვებს, დაემორჩილებოდა მკვლევარ-მეცნიერს და შეფასებებისგანაც თავს შეიკავებდა.

თავად მიღგრემს მორჩილების მთავარ მიზეზად მიაჩნდა ის, რომ საზოგადოება თავის წევრებს იმთავითვე ზედმეტად

უნერგავს ავტორიტეტისადმი მორჩილებას. განკარგულების შესრულება ღამის მორალური ქცევის სინონიმად განიხილება. ძალამოსილი პირი გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანი ფიგურაა, ვიდრე ჩვეულებრივი ადამიანი. მიღგრემის თანახმად, ბავშვის სოციალიზაციის ყველა გაკვეთილის მიღმა იკითხება შეტყობინება: "უნდა დამემორჩილო მე, ავტორიტეტს!" და კიდევ ის, რომ ადამიანი პასუხისმგებელია ავტორიტეტის წინაშე. მაგრამ ამავედროულად ბავშვს არ ასწავლიან, რომ ის პასუხისმგებელი უნდა იყოს, პირველ ყოვლისა, საკუთარ ქმედებებზე.

არაერთმა მკვლევარმა სცადა დაედგინა კავშირები პიროვნულ ნიშნებსა და ავტორიტეტისადმი მორჩილებას შორის, თუმცა უშედეგოდ. ადამიანთა უმრავლესობა – ქალები თუ კაცები, განათლების ცენზის მქონე თუ არმქონე, რელიგიური თუ არარელიგიური ადამიანები – დესტრუქციულ მორჩილებას აფლენს 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 მიღგრემის გამოკვლევათა სერია სოციალური ფსიქოლოგიის საგანძურშია შესული.

დენდრიდიდუალიზაცია

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

დენდივიდუალიზაცია მეტნაკლები ანონიმურობის მდგომარეობაა, როდესაც ჯგუფის წევრს ეუფლება განცდა, რომ იგი ამოუცნობია. რაც უფრო დიდია ჯგუფი, მით უფრო დენდივიდუალიზებული ხდება ადამიანი. დენდივიდუალიზებული ადამიანი ასრულებს ქცევის აქტებს, რომლებსაც არ შეასრულებდა, მისი ვინაობა გამოკვეთილი რომ ყოფილიყო. როგორც ჯგუფის წევრი, ადამიანი არ აგებს პასუხს თავის ქცევაზე, რადგან იმ ვითარებაში პერსონალურად მისი ცნობა შეუძლებელია. ჯგუფურ არეულობებს, ვანდალურ აქტებს და სხვა ამგვარ ანტისოციალურ ქმედებებს დენდივიდუალიზებული მასა სწადის.

ზიმბარდოს "ციხის გამოკვლევა" დენდივიდუალიზაციის დრამატული და შთამბეჭდავი ნიმუშია. თავისთავად, პენიტენციალური 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 მიიმე სიტუაცია არა პათოლოგიური პიროვნებების, არამედ პათოლოგიური, დენდივიდუალიზებული სიტუაციის შედეგია.

ზიმბარდო ხაზს უსვამს, რომ როგორც ციხის ბინადარნი, ისე ციხის ზედამხედველები კარგავენ ციხეში თავის პიროვნულ იდენტობას. 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. პატიმრებისადმი უნდობლობა ართმევს მათ უნარს მოეპყრან პატიმრებს როგორ თავისნაირ ადამიანებს. თითოეული ეს ჯგუფი – პატიმრები და ციხის თანამშრომლები კონფორმულია თავისი როლის. 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 გამორიცხავს.

რათა ეჩვენებინა, რომ ციხის გარემო ნამდვილად იწვევს ადამიანის დეინდივიდუალიზაციას, ზიმბარდომ ჩაატარა შემდეგი სახის გამოკვლევა: კოლეჯის სტუდენტები შემთხვევითი არჩევანით გადანაწილდნენ “ზედამხედველებად” და “პატიმრებად”. 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 სერიოზული საქმეა.

თითქმის მაშინვე ზედამხედველებმა პატიმართა შევიწროება დაიწყეს. თავდაპირველად გამოიყენებოდა მსუბუქი სასჯელი (შუალამით პატიმრებს ადვიძებდნენ დასათვლელად – მოითხოვდნენ, რომ პატიმარს თავისი ნომერი დაესახელებინა), მოგვიანებით მიმართეს სულ უფრო მკაცრ დასჯას (აიძულებდნენ პატიმრებს მრავალგზის გაეკეთებინათ აჭიმვები იატაკიდან, სიტყვიერად შეურაცხყოფდნენ, არ უშვებდნენ ტუალეტში). საზედამხედველო სამსახური სპონტანურად იყენებდა პატიმართა სოლიდარობის დარღვევის ნამდვილ ციხეებში გაერცელებულ ტაქტიკებს (ერთმანეთზე წაკიდებას, ეჭვების დათესვას და სხვ.). თავდაპირველად ამაზე რეაგირება პატიმრებმა ორგანიზებული ჯანყით მოახდინეს, რომელიც ციხის დაცვამ ჩაახშო. ცოტა ხანში ზოგიერთმა პატიმარმა გამოავლინა პიროვნული დეზინტეგრაციის ნიშნები, როგორიც 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 როლისადმი სრული კონფორმულობით.

ცდაში მონაწილე პირთა მომდევნო კომენტარებმა კიდევ უფრო განუმტკიცა ზიმბარდოს რწმენა, რომ თავის ექსპერიმენ-

ტში მან სწორედაც დეინდივიდუალიზაციის მდგომარეობა შექმნა. ცდისპირმა - "პატიმრებმა" სრულიად დაკარგეს პიროვნული იდენტობა და ყოველგვარი თავისუფლება. მათ ჰქონდათ განცდა, რომ ზედამხედველები ერთგვარი მასაა, რომელიც ძალაუფლებას და ჩაგვრას განასახიერებს. ცდისპირები - "ზედამხედველები" ასევე ადასტურებდნენ პიროვნული იდენტობის დაკარგვას: თავს აიგივებდნენ საზედამხედველო სამსახურთან და მთელ თავის ყურადღებას მიმართავდნენ ადამიანთა ჯგუფის ქცევის გაკონტროლებაზე, რადგან მიაჩნდათ, რომ ეს ჯგუფი საშიში და უღირსია.

მიღგრემის დამთმობლობის გამოცელების მსგავსად, ზიმბარდოს "ციხის ექსპერიმენტის" შედეგებიც სოციალური სტრუქტურისა და ამ სტრუქტურაში პიროვნების ადგილის თვალსაზრისით შეფასდა. აღინიშნა პატიმრებისა და ზედამხედველების განსხვავებული ძალაუფლება და სტატუსი. ხაზი გაესვა სოციალური სტრუქტურის თავისებურებების გავლენას სუბიექტის ქცევაზე. ხოლო როლის თეორიის მიხედვით, ამ ექსპერიმენტში მონაწილე ცდისპირებმა თავი დაკისრებულ როლთან ზედმეტად გააიგივეს.

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

• კირითადი ღებულებები •

1. კონფორმულობა სოციალური მოლოდინების შესაბამისად საკუთარი ქცევის ან შეხედულების შეცვლაა, რასაც ჯგუფის რეალური ან წარმოსახული ზეწოლა იწვევს.

2. თუ არა საზოგადოების ნორმებისადმი კონფორმულობა, საზოგადოებრივ ცხოვრებას ქაოსი მოიცავდა.

3. სოციალური გავლენის სახეებია: დამთმობლობა, ინტერნალიზაცია და იდენტიფიკაცია.

4. დამთმობლობის კლასიკური ნიმუში მოცემულია “ხაზე-ბის სიგრძის შეფასების” სოლომონ აშის ექსპერიმენტში.

5. იდენტიფიკაცია სხვა ჯგუფთან ან ადამიანთან კარგი ურთიერთობის და მასთან მიერთების სურვილს ემყარება.

6. სოციალური გავლენის ინტერნალიზაციაა, თუ ინდივიდი სხვა ჯგუფის შეხედულებას დაეთანხმა იმიტომ, რომ დარწმუნდა ამ შეხედულების სისწორეში.

7. ჯგუფისადმი კონფორმულობას ხელს უწყობს ჯგუფის ზოგიერთი მახასიათებელი: მაღალი სტატუსი, მიმზიდველობა და შეჭიდულობა.

8. ძალზე შეჭიდულ ჯგუფებში კონფორმულობის მიმართულებით ძლიერი ზეწოლის გამო, ხშირია უვარგისი გადაწყვეტილებების მიღება. ამ ზეწოლის შედეგს “ჯგუფაზროვნება” ეწოდება.

9. პიროვნული ნიშნები კონფორმულობის პრედიქტორებად არ გამოდგება.

10. სტენლი მილგრემის “შოკის ექსპერიმენტი” ძალამოსილი პირისადმი უკიდურესი დამთმობლობის მკაფიო ნიმუშია. მასში დადასტურდა ინდივიდების გასაოცარი მსაობა დაემორჩილონ ავტორიტეტს, მაშინაც, როცა ამ უკანასკნელის მოთხოვნები ეთიკის პრინციპებს ეწინააღმდეგება.

11. მილგრემის აზრით, მან ექსპერიმენტულად აჩვენა რამდენად ღრმად არის ჩანერგილი საზოგადოებაში ავტორიტეტობადმი მორჩილება.

12. ფილიპ ზიმბარდოს "ციხის ექსპერიმენტული სიმულაცია" ზღვარგადასული კონფორმულობის კიდევ ერთი დემონსტრირებაა. მასში პატიმრების და ზედამხედველების როლების შემსრულებელ ცდისპირთა "დენდივიდუალიზაციამ" ანუ ანონიმურობით გამოწვეულმა საკუთარ ქცევაზე ანგარიშვალდებულების ნაკლებობამ "როლში სრული ჩაძირვა" გამოიწვია, რასაც, ერთი მხრივ, სასტიკი ქცევა, ხოლო მეორე მხრივ, სრული პასიურობა მოჰყვა.

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

თავი V აზიზუღები და აზიზუღის შეხველა

რამდენად ძლიერია სოციალური განწყობების ანუ ატიტუდების გავლენა ადამიანის ცხოვრებაზე? შეგვიძლია მათი მეშვეობით ვიწინასწარმეტყველოთ ისეთი სერიოზული სოციალური მოვლენები, როგორიცაა დისკრიმინაცია, აგრესია, არჩევნებში მონაწილეობა და რომელიმე კანდიდატისადმი ხმის მიცემა და სხვ. ატიტუდებზე ზემოქმედებით შესაძლებელია სოციალური პროცესების სასურველი მიმართულებით წარმართვა? ეს პრაქტიკული საკითხები ატიტუდების 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.

აზიზუღის განსაზღვრება

1928 წელს ატიტუდების ერთ-ერთმა პირველმა მკვლევარმა ლუის 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

მოქმედების ტენდენციათა დროში გამძლე სისტემა. ამრიგად, ატიტუდს აქვს სამი – კოგნიტური, აფექტური და ქცევითი კომპონენტი.

ატიტუდის *კოგნიტური კომპონენტი* შეიცავს შეფასებითი ხასიათის აზრებსა და შეხედულებებს ობიექტის შესახებ. ამ შეხედულებების მიხედვით ხდება ობიექტისადმი სასურველობა-არასასურველობის, სასარგებლობა-მაწენობის 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, სიმათია-ანტიპათიას და ა.შ. *ქცევითი* ანუ მოქმედების ტენდენციის კომპონენტი შეიცავს ატიტუდის ობიექტთან დაკავშირებულ ქცევით მზაობებს – დახმარების, ხელის შეწყობის, დაცვის, ზიანის მიყენების, დასჯის, განადგურების და ა.შ. 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 გარკვეული ხარისხი ახასიათებს. როგორც ვნახეთ, ატიტუდის გამოვლინება შეიძლება აღინიშნოს როგორც დადებითი (სასიკეთო) ან როგორც უარყოფითი (მტრული), მაგრამ მხოლოდ პოლუსის აღნიშვნა არ ამოწურავს რეალურ ვითარებას. მეტად მნიშვნელოვანი პროცედურაა ატიტუდის პოლარობის ზუსტი ზომის დადგენა (რაც, ჩვეულებრივ, წრფივ კონტინუუმზე ხორციელდება) მაშასადამე, ვალენტობა არის ატიტუდის კომპონენტების პოზი-

ტიურობისა ან ნეგატიურობის გარკვეული დონე, დაწეებული უკიდურესად პოზიტიურით, უკიდურესად ნეგატიურით დამთავრებული.

ატიტუდის ფუნქციები

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

ატიტუდის მეორე ფუნქციაა *მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება*. ატიტუდების 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 დაკავშირებულია წარსულში მოთხოვნილების დაკმაყოფილებასთან, ხოლო უარყოფითი ატიტუდი ობიექტების მიმართ, რომლებიც ჯარიმებს დაუკავშირდა. ამგვარი ატიტუდები გვეხმარება მივაღწიოთ დასახულ მიზნებს, მოვიპოვოთ ჯილდო და ავირიდოთ ჯარიმები. მაგ., ახალგაზრდას, რომელიც წარმატებას მიაღწია სპორტში და მიღებული აქვს ჯილდოები – როგორიცაა პრიზები, თანატოლთა შორის მაღალი სტატუსი, სტიპენდია – ცხადია, რომ სპორტისადმი დადებითი ატიტუდი ექ-

ნება. ეს დადებითი ატიტუდი მას ექნება არა მარტო წარსული ჯილდოების გამო, არამედ იმიტირაც, რომ ამ ახალგაზრდის 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 კრიტიკისაგან თავის დასაცავად. მაგ., ჩვენ შეიძლება გექონდეს ატიტუდი, რომ მათემატიკური უნარები ძალზე მნიშვნელოვანია, რადგანაც სწორედ ამ სფეროში მოგვეყოლება მაღალი უნარ-ჩვევები და ამგვარი ატიტუდის გამო ჩვენი თავით ვართ კმაყოფილნი. ან შეგვიძლია ატიტუდის საშუალებით თავი დავიცვათ ჩვენი უფროსის კრიტიკისაგან ცუდად შესრულებილი სამუშაოს გამო. ჩავთვალოთ, რომ სამუშაო ძალიანაც კარგად შევასრულეთ, მაგრამ უფროსი ისეთი “არანორმალურია”, რომ მას ვერაფერს მოაწონებ. თუმცა ეს ატიტუდები შეიძლება სიმართლის მარცვალს შეიცავს, მაგრამ მაინც აცდენილია რეალობას: ზედმეტად ვაფასებთ ჩვენს მათემატიკურ უნარებს და არასათანადოდ შესრულებული საქმისთვის თავის გამართლებას უფროსის გაკიცხვით ვცდილობთ.

ატიტუდების მეოთხე ფუნქციაა *ღირებულებათა გამოხატვა*. ატიტუდები გვეხმარება ვაჩვენოთ საზოგადოებას ჩვენი პიროვნული სახე – რა მოგეწონს და რა არა, რას ვუჭერთ მხარს და რას ვეწინააღმდეგებით და, აგრეთვე, რად მიგვაჩნია საკუთარი თავი. ამგვარი ატიტუდებით საკუთარი ცენტრალური ღირებულებების გამოხატვა ისეთსავე სიამოვნებას ანიჭებს ადამიანს, როგორც თავისი სპეციფიკური ნიჭისა და უნარის გამოვლენა.

აბიჯულისა და ქვევის კონსისტენცია

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

მოგვიანებით ამ კითხვას გაეცა ასეთი პასუხი: დიახ, გარკვეულწილად ატიტუდები ქცევის პრედიქტორები არიან (ანუ მათ 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, ატიტუდებით ქცევას ზუსტად ვერ ვიწინასწარმეტყველებთ, მაგრამ ისინი საკმაოდ კარგი პრედიქტორებია და ამდენად, სასარგებლოა ადამიანის ქცევის გაგებისთვის.

არაკონსისტენტობის მიზეზები

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

1. ქცევის სიტუაციური შემაკავებლები შეიძლება ხელს უშლიდნენ ადამიანს თავისი ატიტუდები ქცევაში გამოავლინოს. არაერთ სიტუაციაში ჩვენი ქცევა უფრო სხვათა ქცევისა და მოლოდინების ანარეკლია, ვიდრე ჩვენი საკუთარი ატიტუდების. შეიძლება არ გეყვარდეს ხალხმრავალი თაყურობები, მაგ., ქორწილები, მაგრამ არ ვაცდენდეთ მათ, რომ არ ვაყენინოთ ახლობლებს და ნათესაებს.

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

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

3. ქცევას განსაზღვრავს ერთზე მეტი ატიტუდი. მაგ., ვაჟმა, რომელსაც არ უყვარს ვარდები, შეიძლება მიართვას 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 შეხედეს, ან რადგანაც ამას მისგან ოჯახის წევრები ითხოვენ ან 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 მოელით, 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 მშვენილოვანია, ბოლო არჩევნებზე ხმის მიცემა ვერ მოახერხა. თუ თქვენ დაასკენით, რომ არჩევნებისადმი მისი ატიტუდი არ არის მისი ქცევის კონსისტენტური, ეს შეცდომა იქნება. შეიძლება 16 არჩევნიდან იგი 15-ს დაესწრო, თქვენ კი მხოლოდ ბოლო არჩევნებით მსჯელობთ. ამიტომ უნდა იქნას გამოყენებული როგორც ატიტუდის, ისე ქცევის მრავალგვარი საზომი, რადგან მხოლოდ ერთი საზომი ვერ იქნება ნამდვილი ატიტუდის ან ტიპური ქცევის სანდო ინდიკატორი.

5. თუ ატიტუდი და ქცევა ერთმანეთის მიყოლებით დროის მოკლე პერიოდში არ გაიზომა, შეიძლება ატიტუდი შეიცვალოს და არანკონსისტენტობის მიზეზი ეს იყოს. 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. მაგ., მე თუ შეგუკითხვით “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 მეხსიერებაში ატიტუდის ხელმისაწვდომობაზე. ადვილად ხელმისაწვდომი ატიტუდი, სავარაუდოდ, უფრო მეტად წარმართავს ქცევას, ვიდრე არახელმისაწვდომი. საპრეზიდენტო არჩევნების ერთ-ერთ გამოკვლევაში აღირიცხებოდა კანდიდატებისადმი ატიტუდები და მომდევნო ხმის მიცემა. მეხსიერებიდან ამოზიდვა ანუ ხელმისაწვდომობა იზომებოდა გამოსავლენ ატიტუდებზე ლატენტური რეაქციით ანუ რეაგირებაზე დახარჯული დროით. რესპონდენტებს თხოვედნენ რაც შეიძლება სწრაფად დაეჭირათ თითო კანდიდატის მიმართ არსებულ ატიტუდთან დათანხმების აღმნიშვნელ ხუთიდან ერთ დილაკზე: მაგ., "საუკეთესო პრეზიდენტი შემდეგი 4 წლის მანძილზე იქნება A, B, C, D, E კანდიდატი". აღმოჩნდა, რომ ცდისპირებმა შემდგომში სწორედ იმ კანდიდატს მისცეს ხმა, რომლის მიმართ ატიტუდზე რეაგირებას ყველაზე ნაკლები დრო მოანდომეს. დადასტურდა, რომ რაც უფრო ხელმისაწვდომი იყო ატიტუდი, მით უფრო კონსიტენტური იყო იგი შემდგომი ქცევის.

ატიტუდები, რომლებიც ჩამოყალიბდა ობიექტის მიმართ ქცევითი და არა ზეპირი გამოცდილების საფუძველზე, ცნობიერებისთვის გაცილებით უფრო ხელმისაწვდომია, რადგან ქცევა აპლიერებს კავშირს ობიექტსა და ატიტუდს შორის. 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

თეითმონიტორინგის დაბალ დონეს ავლენს. თეითგაცნობიერების მაღალი დონის მქონე ადამიანი ითვალისწინებს თავისი ქცევის შედეგებს, ხოლო თეითმონიტორინგის სკალაზე დაბალი მაჩვენებლის მქონე ადამიანი ცდილობს თავისი შეხედულებების თანახმად იმოქმედოს.

ლაპიერის კლასიკური გამოკვლევა

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

ათწლეულების მანძილზე ეს გამოკვლევა ცნობილი იყო როგორც ატიტუდსა და ქცევას შორის დისკრეპანტიობის 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 ადასტურებს არა

ატიტუდსა და ქცევას შორის განსვლას, არამედ ქცევის განზრახვასა და ქცევას შორის განსვლის არსებობას.

მეორე, განზრახვისა და ქცევის დისკრეპანტობაში შეეპლოროლი 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 პასუხიოდა მან 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 მიუთითებდა რომ მდიდართა ფენას ეკუთვნიან. გარდა ამისა, თან ახლდათ თეთკანიანი კომპანიონი. ეს სპეციფიკური აზიელ-ამერიკელთა 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 მეპარონეტა მიზანთან “აკეთონ ბიზნესი”, ვიდრე ზოგადად, აზიელ-ამერიკელებისადმი მათ დამოკიდებულებასთან; 4, არც ის არის გამორიცხული, რომ ქცევაში აისახა სიტუაციური შემაკავებლები, როგორიცაა წყვილთან შესაძლო უსიამოვნო დაპირისპირება.

ამ თავის დარჩენილ ნაწილში განვიხილავთ ატიტუდის შეცვლის თემას. ჩვეულებრივ, ატიტუდებს დამარწმუნებელი კომუნიკაციის გავლენით ან ჩვენივე მოსაზრებების გამო ვიცვლით. განვიხილავთ ატიტუდის შეცვლის რამდენიმე სახეს.

ატიტუდის შეცვლა დამარწმუნებელი კომუნიკაციით ინფორმირებული

ატიტუდის შეცვლა შეიძლება ინფორმირებული იყოს დარწმუნებით. როგორ შეგვიძლია ყველაზე ეფექტიანად გამოვიყენოთ დამარწმუნებელი კომუნიკაცია ადამიანთა ატიტუდების შესაცვლელად? ამ კითხვაზე პასუხი ბევრს აინტერესებს – სარეკლამო აგენტებს, პოლიტიკოსებს, ადვოკატებს, პროკურორებს და აგრეთვე ჩვეულებრივ ადამიანებს, რომლებსაც სურთ საზოგადოების შეცვლა – იქნება ეს რასობრივი თუ რელიგიური შეუწყნარებლობის აღმოფხვრა თუ ახლობელ ადამიანებზე ზეგავლენა. ყველა ჩვენთაგანს არაერთხელ უცდია სხვა ადამიანის ატიტუდის შეცვლა. სოციალური ფსიქოლოგია განიხილავს მრავალფეროვან ფაქტორებს, რომლებზეც მეტნაკლებად დამოკიდებულია ამგვარი მცდელობების წარმატება.

სოციალურ ფსიქოლოგიაში, რომელმაც როგორც მეცნიერებამ მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დაიწყო სწრაფი განვითარება, გამოკვლევების უდიდესი ნაწილი მიექცვნა იმ ფაქტორთა კვლევას, რომლებიც უკავშირდება ორატორის ანუ კომუნიკატორის, კომუნიკაციის და აუდიტორიის რაგვარობას. მოკლედ განვიხილავთ ამ ფაქტორების თანამედროვე კვლევის შედეგებს, რამდენიმე პრობლემას, რომლის წინაშეც დადგნენ მკვლევარები და დამარწმუნებელი კომუნიკაციის თეორიას, რომელშიც ატიტუდის შეცვლის შესახებ არაერთი წინააღმდეგობრივი მონაცემის შერიგება ნაცადი.

კომუნიკატორის გზა

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

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

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

კომუნიკატორის მიმზიდველობა. სიმპათიური და გულმისასვლელი კომუნიკატორი უფრო დამაჯერებელია, ვიდრე ამ თვის-

სებებს მოკლებული. მიმზიდველობაში ძირითადად იგულისხმება სასიამოვნო გარეგნობა, დახვეწილობა და სხვ.

აუდიტორიასთან მსგავსება-იგივეობრიობა. აუდიტორიასთან სოციალურად ახლომდგომი, მისნაირი კომუნიკატორი ხშირად უფრო დამარწმუნებელია, ვიდრე აუდიტორიისაგან მკვეთრად განსხვავებული. განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა ენიჭება მსგავსების ფაქტორს, როდესაც მსჯელობა ღირებულებებს ეხება. აქ განსხვავებული ადამიანის მიმართვამ აუდიტორიისადმი შეიძლება საპირისპირო შედეგი გამოიღოს. მაგრამ, როდესაც საქმე ფაქტებს ეხება, განსხვავებული კომუნიკატორი უფრო ეფექტურია. ამ შემთხვევაში აუდიტორია ვარაუდობს, რომ კომუნიკატორმა იცის ის, რაც ჩვენ არ ვიცით ან საკითხს განსხვავებული კუთხით ხედავს და ეს ჩვენთვის კარგი და სასარგებლოა.

კომუნიკაციის სახე

ყურადღების გაფანტვა. დამარწმუნებელი კომუნიკაციის დროს აუდიტორიის ყურადღების დაფანტვა (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 საჭკვო ხარისხის საქონლის გასაღება.

კომუნიკაციიდან დასკვნების გამოტანა. კომუნიკაცია გაცილებით უფრო დამაჯერებელია, როდესაც კომუნიკატორი თვი-

თონ აყალიბებს დასკვნებს აუდიტორიის წინაშე. მაგრამ თუკი მათ, ვისი ემოციური ჩართულობაც საკითხში მაღალია, დასკვნების გამოტანას თვითონ მიეხედობთ, 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 გეერდს უფლის, ეს დააქვეითებს კომუნიკატორის სანდოობას და, შესაბამისად, მისგან წამოსულ ზემოქმედებას. ამასთანავე კონტრარგუმენტების მიწოდებას *ინოკულაციის* ეფექტი მოჰყვება.

ინოკულაცია. ინოკულაცია არის აუდიტორიისთვის სუსტი კონტრარგუმენტების მიწოდება იმ მიზნით, რომ მას თავისივე საწყისი შეხედულება განუმტკიცდეს და იგი მომდევნო კონტრარგუმენტაციისადმი შეუვალე გახადოს. ეს სახელწოდება აღებულია მედიცინიდან და ნიშნავს აცრას, ვაქცინაციას სუსტი ვირუსით – ძლიერი ვირუსისადმი იმუნიტეტის შესამუშევრებლად. აქაც ასევე, ადამიანს აწოდებენ კონტრარგუმენტების სუსტ “დოზებს”, რათა იგი 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, როგორიცაა

შიდსის საწინააღმდეგო, ანტინიკოტინური, ანტინარკოტიკული, მოძრაობის უსაფრთხოების და სხვა ამგვარი კამპანიების არგუმენტაცია ძირითადად შეშინებაზე აიგება. რაც უფრო შიშისმომგვრელია მიმართვა, მით უფრო დამარწმუნებელია იგი. ამასთანავე ის გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ატიტუდებზე, არამედ ქცევაზეც. მაგრამ ამ ზოგადი წესიდან ერთეული გამონაკლისებიც გვხვდება. ძლიერი შიში ნაკლებად ეფექტურია თუკი ამოქმედდება ფსიქოლოგიური დაცვის მექანიზმები, რომლებიც, პირველ ყოვლისა, შიშისა და შფოთვისაგან იცავს ადამიანს. მათი მეშვეობით ხდება შიშის უარყოფა და მიწოდებული ცნობის უპყდება ანუ გამიზნული შედეგი ვერ მიიღწევა.

აუდიტორიის სახეები

საკითხში ჩართულობა. დადგინდა, რომ საკითხში ადამიანის ჩართულობა აძლიერებს მიმართვისადმი წინააღმდეგობას. ჩართულობა, ჩვეულებრივ, იზომება მსმენელი აუდიტორიისთვის საკითხის პიროვნული მნიშვნელოვნებით. წინააღმდეგობას აძლიერებს ისიც, რომ საკითხში ჩართულობას თან ახლავს ხოლმე მეტი ცოდნაც, ამიტომ ასეთი ადამიანის გადარწმუნება თითქმის შეუძლებელია.

სხვაობა მიმართვისა და აუდიტორიის პოზიციებს შორის. აუდიტორიის პოზიციისაგან მხოლოდ მცირედ განსხვავებული პოზიცია, ცხადია, საუკეთესო შემთხვევაშიც, მცირედ შეცვლის მას. ზომიერად განსხვავებულს მეტი ცვლილების გამოწვევა შეუძლია, ხოლო ძლიერ განსხვავებული 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. ამ მხრივ ქალზე მნიშვნელოვანია საკითხში მე-ჩართულობაც. შეიძლება ითქვას, რომ მაღალი მე-ჩართულობის დროს ყოველი ძლიერი ზემოქმედება უშედეგოა და მარცხით მთავრდება. მეტიც, იგი ბუმერანგის ეფექტს იძლევა. ამიტომ ასეთ დროს დიდი სიფრთხილეა საჭირო.

დაბოლოს, ატიტუდის შეცვლაზე დიდი გავლენა აქვს იმას, რამდენად არის განწყობილი აუდიტორია მოწოდებული ინფორმაცია და წარმოდგენილი არგუმენტაცია სერიოზულად 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 მოინდომოს საგანგებოდ დაფიქრება და საკომუნიკაციო შეტყობინებაში მოცემული არგუმენტების გააზრება. ამ მოდელის თანახმად, არსებობს ატიტუდის შეცვლის ორი გზა – *ცენტრალური* და *პერიფერიული* ანუ პირდაპირი და შემოვლითი გზები.

დარწმუნება ცენტრალური გზით ხდება მაშინ, როდესაც ადამიანი მოტივირებულია და აქვს კიდევ უნარი გულდასმით გაიაზროს არგუმენტები ჩაწედეს 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 განხორციე-

ლებული დარწმუნება უფრო ეფექტურია. ასეთ დროს ინფორმაციის გადამუშავებისა და გააზრების ალბათობა დაბალია. შეტყობინებაში მოცემული პერიფერიული ანუ ზედაპირული სტიმულები იმპულსურად აღძრავს დადებით ემოციებს და ატიტუდის ობიექტი სწორედ ამ ემოციების გამო ხდება მიმზიდველი. პერიფერიულ სტიმულებს მიეკუთვნება ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა კომუნიკატორის სანდოობა, მიმზიდველობა ან აუდიტორიასთან მისი მსგავსება-განსხვავება.

ადამიანის შესაძლებლობაზე 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 პირვენულ 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 შექენა – პერიფერიულთ.

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

ცენტრალური გზით მოპოვებული ატიტუდები ქნელად ემორჩილება ზემოქმედებას ანუ რეზისტენტურია ცვლილებები სადმი, რადგან, თავის დროზე, საკითხის საგულდაგულო განხილვით და გააზრებით არის შემუშავებული. ამასთანავე, ამგვარი ატიტუდები როგორც წესი, პიროვნების ქცევას შეესაბამება.

ამრიგად, გააზრების ალბათობის მოდელი ასე შეჯამდება:

1. თუ ვიცით, რომ აუდიტორია გააზრებს მიწოდებულ არგუმენტაციას, 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 შინაარსისადმი პერიფერიული ფაქტორი, მით მეტად გამოიწვევს იგი აუდიტორიის პოზიციის შეცვლას. მაგ., მაღალი სანდოობის კომუნიკატორი უფრო ეფექტური იქნება, ვიდრე ზომიერად ან ნაკლებად სანდო კომუნიკატორი.

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

აზიზულის შეხველა, დაგეგმვა კოგნიტური შეხვედრები

განვიხილოთ ორი თეორია, რომლის თანახმად ატიტუდის შეცვლა ინდივიდის საკუთარი კოგნიციებიდან ან აზრებიდან მომდინარეობს. მაშინ, როდესაც ადამიანებს ჰგონიათ, 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 (თანმიმდევრული) გამოჩნდეს საკუთარ და სხვათა თვალში. ლეონ ფესტინგერის *კოგნიტური დისონანსის თეორია* გამოიყენება ნებისმიერი სიტუაციის მიმართ, სადაც ადამიანები თავის ატიტუდებს, შეხედულებებსა და ქცევას შორის არაკონსისტენტობას გრძნობენ. ამ თეორიის თანახმად, ორ კოგნიციას (ატიტუდს, შეხედულებას ან ქცევის შესახებ აზრს) შორის არსებობს სამი სახის მიმართება:

1. კოგნიციები შეიძლება იყოს ერთმანეთისადმი ირელევანტური. კოგნიციები ირელევანტურია, 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 თანმიმდევრული 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 კარგ მძღოლად მიმანია” და “ახლახან დამაჯარიმეს მოძრაობის წესების დარღვევის გამო”). კოგნიციებს შორის დისონანსია, როდესაც ისინი ლოგიკურად არაკონსისტენტურია ან როცა შეუთავსებელია პიროვნების წარსულ გამოცდილებასთან და მის თვითაქმასთან.

რადგან ადამიანს სურს, რომ იყოს თანმიმდევრული, სწორედ ამიტომ ქმნის კოგნიტური დისონანსი დაძაბულობის უსიამოვნო განცდას და მისი მოცილების მოტივაციას. რაც უფრო მნიშვნელოვანია ინდივიდისთვის დისონანსის მდგომარეობაში მყოფი კოგნიციები, მით მეტია განცდილი დისონანსის სიდიდე. დისონანსის შემცირება შესაძლებელია დისონანსური კოგნიციების რაოდენობის შემცირებით, მათი მნიშვნელობის გაუფასურებით ან კონსონანსური კოგნიციების რაოდენობისა და მნიშვნელობის გაზრდით. დისონანსური კოგნიციების შემცირების ნაცადი ხერხია დისონანსური ელემენტებიდან ერთ-ერთის შეცვლა ატიტუდისა ან ქცევის შეცვლის გზით. მაგ., მე შემძლია შევიმცირო ჩემ კარგ მძღოლობასთან დაკავშირებით განცდილი დისონანსი იმით, რომ აღარ დავარღვიო მოძრაობის წესები ან საკუთარ თავს როგორც კარგ მძღოლს აღარ შეეხედო.

პიროვნება კოგნიტურ დისონანსს განიცდის მხოლოდ მაშინ, თუ ფიქრობს, რომ ქმედების *აჩევანში იყო თავისუფალი* ან *შეეძლო გაეთვალისწინებინა დამდგარი უარყოფითი შედეგი*. თუ მეგობარს “კეთილ ტყუილს” ეუბნებით (“ღიახ, მომწონს შენი ახალი ფეხსაცმელები”) დისონანსი არ გაგინდებათ, რადგან ეს ტყუილი უარყოფით შედეგებს არ მოიტანს. მაგრამ თუ ნამდვილ ტყუილს ეუბნებით (“მე არავისთვის გამიმხელია შენი საიდუმლო”) დისონანსი აუცილებლად დაგეუფლებათ.

რადგან ამ ტყუილს რამდენიმე უარყოფითი შედეგი მოჰყვება: თავს ცუდად იგრძნობთ ჩადენილი დანაშაულის და სიცრუის გამო და თუ ტყუილი გამჟღავნდება, მეგობარმა შეიძლება ეს არ გააბატოთ.

არასაკმარისი გამართლება. თუ შეექმნება საკმარისი გარეგანი მოსაზრებები მოუუძებნოთ ჩვენსავე დისონანსურ კოგნიციებს (“ჩემმა უფროსმა შეიძლება დამითხოვოს სამსახურიდან თუ ვეტყვი რას ვფიქრობ სინამდვილეში მისი ახალი იდეის შესახებ” ან “თუმცა თავი პაციფისტად 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 გადასატრელად ეცდილობთ ჩვენ ქცევას შინაგანი გამართლება მოუუძებნოთ. ხშირად ეს კეთდება საკუთარი ატიტუდების იმგვარი შეცვლით, რომ ისინი ჩვენი ქცევისადმი კონსისტენტური გაეხადოთ („უფროსის ახალი იდეა არც ისე ცუდია“, “რადიკალთ მხარი ხომ უნდა დაეჭირო ეროვნული უსაფრთხოების იდეას!”)

არასაკმარისი გამართლების გამოკვლევებმა საკვირველი შედეგები გამოაქვლინა. მაგ., თუ ტყუილს ამბობთ მცირე ჯილდოს საფასურად, უფრო იოლად იჯერებთ ამ ტყუილს, ვიდრე როცა ტყუილს დიდი გასამრჯელოს მისაღებად ამბობთ.

დისონანსის თეორიის ავტორები ფიქრობენ, რომ ადამიანებს, რომლებიც საკუთარი ატიტუდის საპირისპიროდ იქცევიან და ამისთვის საკმარისი გამართლება მოუპოვებთ (დიდი ჯილ-

დო), თავისი ქცევის გამართლებისთვის მიზეზების ძებნა აღარ სჭირდებათ, რადგან არსებობს “შზა მიზეზი” – დიდი ჯილდო. მათ იციან, რომ ეს ჯილდოს მისაღებად გააკეთეს. დისონანსი ამ მაღალ ჯილდოს მინიმუმამდე დაჰყავს. მაგრამ სულ სხვა ვითარებაა როდესაც ატიტუდის საპირისპირო ქცევა არასაკმარისი გამართლების (მცირე ჯილდოს) პირობებშია ჩადენილი. აქ შზა პასუხი არ არსებობს და ამიტომ დისონანსის განცდა ძლიერია. რადგანაც ქცევის უარყოფა და გაუქმება ძნელია, ეს ინდივიდები, ჩვეულებრივ, დისონანს საკუთარი ატიტუდების შეცვლის ხარჯზე იხსნიან.

არასაკმარისი გამართლების კლასიკურ გამოკვლევაში, რომლის ავტორები არიან ლეონ ფესტინგერი და მერილ კარლსმიტი, ცდისპირებს თხოვდნენ ერთი საათის განმავლობაში ემუშავათ ერთობ მოსაბუზრებელ ამოცანაზე. უკვე ამის შემდეგ, ექსპერიმენტატორი ეუბნებოდა ცდისპირს, რომ იგი 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 მოსაბუზრებელია.

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, რომლებსაც სიცრუისთვის ოცი დოლარი გადაუხადეს!

თავიდან ამ გამოკვლევას შემდეგი ინტერპრეტაცია მიეცა: ცდისპირებს, რომლებსაც ტყუილის თქმაში 20 დოლარი გადაუხადეს, საკმარისი გამართლება ჰქონდათ და, შესაბამისად, ტყუილით გამოწვეული ნაკლები დისონანსი. შეიძლება ისინი გუნებაში 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 საკმარისი გამართლება ვერ მოუძებნეს და ამდენად, მნიშვნელოვანი სიდიდის დისონანსი განიცადეს. შესაძლოა ისინი თავისთვის ფიქრობდნენ: “ტყუილი ვთქვი და ამაში მხოლოდ ერთი დოლარი მივიღე. ვარ მე ის ადამიანი, ვისი ყიდვაც მხოლოდ ერთ დოლარად შეიძლება?” ამ დისონანსის მოსახსნელად მათ ამოცანა გაცილებით ნაკლებ მოსაბეზრებლად მიიჩნიეს და კონსონანსს იმით მიაღწიეს, რომ “სიცრუე სიმართლედ გადააქციეს”.

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 აწვენებდა, თითქოს დაიჯერა ეს ტყუილი, ხოლო ნახევარი ისე, თითქოს არ დაიჯერა. სტუდენტები, რომლებსაც ეგონათ, რომ ტყუილში დააჯერეს მათთვის სიმპათიური ადამიანი, განიცდიდნენ დისონანსს, რომელიც ამოცანის დადებითი შეფასებით მოიხსნეს. ხოლო სტუდენტები, რომლებიც ტყუილში არწმუნებდნენ ადამიანს, რომელიც არ მოსწონდათ და აგრეთვე სტუდენტები, რომლებიც არავეს არაფერში არწმუნებდნენ (არც მათ მიერ მოწონებულ და არც არმოწონებულ ადამიანს), არ განიცდიდნენ დისონანსს და ამდენად, არც ამოცანის თავდაპირველ შეფასებას ცვლიდნენ. ამრიგად, დისონანსს იწვევს არა ტყუილის თქმა, არამედ ტყუილის თქმა ადამიანისთვის, რომელიც *მოგწონს* და ვინც *შენი ტყუილი დაიჯერა*.

ეს გამოკვლევა აწვენებს, რომ დისონანსი იქმნება მხოლოდ მაშინ, როდესაც თავისუფლად არჩეული ქცევა 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 მოტყუედა, 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 — თავისი ნამდვილი შეხედულებების საწინააღმდეგო არგუმენტაცია გაეშალათ. რაც ნაკლებ თანხას უხდიდნენ ამაში, მით მეტად იჯე-

რებდნენ და ეთანხმებოდნენ ცდისპირები კონტრაქტულურ პო-
ზიციას.

დისონანსის შესაქმნელად თავისუფალი არჩევანის მნიშვნე-
ლობა ნაჩვენები იყო ამავე ექსპერიმენტულ ჩარჩოში. როდესაც
ცდისპირებს არჩევანი არ ეძლეოდა დაწერათ თუ არა ნარკვე-
ვი და უბრალოდ ეუბნებოდნენ, რომ მათ ეს უნდა გააკეთონ,
დისონანსი არ იქმნებოდა.

არასაკმარისი გამართლების ეფექტი გამოვლინდა ზეგარბი
ძალისხმევის ვითარებაშიც. ერთ-ერთ გამოკვლევაში სტუდენტ
გოგონებს ეუბნებოდნენ, რომ მათ დაუშვებენ სადისკუსიო
ჯგუფში, სადაც სექსის საკითხები იქნება განხილული, მხო-
ლოდ იმ პირობით, თუ ისინი შესარჩევ ტესტირებას გაივლიან.
ცდისპირთა ნახევარს ადვილი, სხვებს კი მკაცრი ტესტირების
გაეღა მოსთხოვეს. უკვე ამის შემდეგ გოგონებს მიაღებინეს
მონაწილეობა საკმაოდ მოსაწყენ განხილვაში, ხოლო ბოლოს
ყველას სთხოვეს შეეფასებინათ დისკუსია და მონაწილეები.
მკვლევარები ვარაუდობდნენ, რომ ცდისპირებს, რომლებსაც
დიდი ძალისხმევა არ დაუხარჯავთ, არც რაიმე მიზეზი ექნე-
ბათ დისკუსია არაადეკვატურად შეაფასონ, რადგანაც მათ
არც დისონანსი შექმნიათ დიდი. ხოლო მათ, ვინც დისკუსიაში
მონაწილეობისთვის რთული ტესტირება გაიარეს ანუ დიდი სა-
ფასური გაიღეს და სამაგიეროდ ვერაფერი მიიღეს, დიდ დისო-
ნანსი შეექმნებათ და დისკუსიასაც გაცილებით მაღალ შეფა-
სებას მისცემენ. ეს ვარაუდი გამართლდა.

გადაწყვეტილების შემდგომი დისონანსი. დისონანსი აღიძ-
ვრება მაშინაც, როდესაც ინდივიდს გასაკეთებელი აქვს არჩე-
ვანი ორ თანაბრად სასურველ ალტერნატივას შორის. მაგ.,
ორიდან, რომელი მარკის მანქანა იყიდოს. მას მერე, რაც გა-

კეთდა არჩევანი და მიღებულ იქნა გადაწყვეტილება, ხდება ფოკუსირება არჩეული ალტერნატივის უარყოფით მხარეებზე და დაწუნებული ალტერნატივის დადებით მხარეებზე ანუ წარმოიქმნება დისონანსი. ამ სიტუაციაში დისონანსი გადაიჭრება ალტერნატივების ხელახალი და ახლებური შეფასებით. ამის შედეგად, ცდისპირის თვალში, არჩეული ალტერნატივა, ამ შემთხვევაში ნაყიდი მანქანა, დაწუნებულზე გაცილებით უფრო მიმზიდველი ხდება. მეტიც, ის გაცილებით უფრო მიმზიდველი ხდება ვიდრე იყო მანამდე, სანამ არჩევანი გაკეთდებოდა. როგორც ეხებათ, აქაც დისონანსის მოხსნა ატიტუდის შეცვლას საჭიროებს.

თვითაღქმის თეორია

თუ როგორ განსაზღვრავს ქცევა ატიტუდს, ამის შესახებ არსებობს კიდევ ერთი თვალსაზრისი. თვითაღქმის თეორიის თანახმად, რომლის ავტორია დარილ ბემი, ინდივიდი საკუთარი ატიტუდების შესახებ დაასკვნის ზუსტად ისევე, როგორც სხვა ადამიანის შინაგანი მდგომარეობებისა და ატიტუდების შესახებ – მისი ამჟამინდელი და წარსული ქცევიდან. ეს ეფუძნება განსაკუთრებით შესამჩნევია მაშინ, როდესაც ატიტუდის შესახებ შინაგანი სიგნალები (ემოციური რეაქციები, ატიტუდის მანიშნებლები) სუსტადაა გამოხატული. ასეთ ვითარებაში ადამიანი აკვირდება საკუთარ ქცევას და ატიტუდის შესახებ შესაბამისი დასკვნები გამოაქვს. თვითაღქმის თეორია ზედმეტად მიიჩნევს ნეგატიური აგზნების მდგომარეობის – დისონანსის – დაშვებას ცდისპირების ქცევის ასახსნელად “არასაკმარისი გამართლების ვითარებებში”: ამ ექსპერიმენტის მსვლე-

ლობაში 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 ჩაერთნენ შინაგანი რწმენის გამო. კონკრეტულად, ტყუილში 1 და 20 დოლარის მიღების ექსპერიმენტი ასე აიხსნება: ცდისპირები ხედავენ, რომ ერთ დოლარად გარკვეული აზრი გამოხატეს. აქედან ასკენიან: ნათქვამი სინამდვილეს შეესაბამება, რადგან 1 დოლარი არ არის საკმარისი მიზეზი ტყუილის სათქმელად. 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” სავსებით ამართლებს.

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

• ძირითადი დებულებები •

1. ატიტუდები ჩვენ მიერ მოვლენის მოწონება-არმოწონებისგან შედგება. მიზეზთა გამო, ატიტუდიდან ქცევის ერთმნიშვნელოვანი წინასწარმეტყველება შეუძლებელია.

2. ადამიანის ატიტუდები უცვლელი არ არის. ატიტუდის შეცვლა შეიძლება გამოიწვიოს გარეგანმა ზემოქმედებამ და ასევე ადამიანის საკუთარმა აზრებმა ანუ კოგნიციებმა.

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 უფრო მყარია და ინდივიდის ქცევის შესაბამისი, ვიდრე პერიფერიული გზით შემუშავებული ატიტუდი.

6. კოგნიტური დისონანსის თეორიის თანახმად, ადამიანის გონებაში არსებული წინააღმდეგობრივი შეხედულებები აღძრავს უსიამოვნო გრძნობას, რომელიც თავის თავშივე ატარებს მისი შემსუბუქების ან მოსპობის მცდელობას, რაც აზრებისა და შეხედულებების შეცვლაში გამოვლინდება.

7. ატიტუდების შეცვლის თვითაღქმის თეორიის თანახმად, ადამიანები საკუთარ ატიტუდების შესახებ ასკენიან ზუსტად ისევე, როგორც სხვათა ატიტუდებზე – ქცევაზე დაკვირვებით. ამდენად, ყოველგვარი დისონანსის განცდის გარეშე, ადამიანები ატიტუდებს შესრულებული ქცევის მიმართულებით იცვლიან.

თავი VI ღვაწიასია

ღვაწიასია როგორც პრობლემური ქვეყა

ჩვეულებრივ, ყველა ეთანხმება აზრს, რომ დევიაცია პრობლემური ქვეყაა. ეს არის ქვეყა, რომელიც სცილდება საზოგადოებრივად დაკანონებულ ღირებულებებსა და ნორმებს. ამ თვალსაზრისს საფუძვლად უდევს აზრი, რომ საზოგადოების ღირებულებები და ნორმები ასე თუ ისე კარგია და სწორი. ამ ნორმებისადმი უპატივცემულობა და მათგან გადახვევა იქნება დევიაცია. ამრიგად, იგულისხმება, რომ დევიაცია საზოგადოების კანონიერი ინტერესების საწინააღმდეგოდ არის მიმართული. დევიაცია თავს იჩენს კრიმინალურ აქტებში, ადამიანის არანორმატიულ სექსუალურ არჩევანში, დევიაციურია აგრევე ფსიქიკურად დაავადებულის, ნარკოტიკის მომხმარებლის ქცევა. საგულისხმოა, რომ ის, რაც ერთ კულტურაში დევიაციას მიეკუთვნება, შესაძლებელია მეორე კულტურისთვის დევიაცია არ იყოს.

განვიხილოთ ოთხი თეორია, რომელიც მიიჩნევს, რომ დევიაცია პრობლემური ქვეყაა, 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.

დაძაბულობის თეორიები

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

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

მერტონი ფიქრობს, რომ ადამიანი, რომელსაც 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 შესაბამისი სტრუქტურები. ანომია ყოველთვის იწვევს სტრესს. დევიაციის შემთხვევაში კი ანომია მიზნების მიუღწევლობით გამოწვეული სტრესის გაცდაა. ამრიგად, თვით საზოგადოების სტრუქტურა უწყობს

ხელს დევიაციას იმით, რომ მისი წევრების შესაძლებლობები იმთავითვე არათანაბარია.

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

სტატუსის ფრუსტრაცია. ალბერტ კოპენმა წამოაყენა სტატუსის ფრუსტრირებულობის თეორია, რომელშიც ყურადღება საგანგებოდ დელინკენტობაზეა გამახვილებული. ამ თეორიის თანახმად, ადამიანის წამყვანი მიზანი არა იმდენად მაღალი ეკონომიკური მდგომარეობის მიღწევა, რამდენადაც მაღალი საზოგადოებრივი სტატუსის მოპოვებაა. ეს თეორია ამტკიცებს, რომ მოზარდები სტატუსის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას ჯერ კიდევ სკოლაში ცდილობენ. მაგრამ, მოზარდები, რომლებიც დაბალ სოციალურ ფენას ეკუთვნიან, ხშირად აწყდებიან

დაბრკოლებებს სტატუსის მოთხოვნების დაკმაყოფილებაში, რადგან არ არიან სათანადოდ სოციალიზებული იმისთვის, რომ სასკოლო ჯილდოების მოპოვება შესძლონ. საამისოდ მათ აკლიათ ზრდილობა, მოტივაცია, ნებისყოფა, ზოგადი კულტურა. ამის შედეგად არაერთი დაბალი სოციალური ფენიდან გამოსული მოზარდი ამ მხრივ სკოლაშივე განიცდის მარცხს, იმედგაცრუებას ანუ ფრუსტრაციას. მისი სწრაფვა, მართლზომიერი ხერხით მოიპოვოს სტატუსი, იბლოკება.

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

დაძაბულობის თეორიის რევიზია. დაძაბულობის ერთ-ერთი ბოლოდროინდელი თეორიის 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 მოლოდინებიც – მაღალი. ამ თეორიის თანახმად, მიზნის მიუღწევლობით გამოწვეული ფრუსტრაცია კი არ არის დევიაციური ქცევის მიზეზი, არამედ მტკივნეული სიტუაციების თავიდან აცილების უნარობა.

ადამიანი მოტივირებულია არა მხოლოდ იმისკენ, რომ წარმატებას მიაღწიოს, არამედ იმისკენაც, რომ მარცხს მოერიდოს. ბრაზი, რომელსაც მოსდევს დელინკვენტური აქტები, წარმოიქმნება მაშინ, როდესაც ადამიანი ვერ ახერხებს გაექცეს მისთვის მტკივნეულ სიტუაციებს.

დაძაბულობის თეორიების კრიტიკა. ამ თეორიებს საფუძვლიანად 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 დანაშაულის სოციალურ კლასთან არის დაკავშირებული.

საეჭვოდ იქნა მიჩნეული აგრეთვე ამ თეორიათა ამოსავალი დაშვება, რომ განურჩევლად ყველა ადამიანს ამოპრავებს 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. ზოგიერთი ადამიანი იმთა-

ვითვე ისეთი რეფერენტული ჯგუფებით არის გარემოცული, სადაც დანაშაული დადებითად არის განსაზღვრული და შეფასებული, ხოლო სხვების რეფერენტულ ჯგუფებში დანაშაული უარყოფითად ფასდება. დადებითი განსაზღვრება ანუ შეფასება გამოიხატება კანონსაწინააღმდეგო აქტების ჩადენაში ან ისეთ განწყობებში, რომლებიც არაკანონიერ აქტებს ამართლებს და განამტკიცებს. დადებითად შეფასებული დანაშაულის გარემოში მყოფი ადამიანი, სავარაუდოდ, თვითონაც დაარღვევს კანონს, ხოლო ის, ვინც დანაშაულის უარყოფითად შეფასების გარემოში იმყოფება – კანონდადამჯერი იქნება. ამგვარად, კრიმინალური ქცევა, ყველა სხვა ქცევის მსგავსად, სოციალიზაციის პროცესშივე იწერება.

დიფერენციალური 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 – იგი ამგვარ ქცევაში მომავალში სისტემატურად ჩაერთვება. მაგ., თუ “ქუჩის ბიჭი” ან მდიდარი ბიზნესმენი კანონის დარღვევით მოქმედებენ და დაუსჯელნი რჩებიან (არ აქვს მნიშვნელობა, რომ პირველმა ნარკოტიკის გასაღებით მხოლოდ ათი დოლარი იშოვა, ხოლო მეორემ ქრთამის მიცემით მრავალმილიონიანი კონტრაქტი მოიპოვა), ორივე ამგვარ დანაშაულებრივ ქცევას შემდგომშიც გააგრძელებს. თუ ამ “ქუჩის ბიჭის” ძმებმა და

ბიზნესმენის შევილებმა ნახეს, რომ ადამიანმა, რომელიც მათ უყვართ, დანაშაულისგან სარგებლობა მიიღო, დანაშაულისადმი დადებითად განწყობიან. ხოლო თუ ინდივიდი დაისჯება კრიმინალური ქცევისთვის, ის მომავალში დანაშაულის ჩადენას მოერიდება. ამრიგად, დევნიაციურ ქცევაში ინდივიდის ჩაბმულობა-არჩაბმულობას ქცევასა და სასჯელს შორის განსხვავებული ანუ დიფერენცირებული კავშირი განაპირობებს.

დიფერენცირებული კავშირის თეორიით აიხსნება მაღალი სტატუსის მქონე ადამიანთა დანაშაული, როგორიცაა ადმინისტრაციული სამართალდარღვევები, პოლიტიკური კორუფცია, არწევების გაყალბება. ამ ტიპის დანაშაულის პოზიტიური დეფინიცია იქნება “რა მოხდა, ეს ხომ ჩვეულებრივი ბიზნესია!” დიფერენცირებული კავშირის თეორიით ხშირად ახალგაზრდებში ნარკოტიკების მოხმარებას და მოზარდების მიერ თამბაქოს მოწევისაც ხსნიან.

კრიმინალური ქცევის დადებითი შეფასება, საიხლოვე კანონის დამრღვევებთან, უკავშირდება ისეთ აქტებს, როგორიცაა თავდასხმა, ქურდობა, გადასახადების დამალვა. ეს კავშირი არაპირდაპირია — კრიმინალური ქცევის დადებითი დეფინიცია უკავშირდება კრიმინალური მოტივაციის ზრდას, რაც თავის მხრივ, კრიმინალურ ქცევას 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, როგორიცაა “დანაშაულის დადებითი დეფინიცია” ან

“უარყოფითი დეფინიცია”, არამედ შეუძლებელია ამის რეალური გაზომვაც. ამ თეორიით ვერც იმას აეხსნით თუ რატომ პყავთ კანონდამრღვევებს ხშირად “წესიერი” შეილები და პირიქით – კანონდამჯერ მშობლებს – შეილები-დევიანტები.

კონტროლის თეორია

ტრავის პირშის ეკუთვნის *დელინკენტურობის კონტროლის თეორია*. იგი დელინკენტურობას კონტროლის მექანიზმით ხსნის. პირში ეყრდნობა ფროიდის შეხედულებას, რომ ადამიანს ახასიათებს სიამოვნების გაუზრებელი ძიების თანდაყოლილი მისწრაფება. ამდენად ადამიანები დევიაციური აქტების ჩადენისადმი ბუნებრივად არიან მიდრეკილნი. გამოდის, რომ საკითხავია არ ის, თუ რა იწვევს დანაშაულს, არამედ რა იწვევს კანონისადმი მორჩილებას. 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 თავისუფლად არღვევს. საზოგადოებასთან კავშირებში იგულისხმება შემდეგი:

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

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

3. ჩართულობა კონვენციურ აქტივობაში: ადამიანს, რომელიც დაკავებულია დაკისრებული მოვალეობების შესრულებით, უბრალოდ, დროც არ რჩება იფიქროს დევეიაციურ აქტებზე;

4. საზოგადოების დაწერილ და დაუწერელ კანონებში მორალური და რელიგიური წესრიგის დანახვა და კანონის პატივისცემა. ის, რომ რელიგიასთან კავშირი საზოგადოებასთანაც აკავშირებს ადამიანს და იცავს მას დევეიაციისაგან, მრავალგზის დაადასტურა ემპირიულმა კვლევამ.

კონტროლის თეორიით აიხსნება ნარკოტიკულ ნივთიერებებზე დამოკიდებულება და საზოგადოებრივად მავნე სხვა ჩეევები.

კონტროლის თეორიის კრიტიკა. კონტროლის თეორიას სერიოზული ემპირიული საბუთები არ მოეპოვება. გარდა ამისა, შესაძლებელია, რომ ის, რაც ამ თეორიაში მიზეზად არის დასახელებული, სინამდვილეში მიზეზი კი არაა, შედეგი იყოს. ნათელი არ არის საზოგადოებასთან კავშირის ნაკლებობა იწვევს დევეიაციას თუ პირიქით — დევეიცია აკარგვინებს ადამიანს კავშირს საზოგადოებასთან. საეჭვოა აგრეთვე, თეორიის ამოსავალი დებულება, რომ დელინკვენტურობის მოტივაცია ყველასთვის ერთნაირად არის დამახასიათებელი.

ლუიიასიის მე-ს თეორია

პოვარდ კაპლანი ამტკიცებს, რომ დევეიაციური ქცევა საკუთარი მე-სადმი უარყოფით განწყობებს უკავშირდება. ყველა ადამიანი მიისწრაფის იქონიოს საკუთარი თავისადმი დადებითი განწყობები და არ იქონიოს, ან მინიმუმამდე დაიყვანოს უარყოფითი განწყობები. მაგრამ ზოგი ამას ვერ ახერხებს და საკუთარი მე-სადმი ნეგატიური განწყობა უყალიბდება. ამის

მიზეზი ძირითადად მნიშვნელოვან ადამიანებთან – ოჯახის წევრებთან, მეგობრებთან – ურთიერთობის ნეგატიური გამოცდილებაა. ამგვარი უარყოფითი გამოცდილების გამო ადამიანი დიდი საზოგადოებიდან თავს გარიყულად გრძნობს და მის ნორმებსაც აღარ ემორჩილება. გარდა ამისა, თვითონ სოციალურ ნორმებსაც ასეთი ადამიანი, ძირითადად, უსიამოვნების წყაროდ განიცდის და დევიაციურ ქცევას მაღალი თვითშეფასების 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, მასწავლებლებისა და თანაკლასელების მხრიდან უგულვებელყოფის განცდა) და დევიაცია (წერილმანი ქურდობა, ვანდალიზმი, ქუჩურ გარჩევებში მონაწილეობა) არა თუ კავშირშია ერთმანეთთან, არამედ განამტკიცებს კიდევ ერთმანეთს.

დევიაციის მე-ს თეორიის კრიტიკა. დევიაციის მე-ს თეორია გააკრიტიკეს მკვლევარებმა, რომლებმაც თვითუარყოფასა და დევიაციურ ქცევას შორის კავშირი ვერ დაადასტურეს. მეტიც, დევიაციური ქცევა 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 სწადის დევიაციურ აქტებს

დენიასიის, როგორც პროვლანური ქსათის, ასახსნელად მოწოდებული თეორიების შეფასება

განხილული თეორიებიდან რომელია სწორი? ყოველ მათგანს დამამტკიცებელი და უარმყოფელი ექსპერიმენტული საბუთები მოეპოვება. შესაძლებელია ისიც, რომ თითოეული მათ-

განი გარკვეულწილად სანდოა. დაძაბულობის თეორიის ყურადღების ველშია დაბალი სოციალური ფენის წარმომადგენელთა მიერ ჩადენილი დევიაცია; დიფერენცირებული კავშირის თეორია ძირითადად იმ დანაშაულებს ეხება, რომელთა ჩამდენი გარკვეულ ჩვევებს უნდა იყოს დაუფლებული და მათ, ვინც დანაშაულს ჯგუფურად სჩადის. კონტროლის თეორია და მე-ს თეორია ძირითადად მოზარდთა დანაშაულს ეხება. არც ერთი მაგანი არ გამოდგება იმის ასახსნელად, რატომ სწადიან 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 შეუსაბამობა, არაფორმალური ჯგუფების ზეგავლენა, დიდ საზოგადოებასთან კავშირების ნაკლებობა და დაბალი თვითშეფასება. დევიაცია იმდენად რთული მოვლენაა, რომ შეუძლებელია მას მხოლოდ ერთი მიზეზი ჰქონდეს.

აზიკაზიკების თეორია

დევიაციისადმი მეორე მნიშვნელოვანი მიდგომა, *ეტიკეტიკების* თეორია ამტკიცებს, რომ დევიაციური ქცევის სუბიექტად ანუ დევიანტად უნდა ჩაითვალოს უბრალოდ ის, ვისაც საზოგადოება ასეთად მიიჩნევს. ამ თვალთახედვით, დევიაცია განისაზღვრება არა სპეციფიკური აქტებით, არამედ სხვა ადამიანებზე ადამიანებისვე 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 ვერაფერზე ვიტყვი, რომ ეს ადამიანთა თვითგადასარჩევანად დევიანტია ან არის სრულიად კონფორმული. ყველა ჩვენთაგანს რაიმე წესი ან კანონი დაურღვევია, თუნდაც მანქანით მგზავრობისას დაშვებული სიჩქარისთვის გადაუჭარბებია. ეტიკეტირების თეორიის ავტორები მიიჩნევენ, რომ ნორმების დარღვევა გავრცელებული მოვლენაა და ეს არ კმარა იმისთვის, რომ ადამიანის დევიანტად ეტიკეტირება მოხდეს.

ამ თვალსაზრისის თანახმად, დევიაცია სხვა არაფერია, თუ არა ეტიკეტი, იარღლი, რომელიც ინდივიდთა ერთმა ნაწილმა მეორეს "მიამაგრა". ადამიანები, რომლებიც ამ ეტიკეტებს სხვებს ამაგრებენ არანაკლებ მნიშვნელოვანნი არიან დევიაციის განსაზღვრებისთვის, ვიდრე თვითონ ეტიკეტირებული ადამიანის ქცევა. 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 ზოგიერთებისთვის დევიაციაა, სხვებისთვის სრულიადაც არ არის დევიაცია, პირიქით. მაგ., ბევრი ჩვენთა

განი ექსტრემისტულ პოლიტიკურ ჯგუფებს დევიანტებად განიხილავს. მაგრამ ამ პოლიტიკური ჯგუფის წევრებს ასეთებად დანარჩენი ადამიანები მიაჩნიათ.

საპირისპიროდ ზემოთგანხილული თვალსაზრისისა, რომ დევიაცია პრობლემური ქცევაა და სადაც აქცენტი კეთდება დევიაციური ქცევის სუბიექტების თავისებურებათა ანალიზზე, ეტიკეტირების თეორია ადამიანთა ქცევის მიმართ საზოგადოების რეაქციებზეა ფოკუსირებული.

მაინც ვინ არის ის ხალხი, ვისაც შეუძლია სხვებს ეტიკეტები მიამაგროს? ის, ვისაც საზოგადოებაში ძალაუფლება უპყრია, ხოლო ვინც უუფლებოა, ეტიკეტს მას “აკრავენ”. ამრიგად, დევიაციას ქმნიან ის სოციალური ჯგუფები, რომლებიც ადგენენ წესებს და შემდეგ ამ წესებს თავს ახვევენ სხვა ჯგუფებს. ეტიკეტირების თეორიის თანახმად ინდივიდი, რომელმაც დაარღვია კონკრეტული კანონი, იოლად ეტიკეტირდება კრიმინალად, თუკი ის ღარიბია ანდა უმცირესობის ჯგუფს ეკუთვნის, ვიდრე მდიდარი, უმრავლესობის ჯგუფის წევრი. მაგ., ქალაქის მდიდარი ლიდერის მიმართ მის მიერ ჩადენილი დანაშაულის (როგორიცაა ქალაქის ინდუსტრიული დაბინძურება) გამო ნაკლებად მოსალოდნელია აღიძრას სასამართლო დევნა, ვიდრე დაბალი სოციალური ფენის წარმომადგენლის მიერ ჩადენილი დანაშაულისთვის (როგორიცაა წვრილმანი ქურდობა), თუმცა პირველი საზოგადოებას გაცილებით დიდ ზიანს აყენებს, ვიდრე მეორე.

ეტიკეტირების თეორია ძირითადად შეისწავლის ადამიანის დევიანტად ეტიკეტირების შედეგებს. ეტიკეტირების თეორიის მიხედვით, ადამიანის დევიანტად ეტიკეტირებით იზრდება იმის ალბათობა, რომ ეს ადამიანი შემდგომშიც გააგრძელებს დევი-

აციურ 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 საზოგადოდ, და არა კონკრეტულ საკითხში ან სფეროში. მისგან ყველაფერში დევიაციას ელიან და შესაბამისად ეპყრობიან. მაგ., ადამიანს, რომელსაც ერთხელ დაერქვა “ქურდი”, აღარ ენდობიან. სასჯელის მოხდის შემდეგ მას მეგობრები გაურბიან არა მხოლოდ იმიტომ, რომ არ უნდათ ქურდის სახელის მქონე ადამიანთან მეგობრობა, არამედ იმიტომაც, რომ “ქურდმა” მათაც შეიძლება რაიმე მოპაროს.

ეტიკეტირებული პირისადმი ამგვარი მიდგომა ამცირებს მის შანსებს ჩვეულებრივად იცხოვროს და იგი ცხოვრების დევიაციურ სტილს ანუ *დევიაციულ კარიერას* ირჩევს. ეტიკეტირებული პირები მხოლოდ მათსავე უარყოფითად ეტიკეტირებულ ადამიანებს სცნობენ თავისიანად. სწორედ ამიტომ, ნარკოტიკის მომხმარებლები, არატრადიციული სექსუალური ორიენტაციის ადამიანები, სექტანტები ურთიერთშორის მჭიდრო კავშირებს აყალიბებენ და ერთმანეთს სოლიდარობას უცხადებენ.

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

თვითმხანაღი წინასწარმეტყველება ანუ პროგნოზი

ეტიკეტირების თეორიის თანახმად, მეორეული დევიაცია შეიძლება გამოიწვიოს ე.წ. *თვითმხანაღმა წინასწარმეტყველებამ*

ანუ იმან, თუ რას ფიქრობენ ადამიანები კონკრეტული ინდივიდის სამომავლო ქცევის შესახებ.

ამის საუკეთესო ნიმუშია 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 ბაღებს სწორედ იმ ქცევას, რისი მოლოდინიც პქონდათ მასწავლებლებს.

რადგანაც არაეთიკურია მოსწავლეთა შესახებ უარყოფითი წარმოდგენის ექსპერიმენტული ფაბრიკაცია, როზენტალმა სხვა გზას მიმართა – ხელოვნურად შექმნა მოსწავლეების დადებითი იმიჯები. მან უთხრა მასწავლებლებს, რომ ეს ბავშვები “გვიან იყავილებენ” ანუ გაისად მათ საოცარი ინტელექტუალური წინსვლა ექნებათ. წლის ბოლოს ეს წინასწარმეტყველება გამართლდა: ამ ბავშვების აკადემიური მოსწრება და ინტელექტის კოეფიციენტი საგრძნობლად ამაღლდა, არაეტიკური რეზულ ბავშვებთან შედარებით.

თუკი ეს ბავშვები რეალურად არ განსხვავდებოდნენ თანაკლასელებისგან, საიდან გაჩნდა ეს პოზიტიური შედეგი? როზენტალი მიიჩნევს, რომ მასწავლებლების მხრიდან ადგილი პქონდა ამ ბავშვების წახალისებას, მასწავლებლები მათ მეტ ყურადღებას უთმობდნენ და, მთლიანობაში, დადებითად ეკიდებოდნენ, რამაც რეალურად აამაღლა მათი სასკოლო წარმატება.

როზენტალი ფიქრობს, რომ მასწავლებელთა ნეგატიური მოლოდინები ხშირად თვითქმნად წინასწარმეტყველებად იქცევა და ბავშვის დევიაციურ ქცევას იწვევს. თუ მასწავლებელს

პგონია, 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 მიიწევს მოსწავლე და არა იმიტომ, რომ მას სასწავლო მოტივაცია აკლია.

მსხვერპლის გაკიცხვა-დადანაშაულება

ადამიანის ეტიკეტირების პროცესში და მის შესახებ თვითქმნად წინასწარმეტყველებაში შეიძლება მონაწილეობდეს მსხვერპლის გაკიცხვა ანუ მისივე დადანაშაულება საკუთარ უბედურებაში. მსხვერპლი (ღარიბი, უმცირესობათა ჯგუფის წარმომადგენელი) გაიკიცხება შემდეგნაირად: 1. დგინდება პრობლემა; 2. ის, ვინც ქმნის პრობლემას, დევიანტი, განსხვავდება ყველა ჩვენთაგანისგან. ეს განსხვავებები თვითონ მსხვერპლშია; 3. სწორედ 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, არასათანადოაა აღჭურვილი, კლასები გადატვირთული, რაც, ცხადია, სწავლების ხარისხზე მოქმედებს; ამას ემატება მათ მიმართ მასწავლებელთა უარყოფითი მოლოდინები. მაგრამ, როდესაც მსხვერპლს ადანაშაულებენ – ყველა ან ფაქტორს ყურადღების მიღმა ტოვებენ. მეტიც, ამ ბავშვებს როგორც პრობლემურს – სწავლისადმი უუნაროებს უყურებენ.

ის, რომ ამგვარი ბავშვები გაკიცხვის მსხვერდნი 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 ნაზიარები, როგორიცაა წიგნები, დიდაქტიკური სათამაშოები, მოგზაურობა, ხელოვნების ნიმუშები. მაგრამ ეს სხვაობა არ ქრება სკოლაში სწავლის მანძილზე. პირიქით, იზრდება. როგორც ჩანს, სკოლასაც შეაქვს თავისი “წელილი” ღარიბსა და არაღარიბ, თეთრკანიან და ფერადკანიან მოსწავლეებს შორის ამ განსხვავების ზრდაში.

მსხვერპლის გაკიცხვის კიდევ ერთი მაგალითია “*სიღარიბის კულტურის პიპოთეზა*”. მასში ნაქვამია, რომ ღარიბი იმიტომ არის ღარიბი, რომ იგი “სიღარიბის კულტურას” მისდევს; სიღარიბის კულტურა ცხოვრების სტილია, რომელშიც დაშვებულია ნარკოტიკების მოხმარება, შეუზღუდავი სექსი, 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, როგორიც არაღარიბებს – უბრალოდ, მათი განხორციელება არ შეუძლიათ. მეტიც, ღარიბთა ქცევა, რომელიც ეტიკეტირდება როგორც დევიაციური, სინამდვილეში მძიმე ცხოვრებისული პრობლემებისადმი თქვის გართმევის მაგვირობას ასრულებს. მაგ., ღარიბ ახალგაზრდებს ხშირად თავი

მოაქვთ მათთვის დამახასიათებელი “ქუჩის ჭკუით”, მოქნილობით, უნარით თავი გაართვან ცხოვრების ურთულეს გარემოებებს, სინამდვილეში კი არ შესწევთ ძალა თავისი მძიმე ყოფაშეცვალონ. არც იმისთვისაა ღარიბი გასაკიცხი, რომ ერთდღით 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.

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

ამრიგად, შესაძლებელია, რომ დევნიანტის ეტიკეტი და არა სპეციფიკური ქცევა უწყობდეს ხელს დევნიაციური ქცევის გავრცელებას. “მინიჭებულ” ეტიკეტს ადამიანი მეტწილად თვითონაც ეთანხმება და შესაბამისად იქცევა.

აზიჯაზირაჰის თეორიის ზოგადი კრიტიკა

ეტიკეტირების თეორიის მიმართ გაისმის შემდეგი საყვედურები: 1. იგი იმდენად ბუნდოვანია, რომ შეუძლებელია მისი შემოწმება; 2. დევნიაციის ცნება ამ თეორიაში განმარტებული არ

არის; 3. თეორია არაფერს ამბობს დევიაციის თავდაპირველ მიზეზებზე. მას საყვედურობენ იმასაც, რომ დევიაციის განსაზღვრება სხვა ადამიანთა რეაქციებით და იარლიყის მიმაგრებით, გულისხმობს იმას, რომ თვითონ ინდივიდები აქ არაფერ შუაში არიან ანუ თავის ქცევას ვერ მართავენ, რაც 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 საფუძველზე; 3. მას მერე, რაც ადამიანი ეტიკეტირდა დევიანტად, მისადმი სოციალური რეაქციები ზრდის იმის ალბათობას, რომ იგი მომავალშიც დევიაციურ აქტებს მიმართავს.

დაეიხაი სუბიექტური ფენომენი თუ ობიექტური?

დევიაციის შესახებ რომელი თვალსაზრისია მართებული?

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

მოპოვებული მონაცემები გეჩვენებს, 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 არსებობს განსვლა მიზნებ-

სა და მათი მიღწევის კანონიერ გზებს შორის – როგორც ამას დაძაბულობის თეორია ამტკიცებს. სხვებისთვის, ამ აქტს შეიძლება იწვევდეს ხანგრძლივი დროის მანძილზე ახლობელთა ჯგუფისაგან შეთვისებული დანაშაულის დადებითი განსაზღვრება და შეფასება – როგორც ამას დიფერენცირებული კავშირების თეორია ვარაუდობს. ან კიდევ, დევიაცია შეიძლება იყოს საზოგადოებასთან არასაკმარისი ანუ სუსტი შეკავშირებულობის შედეგი – როგორც ამას კონტროლის თეორია ამბობს. ანდა დევიაციური ქცევა მისი ჩამდენის თვითშეფასების ამაღლებას და გაძლიერებას ემსახურებოდა, რაზეც ამახვილებს ყურადღებას დევიაციის მე-ს თეორია.

დევიაციის თავდაპირველი აქტი შეიძლება იმდენად სერიოზული იყოს, რომ ვერ მოხერხდეს მისი უგულებელყოფა, როგორც არ უნდა იყოს მისი ჩამდენის სოციალური მდგომარეობა, ანუ ვერ აიხსნებოდას 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 მზად არის დევიანტის სტატუსი, რასაც თვითონ ინდივიდიც გაითავისებს.

იმისთვის, რომ გავიზიაროთ ამ თეორიულ თვალსაზრისთან რომელიმე, არ არის აუცილებელი სხვა თვალსაზრისის სასარგებლო რეალური მონაცემები უარყოთ. მეცნიერები, ვისთვისაც დევიაცია ობიექტური ფენომენია, არ უარყოფენ, 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 ანგარიშგასაწევია, ეიდრე მისი ობიექტური ფაქტორები.

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

• ძირითადი დებულებები •

1. თუ რა არის დევიაცია, მკვლევართა შორის აზრთა სხვადასხვაობაა: ა) დევიაციაა ყველაფერი, რაც განსხვავდება საზოგადოებრივად დაკანონებული ღირებულებებისა და ნორმებისაგან; ბ) დევიაცია არის უბრალოდ ის, რაც ასეთად აღიქმება.

2. პირველ თვალსაზრისს იზიარებს შემდეგი ოთხი თეორია: დაძაბულობის თეორია, დიფერენცირებული კავშირის თეორია, კონტროლის თეორია და დევიაციის მე-ს თეორია;

3. დაძაბულობის თეორიის თანახმად, ზოგიერთი ადამიანი ვერ აღწევს თავის მიზნებს მართლზომიერი ხერხებით, რაც მასში დაძაბულობას ქმნის, რომლის მოსახსნელად იგი მიზნის მიღწევის კანონსაწინააღმდეგო ხერხებს მიმართავს;

4. დიფერენცირებული კავშირის თეორიის თანახმად, ადამიანები, საზოგადოდ, ადვილად ითვისებენ სოციალური ნორმებს. თუ მათ გარშემო გამეფებულია დანაშაულის მიმდებლობის ნორმები, ისინი ამ ნორმებს ითავისებენ და შესაბამისად იქცევიან;

5. კონტროლის თეორიის თანახმად, ადამიანთა უმრავლესობა თავისი ბუნებით მიდრეკილია დევიაციური აქტებისადმი, მაგრამ თავს იკავებს, რადგან საზოგადოებასთან არის “მიბმული”, ხოლო საზოგადოება, თავის მხრივ, აკონტროლებს მას და იცავს დევიაციისაგან.

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 საზოგადოებრივი პროცესების 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 განიხილება როგორც დევიაციური, და არც ამგვარი აქტის ყოველი შემსრულებელი მიიჩნევა დევიანტად.

8. დევიაციად ეტიკეტირების პროცესი, თავის მხრივ, შეზღოვდომ დევიაციურ ქცევას წარმოშობს ანუ ამოქმედდება ე.წ. თვითქმნადი წინასწარმეტყველების მექანიზმი.

9. დევიანტად ეტიკეტირებას ხშირად თან ახლავს საკუთარ უბედურებაში მსხვერპლისე დადანაშაულება.

თავი VII პროსოციალური ქმევა

რატომ არიან მზად ადამიანები სხვის დასახმარებლად ზოგიერთ ვითარებაში, ხოლო ზოგიერთში არა?

სანამ ამ კითხვას ეუპასუხებთ, გავარკვიოთ რა იგულისხმება პროსოციალურ ქცევაში, რომლის ერთ-ერთი სახეა დახმარება.

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

გამოჩენილმა ფსიქოლოგმა პენრი მიურეიმ დახმარება ადამიანის ძირეულ მოტივთა ნუსხაში მოათავსა და აღნიშნა იგი როგორც “მზრუნველობის მოტივი”. იგი შემდეგნაირად 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, მხარდაჭერა, ნუგეშისცემა, დაცვა, დამშვიდება, მოვლა, მკურნალობა.

დახმარების განსაზღვრება დიდწილად მოტივაციის საკითხს და ამ ქცევისთვის გაღებულ საფასურს ანდა მიღებულ მოგებას უკავშირდება. ცხადია, რომ ქცევა, გამიზნული იმაზე, რომ სარ-

გებლობა მოუტანოს რეციპიენტს და ამასთანავე, არც თუ იშვიათად, მნიშვნელოვან დანახარჯს მოიხოვს გამღებისაგან – დახმარებაა. როდესაც მოტივი ნაკლებად ალტრუისტულია და გამღები ამით იღებს გარკვეულ სარგებლობას ან ჯილდოს – დაბეჯითებით თქმა, რომ ეს დახმარების ქცევაა – გაგვიჭირდება ამდენად, დახმარება ასე შეიძლება განისაზღვროს: დახმარებაა ქცევა, რომელიც რეციპიენტისთვის სასარგებლოა, ხოლო გამღებისაგან გარკვეულ საფასურს მოიხოვს, თანაც ეს საფასური შეუდარებლად უფრო დიდია, ვიდრე ის სარგებელი, რომელიც დახმარების გამღებმა შეიძლება მიიღოს.

დახმარების მიზეზების გაგება ნაცადია სოციობიოლოგიაში და სოციალურ ფსიქოლოგიაში. საკითხი ასე დგას: ემყარება თუ არა ალტრუისტული ქცევა ბიოლოგიურ საფუძველს.

სოციალურ ფსიქოლოგიაში ასევე ნაკვლევეია გადაწყვეტილების მიღების პროცესი, რომლის საფუძველზე თვითმხილველი გადაწყვეტს დაეხმაროს თუ არა გასაჭირში მყოფ ადამიანს.

ყურადღება გამახვილებულია აგრეთვე დახმარების აღმოჩენის ანუ შემწეს, დახმარების მიმღების და, აგრეთვე, დახმარების სიტუაციის თავისებურებებზე, რომლებიც კონკრეტულ გავლენას ახდენს დახმარების ქცევაზე.

სოციობიოლოგია

არის თუ არა ადამიანის ქცევა გენეტიკურად დეტერმინირებული და თუ არის, რა ზომით – ამ საკითხზე დავა საუკუნეზე მეტია რაც მიმდინარეობს და ადამიანის ბუნების უღრმეს ძი-

რებს ეხება: ადამიანი თავისი ბუნებით ეგოისტია თუ ალტრუისტი?

· ბიოლოგიური აპოლუსიკა

სოციობიოლოგია სოციალური ქცევის ბიოლოგიურ წარმოშობას შეისწავლის. იგი ემყარება ევოლუციურ მიდგომას, რომლის თანახმად სიცოცხლის არსი სახეობის, მოდგმის შენახვაში მდგომარეობს. გენები იმგვარად მოქმედებს, რომ გადარჩენის ხელშეწყობას ცოცხალ არსებას, მათ შორის ადამიანს, მაქსიმალურად აიძულებს. ბუნებისმეტყველმა ჩარლზ დარვინმა ერთნახევარი საუკუნის წინ ჩამოაყალიბა თეორია, რითაც ახსნა სახეობათა წარმოშობა *ბუნებრივი გადარჩევის* გზით და წამოაყენა დებულება, რომ არსებობისთვის ბრძოლაში იმარჯვებენ და შთამომავლობას იძლევიან გარემოსთან უკეთ შეგუებული ჯიშები. დარვინი წერდა, რომ ბიოლოგიური სახეობის შიგნით გაცილებით მეტი რაოდენობის ინდივიდი იბადება, ვიდრე საბოლოოდ შესძლებს გადარჩენას. საკუთარი არსებობისთვის მუდმივი 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 *დარჩენილ* ანუ გადარჩეულ ცვლილებას აქვს ტენდენცია ამრავლოს თავისი ახალი, სახეცვლილი ფორმა.

ალტრუისტული ქცევის მიმართ სოციობიოლოგებს ებადებათ შემდეგი კითხვა: ემსახურება ალტრუისტული ქცევა გადარჩენას ანუ ადაპტურია თუ არა მისი ბუნება? თუ არა, ალტრუისტული ქცევა ბიოლოგიით დეტერმინირებული ვერ იქნე-

ბა. ალტრუიზმი საკუთარი სახეობის მეორე წევრისადმი უანგარო დახმარებას გულისხმობს. რადგან ამისთვის დახმარების გამღებმა უნდა გადაიხადოს გარკვეული საფასური – დროისა და ენერგიის სახით – ეჭვსქვეშ დგება მისი ადაპტური ბუნება მაგ., როდესაც ფრინველი, მტრის მოახლოებისას თავის გუნდს გამაფრთხილებელ სასიგნალო ბგერებს უგზავნის, ამით საფრთხეში იგდებს თავს. ამდენად, გამაფრთხილებელი სიგნალების გამოცემა მისთვის სასარგებლო ანუ ადაპტური ვერ იქნება. პირიქით, ადაპტური იქნება ეგოიზმი, ზრუნვა საკუთარ კუთილდეობაზე და არა სხვაზე. თუმცა სოცობიოლოგები ასახელებენ ორ ვითარებას, როდესაც ეგოიზმის გენეტიკური ტენდენცია გადალახულია.

უკეთ შეგუებულის გადარჩენაზე მსჯელობისას დარწმუნებულობაში ჰქონდა *ინდივიდუალური ორგანიზმის უნარი გადარჩეს და გამრავლდეს*. ამჟამად სოცობიოლოგებმა გააფაროვეს ეს ცნება: თუ ინდივიდუალური ორგანიზმის ქცევა ზრდის იმის შანსებს, რომ მისი ნათესავეები გადარჩებიან და გამრავლდებიან, ალბათობა, რომ გადარჩება ამ ორგანიზმის გენები – იზრდება. ამას ეწოდება *ინკლუზიური შეგუებულობა*; თუ მშობელი თავს წირავს, 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 ორმხრივი ალტრუიზმი* ეწოდება. მაიმუნი, რომელიც მეორე მაიმუნს ბალნი-

დან პარაზიტებს აცლის, ამით საკუთარი გადარჩენის შანსებს ვერ გაზრდის თუკი სხვა მაიმუნისაგან სამაგიერო სარგებლობას არ მიიღებს. რეციპროკულ ალტრუიზმს ადგილი აქვს მაშინ, თუ საბოლოო ჯამში სარგებლობა, რომელიც ორივე არსებამ მიიღო – გადარჩენისა და რეპროდუქციის კუთხით – აღემატება მის მიერ გაღებულ საფასურს. 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 ქცევების დიდი ნაწილი კულტურით არის დეტერმინირებული, მაგრამ ადამიანის ბუნება, მისი არსი დეტერმინირებულია ბიოლოგიით. მაგრამ 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 პროცესების მეშვეობით. სოციალური ევოლუციის დროს ეს პროცესები მოიცავს მთლიანად საზოგადოებას და არა ინდივიდებს (როგორც ეს ბიოლოგიური ევოლუციის დროს ხდება). ამრიგად, სოციალური ევოლუცია საზოგადოების და არა ცალკეული ინდივიდების გადარჩენას ეხება. ანალოგია უფრო შორს მიდის და, საზოგადო-

ების სტრუქტურასა და ტრადიციებზეც ვრცელდება: მათ ინდივიდის ფიზიოლოგია და ქცევა შეესაბამება.

ტრადიციების *ცვალებადობა* შეიძლება გამიზნული ან შემთხვევითი იყოს. ზოგჯერ ერთი საზოგადოების წევრები სრულიად შეგნებულად სხვა საზოგადოების ქმედებებს გადაიღებენ. ამ პროცესს *კულტურული დიფუზია* ეწოდება. მისი მეშვეობით ხდება მნიშვნელოვანი ინოვაციების სწრაფი გაერცელება, როგორც იყო ჭურჭლის გამოყენება და დამწერლობა. 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 გადარჩენაა. ცნობილია, რომ უძველესი საზოგადოებები, როგორიცაა ბერძნული, რომაული და მაიას ცივილიზაციები – ვერ გადარჩა ანუ დაიღუპა. ჩვეულებრივ, ცვლილებები, რომლებიც დრომ გადაარჩინა და შემოინახა, საზოგადოების გადარჩენის შანსებს ზრდის. მაგ., ათმა მცნებამ ორ ათასწლეულს გაუძლო, რადგანაც ამ წესებმა ხელი შეუწყო საზოგადოების გადარჩენას იმით, რომ სოციალურად დესტრუქციულ ქცევებს კრძალავდა. მთავარი მექანიზმი, რითაც საზოგადოება ინახავს გადარჩეულ ცვლილებებს – თავისი ახალგაზრდა წევრების სოციალიზაციაა. სოციალიზაცია ძალზე სერიოზული რამ არის. ვერც ერთი საზოგადოება ვერ გადარჩება, 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 საზოგა-

დოებას ჩამოყალიბებული აქვს ნორმები, რომლებიც ალტრუიზმს უხსნის გზას. ალტრუიზმს ქადაგებს მსოფლიოს უდიდესი რელიგიები.

სოციალური ევოლუციის თეორიის თვალთახედვით, ალტრუისტული ნორმები ჩამოყალიბდა იმიტომ, რომ საადაპტაციო ფუნქციას ასრულებდა საზოგადოების, და არა ინდივიდის გადარჩენაში. ეს ნორმები მოითხოვს შეზღუდული რესურსების ერთმანეთში განაწილებას, ზრუნვას სხვათა კეთილდღეობაზე. მათ წვლილი შეაქვს საზოგადოების სოციალურ ინტეგრაციაში და ადამიანთა შეკავშირებაში.

ალტრუიზმის სოციალური ევოლუციის დამამტკიცებელ საბუთად სოციალ-ევოლუციონისტებს მოჰყავთ ადამიანის ალტრუიზმის ტიპი, რომელიც ცხოველებთან არსად გვხვდება – ალტრუიზმი, რომელსაც სარგებლობა მოაქვს არა-ოჯახის წევრისადმი. ადამიანები უცხო ადამიანებსაც უანგაროდ ეხმარებიან: ცეცხლმოკიდებული სახლიდან სხვისი შვილი გამოიყვანთ, ეწევიან ქველმოქმედებას, იჩენენ ხელგაშლილობას და დიდსულოვნებას.

თუმცა სოციალ-ევოლუციონისტები ამტკიცებენ, რომ სოციალური ევოლუცია, ძირითადად, ბიოლოგიური ევოლუციის ანალოგიურია, მათ შორის სხვაობებსაც ხედავენ. ბიოლოგიური ევოლუცია, რომელიც, არსებითად, ინიდივიდის შეგუებულობაზე გადის, ნელი და შემხვევითია, ხოლო სოციალური ევოლუცია, რომელიც საზოგადოების შეგუებულობას ეხება, მიმდინარეობს როგორც დაგეგმილი, ისე დაუგეგმავი გზით და მისი შედეგებიც შედარებით სწრაფია.

მიუხედავად იმისა, რომ ბიოლოგიური და კულტურული ტენდენციები ხელს უწყობს დახმარებას და ალტრუიზმს, ხში-

რად ადამიანები თავს იკაებენ გასაჭირში მყოფი ადამიანის დახმარებისაგან. თუ რატომ ხდება ასე, ამას ქვემოთ განვიხილავთ.

თვითმხილველის ჩარევა

ჯონ დარლი და ბიბ ლატანე არკვევდნენ მიზეზებს თუ რატომ არიდებენ ადამიანები თავს გადაუდებელ, საგანგებო სიტუაციებში დახმარების გაწევას. მათი აზრით, ადამიანმა უნდა მიიღოს გადაწყვეტილება დახმარება-არდახმარებას სასარგებლოდ და შესაბამისი ქცევა 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, რომ უზრდელობაა სხვას დააკვირდე – ასეთია სოციალური ნორმა. 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 შეტევისგან ძირს დაცემულ ადამიანს, რადგან ის უგონოდ მთვრალი ჰგონია.

იმისთვის, რომ გადაწყვეტოს 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 გადასწყვეტს, რომ რაიმე პრობლემასთან არა აქვს საქმე. მაგრამ ზუსტად ასევე შეიძლება ფიქრობდნენ სხვა თვითმხილველებიც და, ამდენად, დასახმარებლად არავინ არაფერს მოიმოქმედებს ან დაიცდის, რომ ინიციატივა ხელში სხვამ აიღოს. ყოველივე ამის შედეგად, გასაჭირში მყოფი ადამიანი დახმარების გარეშე რჩება.

ამ პროცესის შემსწავლელ კლასიკურ ექსპერიმენტში სტუდენტებს თხოვდნენ მონაწილეობას გამოკვლევაში, რომელიც ურბანულ გარემოზე მათ რეაქციებს ეხებოდა. ერთი სტუდენტი ან სტუდენტთა სამკაცციანი ჯგუფი ავსებდა კითხვარს. კითხვარის შევსების დასრულებამდე, ოთახში კვამლმა იწყო შემოსვლა. ოთახში მარტო მყოფი სტუდენტი უმალ ამჩნევდა კვამლს, ეძებდა მის წყაროს და შემდეგ ტოვებდა ოთახს, რათა ექსპერიმენტატორი მოექცნა. ოთახში მარტო მყოფ სტუდენტთა 75% საგანგებო ვითარებაზე მყისიერად რეაგირებდა.

სხვაგვარი იყო სამკაცციანი ჯგუფში შემავალ სტუდენტთა რეაგირება. ისინი გაცილებით უფრო გვიან ამჩნევდნენ კვამლს, ხოლო როცა შეამჩნევდნენ, მაღულად უყურებდნენ სხვა სტუდენტებს, რათა გაეგოთ მათი რეაქცია. ამ სტუდენტთა 15%-ზე ნაკლებმა შეატყობინა ექსპერიმენტატორს კვამლის გამოჩენა. კითხვაზე, რატომ არაფერი თქვეს კვამლის შესახებ, პასუხებიდან ჩანდა, რომ მათ ვერ აღიქვეს ვითარება როგორც საგანგებო

ბო. ერთმა სტუდენტმა იფიქრა, რომ კვამლი გათბობის სისტე-
მიდან ჟონავდა, მეორეს ეგონა, რომ კვამლი ამავე შენობაში
განლაგებული ქიმიური ლაბორატორიიდან გამოდიოდა.

სიტუაცია მცდარად შეიძლება იქნას გაგებული თუ ის
ბუნდოვანია. საზოგადოდ, რაც უფრო გაურკვეველია სიტუა-
ცია, მით უფრო ნაკლებად არის მოსალოდნელი თვითმხილ-
ველთაგან დახმარების მიღება, მეტადრე თუ ისინი ჯგუფში
არიან.

სტადია 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 გრძნო-
ბა და მისგან დახმარებაც მით ნაკლებადაა მოსალოდნელი.

ამ შეხედულების შესამოწმებლად ჩატარდა ექსპერიმენტი,
სადაც ეჭვს არ იწვევდა, რომ სიტუაცია საგანგებოა. ყველა
ცდისპირი დარწმუნებული იყო, რომ მონაწილეობს ურბანული
გარემოს პრობლემების განხილვაში. თითოეული ცდისპირი
“ანონიმურობის უზრუნველსაყოფად” დახურულ კაბინაში მო-
თავსეს. პირი, რომელიც პირველი პასუხობდა, აღნიშნავდა
არაერთ სიძნელეს, რომელსაც შეეჯახა ნიუ იორკში ცხოვრ-
ბასთან შეგუების პროცესში და ამთავრებდა იმით, რომ ზოგ-
ჯერ ამის გამო ნერვული გულყრებიც კი ემართებოდა. სხვა

ცდისპირებიც თავის პრობლემებს იხსენებდნენ. “ტექსტი” წინასწარ იყო შეთანხმებული ექსპერიმენტატორთან. “ნამდვილი ცდისპირი” ყოველთვის ლაპარაკობდა ყველაზე ბოლოს. როდესაც ხელმეორედ დადგა პირველი ცდისპირის ლაპარაკის ჯერი, მან დაიწყო გაუგებარი ბუტბუტი, საიდანაც მაინც შეიძლებოდა მიხედვრა, რომ მას გულყრა ეწყება და იგი შველას ითხოვს.

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

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

ამრიგად, პასუხისმგებლობის დიფუზია ყველაზე დიდია, ხოლო დახმარება ნაკლებად მოსალოდნელი მაშინ, როდესაც თვითმხილველები ერთმანეთს არ იცნობენ და როდესაც დახმარების “საფასური” საკმაოდ მაღალია.

სტალინ IV

მეოთხე სტადიაზე ადამიანმა უნდა ჩამოიყალიბოს დახმარების აღმოჩენის გეგმა და გადაწყვეტოს, შესძლებს თუ არა ამ გეგმის განხორციელებას. თუ იქნა მიღებული უარყოფითი გადაწყვეტილება, დახმარების აღმოჩენა, ცხადია, არ მოხდება, მაგ., თუ ხედავთ, რომ ადამიანი წყალში იხრჩობა და თქვენს გარდა მშველელიც არაეინაა, მაინც არ შეხვალთ წყალში, თუკი ცურვა არ იცით. საგანგებო ვითარებაში დახმარების ქცევას ახორციელებენ ისინი, ვისაც ამის სპეციალური კომპეტენცია გააჩნია. თუ საგანგებო სიტუაციას ესწრებიან სხვა ადამიანებიც, ვისაც შეუძლია დახმარება, ყოველ მათგანს ალბათ გაუჩნდება კითხვა: “სხვას ხომ არ შეუძლია ამის ჩემზე უკეთ გაკეთება?” სხვა თვითმხილველის პოტენციური კომპეტენტურობა მეორე მიზეზია თუ რატომ არის, რომ რაც მეტია ხალხი, მით ნაკლებადაა მოსალოდნელი, რომ ის, ვისაც დახმარება სჭირდება, ამ დახმარებას მიიღებს.

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

თუმიცა არსებობს ვითარებები, როდესაც დახმარება საჭიროა და გააზრებული მოქმედებისთვის დროც საკმარისია. ამგვარ, არასაგანგებო ვითარებაში დახმარების გაწევის გადაწყვეტილებაზე სხვა ფაქტორები მოქმედებს. დახმარების ქცევოსადმი მესამე მიდგომა: დახმარების აღმოჩენი / სიტუაცია /

დახმარების მიმღები – სწორედ ამგვარ, არასაგანგებო სიტუაციებს ესადაგება.

მიღწევა: დახმარების აღმოჩენი, სიჭაბუკე, რეაქტიურობა

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. ლევინი განიხილავდა ქცევას როგორც პიროვნებასა და გარემოს შორის ურთიერთქმედების შედეგს. დახმარების ქცევის მიმართ ამ ფორმულის გამოყენება საჭიროებს „სიტუაციაში“ თვითონ პოტენციური რეაქტიურობის თავისებურებების ცალკე გათვალისწინებას. განვიხილოთ დახმარების აღმოჩენის, სიტუაციის და რეაქტიურობის ნიშან-თვისებები და მათი როლი დახმარების ქცევაში.

დახმარების აღმოჩენი

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

დამტკიცება იმისა, რომ ალტრუიზმი ადამიანის ბუნების ფუნდამენტური ელემენტია, მეტად ძნელია. ფილოსოფოს-პესიმისტებს ყოველთვის ეგონათ, რომ ადამიანის ქცევა, საბოლოო ჯამში, 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 მოეღოს, ან იმიტომ, რომ თუ არ დაეხმარება სხვები მას დასჯი-

ან ან გაკიცხავენ. ასევე, შეიძლება ეხმარებოდეს გასაჭირში მყოფ ადამიანს, რათა შეიმსუბუქოს დისტრესი, უსიამოვნო განცდა, რასაც მასში მეორე ადამიანის ტანჯვა იწვევს. 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 საკუთარი დისტრესის შესამსუბუქებლად გაკეთდა, მაშინ დახმარების მოტივაცია ეგოისტური ყოფილა და არა ალტრუისტული.

ემპათიური წუხილი და ეგოისტური წუხილი საკუთარ თავზე მიჩნეულია, რომ ადამიანები განიცდიან ორი განსხვავებული ემოციიდან ერთ-ერთს, როდესაც ხედავენ, რომ ვიღაც იტანჯება. ერთი ასეთი გავრცელებული რეაქციაა *ემპათიური წუხილი*, მეორე ადამიანის ტანჯვისადმი თანაგრძნობა. მეორე, არანაკლებ გავრცელებული რეაქციაა *ეგოისტური წუხილი* საკუთარ თავზე, სხვის ტანჯვაზე შფოთვით ან შეძრწუნებით რეაგირება. თუ ადამიანი, რომელიც ემპათიურ წუხილს განიცდის, ეხმარება გასაჭირში მყოფ მეორე ადამიანს, იგი ამას აქუ

თებს იმისთვის, რომ მსხვერპლს ტანჯვა შეუმსუბუქოს; ხოლო ადამიანი, რომელიც თავის თავზე წუხს, გასაჭირში მყოფს ეხმარება საკუთარი შეშფოთების შესამცირებლად. 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 შეგაშინათ და შეგზარათ, მაგრამ ამ შემთხვევაშიც დაეხმარებით დაშავებულს და ამას როგორც საკუთარი, ისე დაშავებული ადამიანის დისტრესის შესამსუბუქებლად გააკეთებთ. თუმცა შეიძლება საკუთარ თავზე ამ ეგოისტური წუხილის შემცირების სხვა ხერხსაც მიმართოთ – უბრალოდ გაერიდოთ სიტუაციას, თუკი შესძლებთ თქვენ ამ ნაბიჯს რაიმე გამართლება მოუძებნოთ.

დახმარების ქცევის ლაბორატორულ კვლევებში, თუ სტუდენტებს უტოვებდნენ იოლ გზას გარიდებოდნენ გასაჭირში მყოფი ადამიანის დახმარებას, ჩვეულებრივ, ისინი ამით სარგებლობდნენ. მაგრამ ამას არ აკეთებდნენ, თუ მეორე ადამიანის ტანჯვას თანაუგრძნობდნენ, რადგან იცოდნენ, რომ სიტუაციის მიტოვება გაჭირვებულს ტანჯვას ვერ შეუმსუბუქებს. ამრიგად, სხვა ადამიანის გამო ემპათიური წუხილი წმინდა სახის ალტრუიზმს იწვევს. ამგვარი ალტრუიზმის არსებობა არაერთმა ცდამ დაადასტურა.

გუნება-განწყობილება. აღმოჩნდა, რომ კარგ გუნებაზე მყოფი ადამიანი უფრო მეტად აელენს დახმარების მიდრეკილებას, ვიდრე ნეიტრალურ გუნებაზე მყოფი. მაგ., გამოცდის წარმატებით ჩაბარებას, საკუთარ ძალებში დარწმუნებულობის გან-

ცდას, სასიამოვნო თავგადასავლის წარმოსახვას, მუსიკის მოსმენას შეუძლია გააძლიეროს დახმარების ტენდენცია. დახმარების ქცევაზე მოქმედებს კარგი ამინდი და მზიანი დღეები.

სამართლიანობის თეორია, რომელიც გაცელის თეორიის ერთ-ერთი სახეა, გეთავაზობს ახსნას თუ რატომ იწვევს კარგი გუნება-განწყობილება დახმარების ქცევას. კარგ გუნებაზე ყოფნა უქმნის ადამიანს განცდას, რომ მას ბედი უდიმის, ხოლო სხვას, გაჭირვებულს – არა; ამდენად, საჭიროა ამ დარღვეული სამართლიანობის აღდგენა, გაჭირვებულის დახმარება, მისთვის რაიმე სასარგებლოს გაკეთება.

თუკი კარგი გუნება-განწყობილება ზრდის დახმარების ტენდენციას, ლოგიკურია ფიქრი, რომ ცუდი გუნება-განწყობილება მას დააქვეითებს, მაგრამ სინამდვილეში საკმე ასე მართივად არ არის. ზოგიერთი ნეგატიური გუნება-განწყობილება, როგორიცაა დანაშაულის განცდა, სირცხვილი, დაღონება ზრდის დახმარებას ისევე, როგორც ეს საკუთარ თავზე ეგოისტური წუხილის დროს ხდება. ამ ეფექტის საინტერესო საბუთია ის, რომ ეკლესიისთვის გაღებული შეწირულებები გაცილებით მეტია აღსარების წინ, ვიდრე მის შემდეგ. სავარაუდოდ, აღსარების ჩაბარება აქვეითებს დანაშაულის განცდას, რაც, თავის მხრივ, დახმარების ქცევის ტენდენციას ასუსტებს.

დახმარების მოტივაცია. ინდივიდის მოტივირებულობა დაეხმაროს გასაჭირში მყოფ ადამიანს, 4 ფაქტორის ფუნქციას:

1. გასაჭირში მყოფი პირის სიახლოვე შემწესთან;
2. გასაჭირში მყოფი პირის მსგავსება შემწესთან;
3. პასუხისმგებლობა, რომელსაც 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., ადამიანი, რომელსაც გულყრა დაემართა, იმყოფება თვითმხილველისაგან 20 მეტრის მანძილზე, იგი მეტად მიიღებს მისგან დახმარებას, ვიდრე როცა ის 200 მეტრითაა დაშორებული.

მსგავსება გასაჭირში მყოფ ადამიანთან ზრდის დახმარების მოტივაციას, რადგანაც მსგავს ადამიანთან ემპათირება უფრო იოლია, ვიდრე მკვეთრად განსხვავებულთან. დიდი ემპათია ქმნის ემპათიურ წუხილს, რომელიც, თავის მხრივ, დახმარების მოტივაციას აძლიერებს.

ადამიანები, რომლებიც პასუხისმგებლობას გრძნობენ, საზოგადოდ, ადამიანის ტანჯვის გამო, უფრო მოტივირებულნი არიან დაეხმარონ სხვა ადამიანს, ვიდრე ისინი, ვისთვისაც ამგვარი პასუხისმგებლობა უცხოა. სხვა ადამიანის ტანჯვის გამო პასუხისმგებლობა იწვევს დანაშაულის გრძნობას, რასაც ამ პირისთვის გაწეული დახმარება შეამცირებს.

რაც უფრო დიდია მსხვერპლის გასაჭირი და ტანჯვა, მით მეტია ინდივიდის მოტივაცია დაეხმაროს მსხვერპლს. თუმცა, ზოგიერთ ვითარებაში, რაც უფრო დიდია მსხვერპლის ტანჯვა, მით უფრო დიდ საფრთხეში ჩაიგდებს თავს პოტენციური შემწე, რამაც 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, მსხვერპლის ტანჯვის სიძლიერე — ის პარამეტრებია, რაც აღძრავს დახმარების ძლიერ მოტივაციას, მაგრამ განხორციელება თუ არა დახმარება, ეს უკვე დამოკიდებული იქნება სიტუაციის ფაქტორებზე.

სიზნაუსია

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

საფასური და ჯილდო. ყოველდღიურ ცხოვრებაში დახმარების აქტების უმრავლესობა არ არის რეაქცია საგანგებო სიტუაციებზე და არც სხვა ადამიანები იმყოფებიან ხოლმე იმდენად მძიმე მდგომარეობაში, რომ დახმარების ძლიერი ემოციური რეაქციები აღიძრას. ყოველდღიური დახმარების სიტუაციებში ადამიანები ძირითადად იყენებენ *მინიმალის* სტრატეგიას. ეს სტრატეგია გულისხმობს წაგების მინიმუმაციას და მოგების მაქსიმუმაციას. დახმარების გადაწყვეტილების მიღებისას ადამიანი აანალიზებს 4 ფაქტორს: დახმარებისთვის გაღებულ საფასურს და ჯილდოს; აგრეთვე, წაგებას და მოგებას არდახმარებისთვის.

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 დონაციის განზრახვების შესწავლა გვიჩვენებს, თუ როგორ

მოქმედებს დახმარებისთვის გაღებული საფასური დახმარებაზე. ადამიანები, რომლებიც არ აპირებენ სისხლის გაღებას, მიუხედავად მეტწილად ასახელებენ ტკივილს, დროის არქონას, სისუსტეს და სხვ.

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

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

მინიმალური მიდგომით ჩატარებული გამოკვლევების საფუძველზე გაკეთდა 4 ძირითადი დასკვნა:

1. დახმარების საფასურის ზრდასთან ერთად დახმარება იკლებს;
2. დახმარებისთვის ჯილდოს ზრდასთან ერთად დახმარება 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 ადამიანს, ვისაც დახმარება ესაჭიროება.

გადაწყვეტილების მიღებისას – დაეცხმარო თუ არ დაეცხმარო 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 ახორციელებს დახმარების ქცევას; 2. თუ არდახმარების საფასური დაბალია და დახმარების – მაღალი, ადამიანი ყველაზე ნაკლებად მიმართავს დახმარების ქცევას და, ძირითადად, ტოვებს სიტუაციას; 3. თუ დახმარების და არდახმარების ფასი ორივე მაღალია, ადამიანი სერიოზული კონფლიქტის წინაშე აღმოჩნდება, რადგან რაც არ უნდა გააკეთოს, მას ეს ძვირი დაუჯდება; ამ კონფლიქტის გადაწყვეტის რამდენიმე გზა არსებობს: პირველი – მოექცნოს გამართლება არდახმარებას; მეორე – დახმარების შეთავაზება არაპირდაპირ, სხვების დახმარებით, ვისაც კვალიფიციური დახმარების აღმოჩენა შეუძლია; დილემის გადაჭრის მესამე გზა სიტუაციის ახლებურად დანახვაა, იმგვარად, რომ არდახმარების საფასური გაცილებით ნაკლები გამოჩნდეს. ეს კეთდება მსხვერპლის დადანაშაულებით, მისი მდგომარეობის სიმძიმის დაკნინებით ან საკუთარი პასუხისმგებლობის დიფუზიით; 4. თუ დახმარების და არდახმარების საფასური ორივე დიდია, წამყვან როლს ქცევაში სოციალური ნორმები იძენს. თუკი არსებობს ნორმები, რომლებიც მკაფიოდ მიუთითებს, რომ ამ შემთხვევაში აუცილებელია დახმარება, მაშინ დახმარება განხორციელდება, მაგრამ თუ ამგვარი ნორმები არ არსებობს, დახმარება ნაკლებსაფარაუდოა,

მაგრამ გამორიცხული არ არის. ამის ნიმუშია მოწყალე სამარელი, რომლის ამბავი სახარებაშია მოთხრობილი.

”ერთი კაცი იერუსალიმიდან იერიხონს მიდიოდა და ყაჩაღებს ჩაუყარდა ხელში, რომლებმაც გაძარცვეს, დაჭრეს და გაიქცნენ, და ცოცხალ-შეგდარი 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 სამარელმა ჩამოიარა, დაინახა და შეებრალა იგი. მივიდა, ზეთით და ღვინით მობანა ჭრილობები და შეუხვია. თავის სახედარზე შესვა, სასტუმროში მიიყვანა და უპატრონა.

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

როგორც უანგარობისა და ალტრუიზმის შთამბეჭდავი ნიმუში, იგი ფსიქოლოგთა ყურადღების ველშიც მოექცა. ცხადია, თვითონ იგავს ფსიქოლოგები ახალს ვერაფერს შემატებენ, მაგრამ ამ იგავმა 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, სამარელმა ახლოს ჩაუარა ნაცემ ადამიანს. ეს ის ფაქტორებია, რომლის დროსაც დახმარების მოტივაცია მაღალია. მეორეს მხრივ, სამარელსა და გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს შორის მსგავსება რომ ვივარაუდოთ, ან კიდევ ვიფიქროთ, რომ სამარელს ადამიანის ტანჯვისთვის რაიმე პასუხისმგებლობა ეკისრებოდა, ამის საფუძველი არ გაგვაჩნია.

დასახელებულ ორ ფაქტორს უნდა შეემცირობინა დახმარების პასუხისმგებლობა. ამრიგად, ჯამში, სამარიელის მოტივაცია დაეხმაროს გაჭირვებულს, არ უნდა ყოფილიყო მაღალი. ამასთანავე დახმარების ფასი დიდი იყო ღრიის, ძალისხმევის, დისკომფორტისა და ფულის თვალსაზრისით, ხოლო სარგებელი – დაბალი, რადგან ვერავენ გაიგებდა მის კეთილ საქმეს და არც ის იცოდა სამარელმა წინასწარ, შესძლებდა თუ არა გაწეული ხარჯის დაფარვას მის მიერ სიკვდილს გადარჩენილი კაცი. ამრიგად, არდახმარების საფასური დაბალია. სხვებმა ჩაუარეს გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს და არ დაეხმარნენ სწორედ ამ მოსაზრებების გამო. იგივე შეეძლო გაეკეთებინა სამარელსაც – თავისი გზით წასულიყო, მაგრამ იგი ასე არ მოიქცა. არდახმარების სასარგებლოდ საკმარისზე მეტი მოსაზრებების არსებობის მიუხედავად, სამარელმა გაჭირვებულის დახმარება არჩია. ატრიბუციის თეორიის თანახმად, როდესაც პიროვნება ერთვება მისთვის “ძვირ” ქცევაში, რაიმე ხილული სარგებლობის გარეშე, ადამიანები ასკენიან, რომ მიზეზი არა გარეთ, არამედ შიგნით, პიროვნულ ნიშან-თვისებებშია საძიებელი. საუკუნეთა მანძილზე სწორედ ამგვარი დასკვნა გამოაქვთ ადამიანებს და მიიჩნევენ, რომ სამარელი გამორჩეულად კეთილი და გულმოწყალე პიროვნება იყო.

ნორმები. რატომ არსებობს ნორმები, რომლის თანახმად ადამიანები ერთმანეთს უნდა ეხმარებოდეთ? სოციალური ევოლუციის თეორიის მიხედვით, ამგვარი ნორმები ხელს უწყობს საზოგადოების გადარჩენას. თუ საზოგადოების ინდივიდუალურ წევრებს სურთ ჯგუფის კეთილდღეობა, ისინი ჩართულნი უნდა იყვნენ მოქმედებებში, რომლებიც ზრდის ჯგუფის სხვა წევრების გადარჩენის შანსებს. დახმარება შეიძლება ერთი ინ-

დივიდის ადაპტაციას არ ემსახურებოდეს, მაგრამ მთლიანი ჯგუფის მიმართ ამ ფუნქციას ნამდვილად ასრულებდეს.

თითქმის ყველა საზოგადოებას აქვს ნორმები, რომლებიც გზას უხსნის დახმარებას. ზოგან დახმარების გაბატონებული ნორმები რეციპროკული ალტრუიზმის იდენტურია. ისევე მიუვებრუნდეთ “ოქროს წესს”, რომელიც გეკარნახობს “ყველა-ფერში, როგორც გინდათ, რომ მოგექცნენ ადამიანები, თქვენც ისევე მოექცეით მათ”. თუ ამ წესს დახმარებას მიუყვებით, ეს ნორმა ასეთ სახეს მიიღებს: თუ გვინდა რომ სხვები გვეხმარებოდნენ, ჩვენ უნდა ვეხმარებოდეთ სხვებს.

არის კიდევ სხვა ნორმები, რომლებიც ხელს უწყობს 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 გვავალებულებს დავეხმაროთ მათ, ვინც ჩვენზეა დამოკიდებული იმის გამო, რომ ღრმად მოხუცია, 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 სხვების სასარგებლოდ ყოველგვარ მატერიალურ ჯილდოს მიღებაზე ანდა საზოგადოებრივ მოწონებაზე ფიქრის გარეშე. დახმარების ნორმები ითხოვს, რომ ადამიანები გასცემდნენ და იღებდნენ დახმარებას

და აცნობიერებდნენ ვალის დაბრუნების აუცილებლობას ან უმადურები მაინც ნუ იქნებიან.

ალვინ გოუელდნერმა დეტალურად დაამუშავა უზოგადესი ნორმა – *რეციპროკულობის* ანუ მიგების ნორმა. იგი მიიჩნევს, რომ მიგების ნორმა შედგება ორი ურთიერთდაკავშირებული დანაწესისაგან: პირველი, ადამიანი უნდა ეხმარებოდეს 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 არის იგი მისგან დავალებული.

რეალურ ცხოვრებაში, მიგების ნორმას ზედმიწევნით მიხედვენი 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 დროის მოკლე პერიოდში, 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 მკა-

ფიოდ ვაცნობიერებთ სხვათა არსებობას, მით უფრო მოსალოდნელია, 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 ადგილებში შემჩნეული “შეფუთული ამანათის” შესახებ პოლიცია უფრო ხშირად იღებს შეტყობინებას ჯგუფად მიმავალი გამგლელებისაგან, ვიდრე მარტოხელა გამგლელისაგან. ჯგუფი უფრო ხშირად იცავს ნორმას, ამ შემთხვევაში პოლიციისთვის დახმარების ნორმას, რადგან ნორმის დარღვევა ჯგუფში უფრო შესამჩნევია.

დახმარების ნორმების ცნობიერებაში გამოკვეთილობა მცირდება სტრესის დროს. ეს ექსპერიმენტულად არის დამოწმებული: თეოლოგიური სემინარიის სტუდენტთა ჯგუფის ნახევარს ბიბლიიდან გულმოწყალე სამარელის ამბავი წაუკითხეს, ხოლო მეორე ნახევარს არა. ამის შემდეგ მეცადინეობა სხვა შენობაში გრძელდებოდა. სტრესის შესაქმნელად სემინარიელების ნახევარს უთხრეს, რომ აგვინდებათ და უნდა იჩქარონ. გზად ამ შენობისაკენ, სემინარიელები აწყდებოდნენ მამაკაცს, რომელიც მათ თვალწინ, ხველებითა და გმინვით, მოწყვეტიტ 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 გულმოწყალე სამარელის 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 პროცესის მეშვეობით ბევრი სოციალური ნორმა შინაგან სიბრტყეში გადადის და *პიროვნულ ნორმად* გადაიქცევა. პიროვნული ნორმა ავტონომიურად არეგულირებს ქცევას ანუ მის დაცვას გარეგანი კონტროლი აღარ სჭირდება. თუ ადამიანი დაეხმარა ადამიანს იმიტომ, რომ ამას საკუთარი ღირებულებები კარნახობდა, მას კმაყოფილება დაეუფლება, ხოლო თუ არ გააკეთებს ამას, დანაშაულის გრძნობა შეაწუხებს.

თუ პიროვნება ხშირად მიმართავს გარკვეული სახის დახმარების ქცევას, როგორიცაა სისხლის დონაცია ან უმწეოთა მოვლა-პატრონობა, ეს ადამიანი 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 ეს ნორმები მის კონკრეტულ ქცევას საფუძვლად აღარ უდევს. როლი-პიროვნების შერწყმის მაგალითია დედა ტერეზა.

რეციპიენტი

რეციპიენტის პიროვნული მახასიათებლები და აგრეთვე ურთიერთობები ბენეფაქტორს (მწყალობელს, მბოძებელს) და რეციპიენტს შორის გავლენას ახდენს რეციპიენტის მიერ მიღებული დახმარების ოდენობაზე. განვიხილოთ დახმარებაზე ამ

გვარი ხუთი გავლენა: რეციპიენტსა და ბენეფაქტორს შორის სამართლიანი ურთიერთობა; მათ შორის მსგავსება; რამდენად მოსწონს ბენეფაქტორს პოტენციური რეციპიენტი; მიზეზების დადგენა თუ რატომ საჭიროებს პოტენციური 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 რომელმაც, 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 მოუწოდეს. 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 დახმარებისაგან თავი შეიკავოს. ასევე, პოტენციური რეციპიენტი უფრო ადვილად თანხმდება მიიღოს დახმარება, თუკი საპასუხოდ ბენეფაქტორისთვის რაიმეს გაკეთება შეუძლია. მაგრამ, ზოგჯერ, ბენეფაქტორს შეიძლება სურ-

დეს კიდევ რეციპიენტთან მიმართებაში არასამართლიანობა დამყარდეს, რათა მომავალში მისგან საპასუხო დახმარების იმედი იქონიოს.

რწმენას, რომ ქვეყანა 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, უნარშეზრუდულს, ავადმყოფსა და ხანდაზმულს, რადგან ეს მათი ხვედრია და აქ ვერაფერს გახდები.

მოწონება და მსგავსება. ადამიანს სურს ხოლმე დაეხმაროს იმას, ვინც მოსწონს და არა იმას, ვინც არ მოსწონს, ან ვისადმი 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 ღიდად საჭირო არც არის.

კაუზალური ატრიბუციები. ზოგიერთ ვითარებაში ბენეფაქტორის მიერ გაწეული დახმარების სიდიდე დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორ არის დანახული პოტენციური რეციპიენტის გასაჭირის მიზეზები. გასაჭირში მყოფი ადამიანის დანახვაზე გეგმადება კითხვა: "რატომ არის ეს ადამიანი გასაჭირში? ეს თვითონ მისი თუ გარემოებების ბრალია?" როდესაც პოტენციური რეციპიენტის გასაჭირი გამოწვეულია მართვადი პირადი ფაქტორებით, ეს ხშირად პოტენციური ბენეფაქტორის ბრახსა

და გაღიზიანებას იწვევს. მაგრამ თუ გასაჭირის მიზეზი უმართავეი გარეგანი ფაქტორებია, პოტენციური ბენეფაქტორი ემპათიურ წუხილს ავლენს, რასაც დახმარება მოჰყვება; ხოლო გაღიზიანებას მოსდევს დახმარებისაგან თავის შეკავება.

მიზეზების დადგენა ანუ ატრიბუცია მნიშვნელოვან როლს ასრულებს თუ გასაჭირი არ არის ძალიან სერიოზული. ხოლო როდესაც საქმე მძიმე შემთხვევას ეხება, დახმარება ყოველგვარი წინასწარი ატრიბუციების 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 უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს, ვიდრე ატრიბუციები.

ატრიბუციის მიდგომის და ემპათიური წუხილის მოდელუბის ინტეგრირება სავსებით შესაძლებელია. ატრიბუციის მოდელის თანახმად, არასაგანგებო სიტუაციებში ადამიანები სუამენ კითხვას რატომ სჭირდება ადამიანს დახმარება. ამ კითხვაზე პასუხი განსაზღვრავს რა იქნება პოტენციური ბენეფაქტორის ემოციური რეაქცია — გაღიზიანება თუ ემპათიური შეშფოთება. შეთავაზებული დახმარების ოდენობა ბენეფაქტორის ემოციურ რეაქციაზე დამოკიდებული. ამ მოდელში, ისევე, როგორც ემპათიური წუხილის მოდელში, დახმარება სათავეს ემოციურ რეაქციებში იღებს. დახმარების ქცევისადმი ამ ორ მიდგომას შორის განსხვავება ის არის, რომ ატრიბუციის თეორიის მიხედვით, ბენეფაქტორის ემოციურ რეაქციას წინ კაუზალური ანალიზი უძღვოდა.

ჯგუფის წევრობა. ადამიანები საკუთარი ჯგუფის წევრებს უფრო მეტად ეხმარებიან, ვიდრე გარეჯგუფის წევრებს, განსა-

კუთრებით თუ ეს გარეჯგუფი სტიგმატიზებულია ანუ სოციალურად დადგასმულია: ფერადკანიანებს, მაწანწალებს, სექსუალურ უმცირესობათა წარმომადგენლებს იშვიათად ეხმარებიან.

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

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

პროსოციალური ქცევებისადმი მიძღვნილ თავს დაეასრულებთ კონკრეტული ხერხების მითითებით თუ როგორ შეიძლება ადამიანს სხვა ადამიანის დახმარება და მასზე ზრუნვა დაეაქისროთ.

საგანგებო სიტუაციებში თვითმხილველთა ჩაურევლობის არაერთმა ფაქტმა საფუძველი მისცა მკვლევარებს პასუხისმგებლობის დიფუზიაზე ანუ კონკრეტული თვითმხილველის პასუხისმგებლობის შემცირებაზე ემსჯელათ. რა გამოსავალი

არსებობს და რა უნდა გაკეთდეს, რომ ამგვარი მოვლენა შეძლებისდაგვარად ავირიდოთ? პასუხი მარტივია: კონკრეტული თვითმხილველისთვის პასუხისმგებლობის დაკისრება. მართლაც, ერთ-ერთ გამოკვლევაში საბავშვო ბაღის ბავშვებს მათი აღმზრელი დროებით ტოვებდა შემდეგი სიტყვებით: "ცოტა ხნით გაედივარ და აქაურობას თქვენ გაბარებთ". ამის შემდეგ, როგორც კი ბავშვები გაიგონებდნენ, რომ გვერდით ოთახში ადამიანი ცუდად გახდა, ამას უყურადღებოდ არ ტოვებდნენ, სწყევტდნენ თამაშს და საშველად უფროსები მოჰყავდათ. არსებობს სხვა, უფრო კონკრეტული რჩევები: მაგ., გულით ავადმყოფ ადამიანს მისი ექიმი ასწავლის: "თუ ხალხმრავალ ადგილას გული ცუდად გაგიხდებათ, პირველსავე ადამიანს ხელი ჩასჭიდეთ, მზერა გაუსწორეთ და თხოვეთ – "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 დახმარება ან პოლიცია გამოიძახონ.

• ძირითადი ღებულებები •

1. პროსოციალურია ქცევა, რომელშიც ადამიანი სხვა ადამიანის დასახმარებლად ან მისთვის რაიმე სარგებლობის მოსატანად შეგნებულად ერთეობა.

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 ჯგუფის გადარჩენის შანსებს, ასევე ადაპტაციას ემსახურება. კერძოდ, ადამიანს, დაბალი ცხოველებისაგან განსხვავებით, ჯგუფის სასარგებლოდ თავგანწირვის ალტრუიზმი შეუძლია.

5. საგანგებო სიტუაციებში გადაუდებელი დახმარების საჭიროებამ და არაერთგზის დადასტურებულმა ფაქტმა, რომ, როგორც წესი, თვითმხილველები კმავარ სიტუაციაში ჩარევისაგან თავს იკავენ, ეს თემა მკვლევართა საგანგებო ყურადღების ცენტრში მოქცია.

6. ფართომასშტაბიანმა კვლევამ დაადასტურა, რომ თვითმხილველის მიერ დახმარების გაწევა სპონტანური არ არის და გასატირში მყოფი ადამიანისთვის დახმარების გადაწყვეტილების მომზადება სტადიურ ეტაპებს გადის.

7. დახმარების აღმომჩენის, სიტუაციის და რეციპიენტის ფაქტორებს, ცალცალკე და ერთად, თავისი წვლილი შეაქვს დახმარების ქცევაში.

8. სიტუაციის ფაქტორებიდან განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ნორმები. თითქმის ყველა საზოგადოებას აქვს ნორმები, რომლებიც ავალდებულებს ადამიანს სხვათა დახმარებას, სხვისგან დახმარების მიღებას და დაბრუნებას.

9. დახმარების ქცევას არეგულირებს მიგების, სამართლიანობის და სოციალური პასუხისმგებლობის ნორმები.

თავი VIII აგრესია

სანამ აგრესიის ბუნებასა და მიზეზებზე ვიმსჯელებთ, ჯერ უნდა გაირკვეს რა ვიგულისხმობთ აგრესიაში. განვიხილოთ ქცევის შემდეგი სახეები: თავდასმა, განზრახ მკვლელობა, ცოლ-შვილის ცემა, სექსუალური ძალადობა. არ გაგვიჭირდება იმის თქმა, რომ ეს აგრესიის მაგალითებია. ახლა განვიხილოთ შემდეგი სახის ქცევა: ბავშვის ფიზიკური დასჯა, სადამსჯელო რაზმის წევრობა, გაუფრთხილებლობით ჩადენილი მკვლელობა, 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. ზემოთმოყვანილი 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 ზიანის მიყენება გამართლებულია საზოგადოების მიერ. სწორედ ეს გვიშლის ხელს, რომ ამ ქცევას აგრესია ვუწოდოთ. ბევრგან, ბავშვის ფიზიკური დასჯა საადმზრდელო ხერხია, ხოლო სადამსჯელო რაზმში მუშაობა ჩვეულებრივი სამსახურია. აგრეთვე, მოარული შეხედულების თანახმად, პროვოკაციაზე და შეურაცხყოფაზე აგრესიული პასუხი სავსებით ბუნებრივი და და-

საშეგები. 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-პარტნორის მკვლელობა, გაისროლა, მაგრამ ააცდინა – აგრესიის აქტი ჩაიდინა. ეს ნამდვილად აგრესიაა, რადგანაც არსებობდა ადამიანისთვის ზიანის მიყენების ბოროტი განზრახვა და მცდელობა, თუმცა უშედეგო.

მოდული: აგრესორი/სიზარაზი/სამიზნე

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

აგრესორი

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

ბრაზი. ფიზიკური აგრესიის უმთავრესი მიზეზი, უთუოდ, ბრაზია. სტატისტიკური მონაცემებით, ბრაზით არის მოტივირებული მკვლელობათა სამი მეოთხედი. ყველაზე ხშირი მიზეზია მეტნაკლებად ტრივიალური “შელაპარაკება”, შეურაცხყოფა, ღანზღვა, ხელის კერა და ა.შ. ბრაზი მნიშვნელოვან როლს

ასრულებს აგრეთვე კოლექტიურ ძალადობაში, როგორიცაა ქუჩის არეულობები და შეხლა-შემოხლა. ბრაზის როგორც აგრესიის მიზეზის გაგებისას აგრესიის სამფაქტორიანი თეორიით ვიხელმძღვანელებთ. პირველი ფაქტორი ბრაზის წარმოშობას, მეორე, ბრაზის გაცნობიერებას და განცდას, ხოლო მესამე – ბრაზზე ქცევით რეაქციებს ეხება.

ბრაზის გამოწვევის (ინდუქციის) ფაზა. აგრესიის ერთ-ერთი ადრინდელი თეორიის თანახმად, აგრესიის მთავარი მიზეზია ფრუსტრაცია ანუ მარცხის განცდა. ამ თეორიის შემდგომი დამუშავებისა და გადრმავეებისას წამოყენებულ იქნა პიპოთეზა, რომ ფრუსტრაცია წარმოშობს აგრესიას ძირითადად მაშინ, თუ ფრუსტრაცია იწვევს ბრაზს.

თუმცა ფრუსტრაციას ბრაზის გამოწვევა ნამდვილად შეუძლია, იგი აგრესიის ერთადერთი მიზეზი არ არის. თავდასხმა ან პროვოკაცია, რომელიც საფრთხეს უქმნის პიროვნებას ან მის სტატუსს, ასევე ბრაზის სერიოზული მიზეზი ხდება. ბრაზს იწვევს აგრეთვე ტყივილი, საყვარელი ადამიანის ან საკუთრების დაკარგვა. გარდა ამისა, ბრაზი შეიძლება თავისით წარმოიშვას, როდესაც წარმოვიდგენთ, რომ ამა თუ იმ ადამიანმა შეიძლება შეურაცხყოფა მოგვაყენოს.

შეფასების ფაზა. ყველა ზემოთმოყვანილი ვითარება იწვევს უარყოფით აგზნებას, რომელსაც შეიძლება მიეცეს სხვადასხვაგვარი, მათ შორის ბრაზის კვალიფიკაცია, ანუ აგზნების მდგომარეობა ჯერ კიდევ არ არის ბრაზი, სანამ თვითონ ინდივიდი მას ბრაზად არ ჩათვლის. ამ აზრის საილუსტრაციოდ მოვიყვანთ ექსპერიმენტს. მასში სტუდენტებს, რომლებიც ფიქრობდნენ, რომ მონაწილეობენ გამოკვლევაში თუ რა გავლენას ახდენს ვიზუალური სტიმულები ფიზიოლოგიურ რეაგი-

რებაზე, ექსპერიმენტატორი საკმაოდ უხეშად ექცეოდა: მკაცრი ტონით მოითხოვდა: “ჩუმად იყავით”, “ნუ ინძრევით”, “ხელს ნუ მიშლით” და სხვ. გამოკვლევის დასრულების შემდეგ ცდისპირებს მიეცა შესაძლებლობა გამოეხატათ აგრესია — ნეგატიურად შეეფასებინათ ექსპერიმენტატორი კითხვარის მეშვეობით, რაც უარყოფით გაელენას იქონიებდა მის მიერ მომავალი მუშაობის გასაგრძელებლად ფინანსების მოპოვებაზე. როდესაც ცდისპირებს აუხსნეს, რომ ექსპერიმენტატორი ნერვიულობდა მოსალოდნელი შედეგების გამო, მათი შეფასებები გაცილებით ნაკლებად ნეგატიური გახდა, ვიდრე როდესაც შემარბილებელ გარემოებებზე ცდისპირებს არაეითარი ინფორმაცია არ გააჩნდათ. მაგრამ იგივე ინფორმაცია გაელენას ვერ მოახდენს აგრესიაზე, თუ აგრესორი ძალზე აგზნებულია. როგორც ჩანს, ცდისპირებს, რომლებსაც მიაწოდეს შემარბილებელი ინფორმაცია, არ მოუხდენიათ საკუთარი ზომიერი აგზნების ბრაზად ინტერპრეტირება და, ამდენად, ნაკლებად აგრესიულები იყვნენ. თუ ნეგატიური აგზნება არ განისაზღვრა როგორც ბრაზი, არც აგრესიული რეაგირება იქნება მოსალოდნელი. მაგრამ თუ ცდისპირი უკიდურესად აგზნებულია, მაპროვოცირებელი მიზეზი აღარ ექვემდებარება გადასინჯვას, რადგანაც მაღალი აგზნების დროს ინფორმაციის გადამუშავების უნარი, საზოგადოდ, საგრძნობლად ქვეითდება.

ქცევის ფაზა. გაბრაზებული ადამიანი ყოველთვის არ პასუხობს აგრესიით. როგორც უკვე ვნახეთ, ერთი ფაქტორი, რომელიც გაელენას ახდენს ბრაზით რეაგირებაზე — აგზნების დონეა. გაბრაზებული ადამიანი აგრესიულად რეაგირებს ხოლმე, როდესაც მისი აგზნების დონე განსაკუთრებით მაღალია. ამ ვითარებაში ადამიანმა შეიძლება აგრესია იმპულსურად გა-

მოავლინოს და არ დაფიქრდეს, სწორია თუ არა მისი ქცევა და რა შედეგები მოჰყვება მას.

აგრესია განსაკუთრებით მაშინ არის მოსალოდნელი, თუ პიროვნება ამ ტიპის სიტუაციას ადრეც აგრესიით პასუხობდა. მაგ., ქმარი, რომელიც სისტემატურად სცემს ცოლს, ადრე ამას ეჭვიანობის ნიადაგზე აკეთებდა: ეჭვიანობა მასში ბრძნის იწვევდა და იგი აგრესიით რეაგირებდა, ახლა კი იგივეს სხვა საბაბით აკეთებს.

როდესაც გაბრაზებული ადამიანის აგზნების დონე ზომიერია, 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, როგორიცაა სამაგიეროს მიზღვა, საზოგადოებრივი გაკიცხვა ან დანაშაულის გრძნობა, აგრესიის გამოვლენის შანსებს ამცირებს.

ასევე მნიშვნელოვანია კოგნიტური პროცესების როლი, როდესაც აგზნების გამომწვევი თავდაპირველი სტიმული გაურკვეველია. თუ ვინმე დაგეჟახება და ზიანს მოგაყენებს, ჯერ ეცდები გაიგო განზრახ გაკეთდა ეს თუ არა – სანამ აგრესიით უპასუხებ.

როდესაც ბრაზი აგზნების დაბალ დონეს არ აღემატება, მოსალოდნელია სიტუაციიდან გარიდება ან რეაგირების გარეშე დატოვება. ის, რაც აქვეითებს გაბრაზებული ადამიანის აგზნებას, აგრესიის ალბათობასაც ამცირებს. ძველი რჩევა “გაბრაზებულმა ათამდე დაითვალე!”, მართლაც ამცირებს აგრესიის იმპულსურად გამოვლენის შესაძლებლობას. საინტერესო,

არააგრესიული ფილმის ნახვასაც შეუძლია გააქარწყლოს აგრესია. მოქმედებებს, რომლებიც ზრდიან აგზნების დონეს, როგორიცაა ეკრანზე ძალადობის ყურება, მასტიმულირებელი 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 საბოთით: თითქოსდა შეისწავლიან ეიზუალური სტიმულაციის გავლენას ფიზიოლოგიურ რეაგირებაზე და სხვ. შემდეგ, უკვე ახალ კონტექსტში, ცდისპირებს ეძლეოდათ შესაძლებლობა ყოფილიყვნენ აგრესიულები ადამიანის მიმართ, რომელმაც ადრე მათი პროვოცირება მოახდინა. როგორც აღმოჩნდა, სექსუალური აგზნება ამცირებს მომდევნო აგრესიას, როდესაც პროვოცირება შედარებით სუსტია, ხოლო ამგზნები მასალა შეიცავს სასიამოვნო ეროტიკას (მოსიყვარულე წყვილის გამოსახულებებს). იბადება კითხვა: რატომ უნდა გამოეწვიოთ ამ ტიპის სექსუალურ აგზნებას აგრესიის კლება? პროვოცირების მერე სექსუალურ აგზნებას ადამიანის ყურადღება უსიამოვნებიდან გადააქვს უფრო სასიამოვნო თემაზე, როგორიცაა სექსი. სექსზე ფიქრით წარმოქმნილი სასიამოვნო ემოციები აქრობს უსიამოვნო განცდებს, როგორიცაა გაღიზიანება, წყენა და სხვ., ხოლო აგზნების კლებასთან ერთად ქვეითდება აგრესიაც. მეორეგვარი ახსნა ამგვარია: სექსუალური აგზნება ხელს უშლის, აფერხებს აგრესიულ ქცევას. მაგრამ მაშინ რით უნდა აიხსნას ასევე კვლევებით დადასტურებული ფაქტი, რომ სექ

სუალური აგზნების მაღალი დონე, რასაც კმნის 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 შეუძლია გაელენა მოახდინოს აგრესიაზე. რამდენიმე გამოკვლევა, სადაც ცდისპირებს იუმორისტულ სურათებს უჩვენებდნენ, დაადასტურა, რომ იუმორს შეუძლია შემდგომში როგორც გაზარდოს, ისე დააქვეითოს აგრესია. განსხვავება იუმორის ტიპშია – უბოროტო იუმორი ამცირებს აგრესიას, ხოლო მწარე იუმორი მას ზრდის. ეს შედეგები ზუსტად შეესაბამება სექსუალური აგზნების მონაცემებს, რომ პოზიტიური (უბოროტო) სტიმულები ამცირებენ აგრესიას, ხოლო ნეგატიური (მტრული) სტიმულები ზრდიან მას.

აგზნების მცდარი არტიზაცია. აგრესიაზე სექსუალური აგზნებისა და იუმორის გაელენის 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 საკმაოდ 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 ბოლოს გამოიყენა თავისი აგზნების ასახსნელად.

აგზნების გადანაცვლების მოდელის შემოწმებისას, ცდისპირები თავდაპირველად მონაწილეობდნენ გამოკვლევაში, რომლის მსვლელობაში ისინი ფიზიკურად ამგზნებ საქმიანობაში ერთვებოდნენ (მაგ., ტრენაჟორზე ვარჯიშობდნენ). უშუალოდ გამოკვლევის შემდგომ, ზოგიერთი მათგანი პროვოცირებული იყო კონფედერატის მიერ, რომელიც მომდევნო გამოკვლევაში ამ ცდისპირის მოწინააღმდეგედ გამოდიოდა. ცდისპირებს შეუძლოთ ხელი შეეშალათ მოწინააღმდეგისთვის — თამაშის მსვლელობაში მისთვის ძლიერი ხმაური ჩაერთოთ. პროვოცირებული და ამგზნებ ვარჯიშში მონაწილე ცდისპირები გაცილებით აგრესიულები აღმოჩნდნენ, ვიდრე არაპროვოცირებული ცდისპირები და აგრეთვე პროვოცირებული, მაგრამ მანამდე ვარჯიშში არმონაწილე ცდისპირები. როგორც ჩანს, ფიზიკური ვარჯიშით გამოწვეულმა აგზნებამ გადანაცვლა მეორე სიტუაციაზე და არსებული აგრესია გააძლიერა. აგზნების გადანაცვლების თეორიით აიხსნება უხეში პორნომასალის და ბიოროტი იუმორის აგრესიაზე გავლენის ლაბორატორული შედეგები. ნეგატიური აგზნება, რომელიც გამოიწვია პორნომ ან მწარე იუმორმა, ინაცვლებს სიტუაციაზე, სადაც ადამიანს უკვე შეუძლია სამაგიერო მიუზღოს მაპროვოცირებელ პირს. ამგვარ სიტუაციებში ადამიანები თავის აგზნებულობის მიზეზს მთლიანად მაპროვოცირებელ ადამიანში ხედავენ, რადგანაც სხვა ამგზნებ სტიმულთა გავლენას ვერ აცნობიერებენ. ბრაზის მომატებული დონე აძლიერებს შემდგომ აგრესიას. ზუსტად ასევე, ცხელ ზაფხულში გადატვირთულ გზებზე მანქანის მართვა იწვევს უარყოფით აგზნებას, რაც კიდევ უფრო ზრდის გაბრაზებ

ბას სხვა მძღოლების გამადიზიანებელ ქცევაზე და, საბოლოო ჯამში, ხდება აგრესიის ამოფრქვევა.

მე-ს გაცნობიერება. მე-ს გაცნობიერების ორივე სახე – საჯარო თვითგაცნობიერება (ყურადღების გამახვილება იმაზე, როგორ გაუასებენ სხვები) და კერძო თვითგაცნობიერება (ყურადღების გამახვილება საკუთარი თავის შეფასებაზე) – გაელენას ახდენს აგრესიაზე. ავიღოთ სიტუაცია, როდესაც ადამიანები მიიჩნევენ, 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 დაბალი გაცნობიერება ხშირად ხელს უწყობს აგრესიის გამოვლენას. ამის მაგალითია საზოგადოების თვალს მოფარებული ძალადობა, რომელიც ხდება ოჯახში.

თუ პიროვნული სტანდარტი მიუთითებს ადამიანს, რომ აგრესია კანონიერია (დაეუშვათ, ღირსების დაცვას ემსახურება), მაღალი პირადი თვითგაცნობიერება გაზრდის აგრესიას; თუ ადამიანის პიროვნული სტანდარტის თანახმად, აგრესია ცუდია და არასწორი, მაღალი პირადი თვითგაცნობიერება შეამცირებს აგრესიას, ხოლო დაბალი – მას გაზრდის. მაგ., კერძო თვითგაცნობიერება შეიძლება შეამციროს ბრაზმა, რადგან ასეთ დროს ყურადღება ფოკუსირდება გაღიზიანების წყაროზე და არა მე-ზე. თავის მხრივ, დაქვეითებულმა კერძო თვითგაცნობიერებამ შეიძლება ხელი შეუწყოს აგრესიას, რადგანაც აგრესიორი ასეთ დროს არ იყენებს საკუთარ პიროვნულ სტანდარტებს თავისი ქცევის შესაფასებლად. საბოლოო ჯამში, მაღალი თვითგაცნობიერების ეფექტები დამოკიდებულია სტან-

დარტებზე, რითაც ფასდება საკუთარი ქცევა, მაგრამ დაბალი თვითგაცნობიერება, საზოგადოდ, აგრესიის გამოვლენას აიწოდებს.

ქიმიური პრეპარატები. აგზნების არასწორი ატრიბუციის ეფექტიდან გამომდინარე სავსებით ბუნებრივია ვარაუდი, რომ ნივთიერებები, რომლებიც ზრდის აგზნებას, გაზრდის აგრესიასაც, და პირუკუ, ნივთიერებები, რომლებიც აგზნებას აქვეითებს, აგრესიას შეამცირებს. სინამდვილეში, რეალობა ასეთი ცხადი არ არის. სტიმულანტები, როგორიცაა ამფეტამინის ჯგუფის პრეპარატები, აგრესიაზე თითქმის არანაირ გავლენას არ ახდენს. ხოლო ტრანკვილიზატორი დიაზეპამი და ღებრესანტი ალკოჰოლი – აგრესიას ზრდის.

გამოკვლევათა სერიაში, სადაც ცდისპირები ერთმანეთს ამოცანების ამოხსნაში ეჯიბრებოდნენ და თანაც რაუნდში მოგებულს შეეძლო გაერთყა წაგებულისთვის, ის ცდისპირები, რომლებმაც მანამდე ალკოჰოლიანი სასმელები მიიღეს, უფრო აგრესიულად იქცეოდნენ, ვიდრე ცდისპირები, რომლებსაც პლაცებო მიეცათ. საგულისხმოა, რომ აგრესიის ზრდა, ძირითადად, გამოვლინდა მაშინ, როდესაც არსებობდა სამაგიეროს მიზლის შესაძლებლობა ანუ სწორედ იმ ვითარებაში, როდესაც აგრესიის გამოვლენა ყველაზე უფრო უგუნური. ამ პარადოქსის ახსნა იმაშია, რომ ალკოჰოლი ზრდის აგრესიას, რადგან იგი თრგუნავს კერძო თვითგაცნობიერებას, რაც, თავის მხრივ, აქვეითებს აგრესიის ამკრძალავ პიროვნულ სტანდარტებს. ის, რომ ალკოჰოლური სიმთვრალის დროს არა ერთი ძალადობრივი დანაშაული მომხდარა, შესაძლებელია, გამოწვეულია ალკოჰოლის უნარით დააქვეითოს კერძო თვითგაცნობიერება.

აგრესიაზე ნარკოტიკული ნივთიერებების გავლენის კომპლექსურობა არაერთი გამოკვლევით დადასტურდა. მაგ., ერთ-ერთ ექსპერიმენტში აგრესიაზე ალკოჰოლის ეფექტებს მარიხუანას ეფექტებს ადარებდნენ. ალკოჰოლმა ისე 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, ამკიცებს იმას, რომ დადებითი აგზნების ზომიერი დონეები აგრესიას, საზოგადოდ, ამცირებს.

სიზნაუნი

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, პრეზიდენტმა შექმნა კომისია ამ არეულობათა მიზეზების დასადგენად. ამ კომისიამ, მართლაც, დაადგინა მთელი რიგი ფაქტორები, რომელთა შორის ძირითადი იყო სოციალური უსამართლობის განცდა და პოლიციის მხრიდან პროვოკაციული ქმედებები. გარდა ამისა, 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 არეუ-

ლობის მაგალითზე. მიმართება არეულობათა სიხშირესა და იმდღევანდელი ტემპერატურის მაქსიმუმს შორის დიაგრამაზე გამოისახა. კომისიის დასკვნის თანახმად, ჰაერის ტემპერატურის ზრდასთან ერთად იზრდებოდა არეულობათა სიხშირეც; ასევე, ძალადობრივი დანაშაული, როგორიცაა მკვლელობა და თავდასხმა, უფრო ხშირად ხდებოდა ძალიან ცხელ დღეებში (მაშინ, როდესაც არაერთი მიმართება ტემპერატურასა და არაძალადობრივ დანაშაულს შორის, როგორიცაა 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, მისადმი 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 ყველანაირად ცდილობენ დატოვონ სიტუაცია. ასეთ შემთხვევაში სიცხე არ იწვევს აგრესიის ზრდას. ხოლო თუ სტრესის გამომწვევი ვითარებები ხანგრძლივია და მათგან თავის დაღწევა შეუძლებელია, მაშინ ცხელ ამინდში ადამიანთა გაღიზიანებულობა მატულობს და

ისინი უმცირეს პროვოცირებაზე აგრესიით პასუხობენ. არსებობს კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავება ლაბორატორია-სა და ქუჩას შორის — ეს არის სოციალური ურთიერთქმედების დონე. ქუჩაში გამოსული ადამიანები ერთმანეთზე ზეგავლენას ახდენენ, ხოლო ლაბორატორიულ ვითარებაში ურთიერთქმედება, ჩვეულებრივ, მინიმუმამდეა დაყვანილი.

ეს ზოგადი თეზისი, რომ აგრესია იზრდება აუტანელ, სტრესულ ვითარებებში — განამტკიცა სხვა გამოკვლევებმაც (სადაც სტრესორად გამოიყენებოდა ძლიერი ხმაური, ცუდი სუნი და სხვა), თუკი ცდისპირს არ შეეძლო სიტუაციის დატოვება ან მისი მარვა — დაეხშო ან მოესპო ხმაურის და ცუდი სუნის წყარო. როგორც ჩანს, თუ ადამიანი ფიქრობს, რომ შეუძლია აკონტროლოს სტრესის წყარო, ის სიტუაციას ნაკლებად სტრესულად მიიჩნევს.

კვლევამ აჩვენა, რომ სიგარეტის კვამლს აგრესიის გაზრდა შეუძლია. აგრესიის ზრდა სიგარეტის კვამლის გავლენით დადასტურდა მანამდე გაბრაზებულ და არაგაბრაზებულ ცდისპირებთან. გარდა ამისა, აგრესიის ზრდას ადგილი ჰქონდა მწვევლებთან და არამწვევლებთანაც. ეს გამოკვლევა მწვევლებს მიახვედრებს რატომ უჩნდებათ ადამიანებს მათდამი ნეგატიური რეაქციები. ბოლოდროინდელი გამოკვლევები ამტკიცებს იმასაც, რომ ჰაერის დაბინძურება მნიშვნელოვნად განაპირობებს ძალადობას. ერთობლივად, ეს ყველაფერი მოწმობს, რომ სტრესულ გარემოპირობებს შეუძლია გაზარდოს აგრესია, განსაკუთრებით იმ ადამიანებთან, რომლებიც ისედაც გაბრაზებულნი არიან და, ამასთანავე, არ შეუძლიათ მოიშორონ ავერსიული ანუ მავნე სტიმული.

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. სოციალური დასწავლის თეორია განსაკუთრებით სასარგებლოა მომავალ ქცევაზე აგრესიის შედეგების ასახსნელად. შეგახსენებთ, რომ აგრესია ყოველთვის არ არის ბრაზისა და პროვოცირების შედეგი. ხშირ შემთხვევაში, ადამიანები ეუფლებიან აგრესიულ ქცევას, რადგანაც მას გარკვეული სარგებელობა მოაქვს. ასეა პროფესიული ქილერების, ყაჩაღების და მაფიოზების შემთხვევაში, ისევე როგორც ბავშვთან, რომელიც სცემს სხვა ბავშვს, რათა მას სათამაშო წაართვას. ასეთ გათვლილ და გამიზნულ აგრესიას, განსხვავებით იმპულსურისაგან, *ინსტრუმენტული* აგრესია ეწოდება.

შესაბამისი კვლევებით ნაჩვენებია, რომ გარკვეულ წრეებში სოციალური აღიარება, სტატუსი, ფასიანი ჯილდოები და ფულადი სარგებელი – აგრესიით მოპოვებულ ჯილდოდ შეიძლება მოგველინოს. მაგ., ახალგაზრდული ბანდების ("სამმოუბის") გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ სხვა ბანდებთან შეტაკებების 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 – საფარაუდოდ, კი არ შეამცირებს, არამედ გაზრდის აგრესიას. კიდევ ორი პირობა, რომელიც აუცილებელია, რომ დასჯამ შეამციროს აგრესია, შემდეგია: იგი გარდუვალი უნდა იყოს და

დროში უშუალოდ აგრესიას უნდა მოსდევდეს. გარდუვალი, მყისიერი და მკაცრი დასჯა აგრესიის ეფექტური შემაკაებელია. აგრესორის დასჯა და არა დროს გაყვანა მასთან მოლაპარაკებებში — 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 გაბრაზებული; 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 შემაკაებელი არ არის. თუ სასჯელის სიმკაცრე და გარდუვალობა მაღალია, დანაშაულის შეკაების ეფექტი უფრო მაღალია. ის, რომ სასჯელის მუქარას დანაშაულის ჩადენაზე დიდი გავლენა არა აქვს, შეიძლება იმით აიხსნას, რომ დასჯის ალბათობა და დანაშაულის გახსნის მაჩვენებელი, საზოგადოდ, არ არის მაღალი და კრიმინალებმა ეს კარგად იციან.

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

აგრესიაზე გავლენას ახდენს აგრეთვე სხვათა ქცევაზე დაკვირვება. ასეთ შემთხვევაში სხვები მისაბაძი მოდელების

როლში გამოდიან. აგრესიული ქცევის მოდელებს აგრესიის გაზრდაც და შემცირებაც შეუძლია.

აგრესიის ყურება გამოიწვევს აგრესიისადმი მიბაძვას, თუ 1. მოდელი აგრესიული ქცევისთვის ჯილდოს იღებს; 2. დაბკვირვებელი ჯილდოს იღებს მოდელის ქცევის დაკვირვებისთვის; 3. მოდელი მაღალი სტატუსის მქონეა და 4. თუ აგრესია გამართლებულია მიმბაძველის თვალში.

აგრესიის ყურების თანმხლები შედეგია აგრესიისადმი მგრძნობელობის დაქვეითება და ადამიანის ტანჯვის მიმართ 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 გახდარა აშშ-ში და საკითხის საკვლევად სპეციალური კომისიებიც შექმნილა. სულიერი ჯანმრთელობის ნაციონალურმა ინსტიტუტმა შეისწავლა ტელევიზიის გავლენა აგრესიაზე და ასეთი დასკვნა გამოიტანა: ტელევიზიით ნაჩვენები ძალადობა იწვევს აგრესიულ ქცევას ბავშვებთან და მოზარდებთან. ცხადია, არა ყველა ბავშვი ხდება აგრესიული, მაგრამ კორელაციები ეკრანზე ჩანახ ძალადობასა და აგრესიას შორის პოზიტიურია.

განვიხილოთ სამი გამოკვლევა, რასაც ემყარებოდა ეს დასკვნა.

პირველ გამოკვლევაში შეისწავლებოდა ძალადობრივი კონფლიქტების გავლენა მცირეწლოვან 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 აწედიდნენ ბინადართა ნახევარს, ხოლო მეორე ნახევარს მხოლოდ ნეიტრალური შინაარსის ფილმებს უჩვენებდნენ. აშშ-შიც და ბელგიაშიც მოზარდებმა, რომლებმაც აგრესიულ ფილმებს ჭარბად უყურეს, ერთი კვირის მანძილზე გამოავლინეს გაცილებით მეტი ფიზიკური აგრესია, ვიდრე მოზარდებმა, ვისაც ნეიტრალურ ფილმებს აჩვენებდნენ. ეს გამოკვლევა მნიშვნელოვანი საბუთია, რომ აგრესიის ყურებას აქვს ხანმოკლე “ამშევი” ეფექტი აგრესიისადმი მიდრეკილ პოპულაციაში.

მეორე გამოკვლევა საჯარო სკოლის უფროსკლასელ ვაჟთა დიდ ჯგუფზე ჩატარდა. ჯერ კიდევ მათი მე-8 კლასში ყოფნისას შეისწავლეს 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 მათ აგრესიულობას შორის (რასაც, ისევე, მათი თანატოლები აფასებდნენ). აღმოჩნდა, რომ ძალადობრივი ტელევიზიის ყურება მე-8 კლასში, კავშირშია მომდევნო აგრესიულობასთან (კორელაციის კოეფიციენტია 31), მაგრამ მე-8 კლასში გამოვლენილ აგრესიულობასა და 10 წლის შემდეგ ძალადობრივი სატელევიზიო გადაცემების სიყვარულს შორის კავშირი არ დადასტურდა (კორელაციის კოეფიციენტია .01). ეს გამოკვლევა ამტკიცებს, რომ აგრესიულ სანახაობებს აგრესიულობაზე შეიძლება სუსტი, მაგრამ ხანგრძლივი გავლენა ჰქონდეს.

მესამე გამოკვლევაში შეისწავლებოდა მიმართება ძალადობრივ სატელევიზიო შოუების სიყვარულსა და თანატოლთა მიერ შეფასებულ მათ აგრესიულობას შორის ბიჭებთან და გოგონებთან – მე-8, მე-9 და მე-10 კლასების მოსწავლეებთან აშშ-ში, ფინეთში, პოლონეთსა და ავსტრიაში. საშუალო კორელაცია იყო 21. ეს კვლევა მნიშვნელოვანია იმიტომ, 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 ნახი 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 გულდასმით განვიხილავთ ვითარებებს, რომლის დროსაც ხდება აგრესიის გადმოღება, გასაგები გახდება რატომ არის ეს კავშირი სუსტი. ტელევიზიით ნაჩვენებ ძალადობაში მოძალადეები, როგორ წესი, ისჯებიან; ბევრი მათგანი არ არის მაღალი სტატუსის მქონე ადამიანი, მათი უმრავლესობა განსხვავდება მაყურებლისაგან (ანუ არ არის მისნაირი) და რაც მთავარია, თვითონ მაყურებელი ძალადობის ყურებისთვის არავითარ განმტკიცებას ანუ ჯილდოს არ იღებს.

ეს სრულიად არ ნიშნავს, რომ ტელევიზიით ძალადობის ჩვენება პოზიტიური მოვლენაა. როგორც აღმოჩნდა, მას მცირე გავლენა აგრესიულობის ზრდაზე მაინც აქვს და, ამასთანავე, იგი მაყურებელს უგრძნობელს ხდის ადამიანის ტანჯვისადმი.

გარდა ამისა, ასწავლის აგრესიული ქცევის ტექნიკებს, რასაც მოზარდი სხვაგან ვერსად ნახავდა და ისწავლიდა.

კათარზისი. სატელევიზიო ძალადობის ეფექტების იმ მექანიზმების, ვინც სოციალური დასწავლის თეორიის მიმდევარია, ამოსავალია დაშვება, რომ ძალადობის ყურება უნდა ზრდიდეს 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 ფილოსოფოს არისტოტელეს სახელს უკავშირდება. ბერძნული ტრაგედიის თავის ანალიზში არისტოტელე ამტკიცებს, რომ სცენაზე განსახიერებულ ემოციას მაყურებელი თითქოს გმირთან ერთად განიცდის. *ყურება*, თუ როგორ გამოხატავს სხვა ადამიანი ამ ემოციას, განმწმენდ და დამამშვიდებელ გავლენას ახდენს მაყურებელზე. ამრიგად, გამოდის, რომ სხვების მტრული და აგრესიული ქცევის ყურებამ უნდა შეამციროს მაყურებლის 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 მოსდევს და მომავალში აგრესიულად მოქცევის მოთხოვნილება მცირდება.

მკვლევარები ეჭვის ქვეშ აყენებენ არისტოტელეს იდეას, რომ აგრესიის *ეურება* კათარზისის ეფექტს იძლევა. ერთ-ერთ ასეთ გამოკვლევაში მტრული გრძნობები გაიზომა იმის წინ და შემდგომ, რაც მაყურებლებმა სხვადასხვა სპორტულ შეჯიბრებას უყურეს. სპორტის აგრესიულ სახეობათა (პოკეის, კრივის, ჭიდაობის) მაყურებლებს გაუძლიერდათ მტრული გრძნობები, ხოლო მათ, ვინც არაძალადობრივ სპორტულ შეჯიბრს – ცურვას უყურა, რაიმე ცვლილება არ აღენიშნა. როგორც ჩანს, აგრესიული სპორტული სანახაობები მაყურებელს “ორთქლის გამოშვების” საშუალებას კი არ აძლევს, არამედ პირიქით, უფრო მეტად “აღულებს” მათ.

ფროიდის იდეა, რომ აგრესიის *გამოხატვას* უშუალოდ მოსდევს კათარზისის ეფექტი, ექსპერიმენტული შემოწმებით მეტნაკლებად დადასტურდა: აგრესიის ევრობალური გამოხატვა ან მისი წარმოსახვა ამცირებს მომდევნო აგრესიას. მაგრამ, სამსახურიდან დათხოვნილ გაბრაზებულ მუშებთან ჩატარებულმა გამოკვლევამ აჩვენა, რომ მტრული გრძნობების გამოხატვამ, მოგვიანებით, მათი აგრესიულობა 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 მომდევნო აგრესიას ბადებს. თუმცა ისიც უნდა ითქვას, რომ ექსპერიმენტული საბუთი, რომ მაპროვოცირებლის მიმართ განხორციელებული აგრესია ამცირებს შემდგომ აგრესიას, ძნელად თუ ჩაითვლება კათარზისისგან მიღებულ სარგებლობად, რადგან აქ აგრესიის შესამცირებლად ისევ აგრესიაა გამოყენებული.

„აგრესიული გარემო“. ფრუსტრაცია-აგრესიის ჰიპოთეზა ამტკიცებს, რომ ადამიანებთან, რომლებიც ფრუსტრაციის გამო არიან გაბრაზებულები, აგრესიული ქცევაა მოსალოდნელი თუ სამოქმედო სიტუაციაში მოიპოვება სტიმულები, რომლებიც აგრესიას უკავშირდება. გამოკვლევაში გაბრაზებულ ცდისპირებს ნებას რთავდნენ აგრესიულად მოქცეულიყვნენ. თუ ექსპერიმენტულ ლაბორატორიაში ამ დროს მაგიდაზე ცეცხლსასროლი იარაღი იდო, ან კედლებზე სპორტული ინვენტარი – დაშნები და მშვილდ-ისარი 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 ასოცირებული სტიმულების უბრალო არსებობამაც შეიძლება გააძლიეროს აგრესიის გამოხატვა. ამ ფენომენის შედარებით გვიანდელი გამოკვლევები თანაბრად იყოფა ამ ჰიპოთეზის დამადასტურებელ და უარყოფელ საბუთებად. უნდა ითქვას, რომ ამ გამოკვლევებს თანახლავს ერთი სიძნელე: ლაბორატორიაში აგრესიასთან დაკავშირებული საგნების 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 ტანსაცმელი, იმ საბაბით, რომ შემცირებულიყო ქცევაში ინდივიდუალური სხვაობების გამოვლენა. ეს ტანსაცმელი იყო მედლების უნიფორმა ანდა რასისტული ორგანიზაცია კუ-კლუს-კლანის უნიფორმა. ცდისპირები,

რომლებმაც ჩაიცვეს აგრესიულ ჯგუფთან ასოცირებული უნფორმა, გაცილებით უფრო აგრესიულნი იყვნენ სტუდენტობაში, რომლებიც სასწავლო ამოცანას ასრულებდნენ, ვიდრე ცდისპირები, ვისაც არააგრესიული ჯგუფის უნიფორმა ეცვა.

ეს გამოკვლევა დამატებით საფუძველს იძლევა დავასკენათ, რომ აგრესიასთან ასოცირებულ სტიმულებს შეუძლია გააძლიეროს აგრესიის გამოვლენა.

სამიზნე

აგრესიის მსხვერპლის ანუ სამიზნის რეაქციები აგრესიაზე, სამიზნის ნიშან-თვისებები, სამიზნის მხრიდან სამაგიეროს გადახდის უნარი – ეს ყოველივე გავლენას ახდენს სამიზნისაქენ მიმართული აგრესიის სიდიდეზე.

სამიზნის რეაქციები. თუ ვიღაცამ აგრესიის მიზანში ამოგოლოთ და არ შეგიძლიათ თავი დაიცვათ, რა უნდა გააკეთოთ აგრესორის შესაჩერებლად? უნდა იტვიროთ 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 აქვეითებს. მაგრამ თუ აგრესია პასუხია პროვოცირებაზე, მსხვერპლის მიერ ტკივილის გამოხატვა გაზრდის მომდევნო აგრესიას, რადგანაც ტკივილი იმის მაჩვენებელია, რომ აგრესორი თავის მიზანს აღწევს, ის, ვინც მას ზიანი მიუყენა – ისჯება.

სქესი. ქალებზე, მამაკაცებთან შედარებით, უფრო ხშირად ხორციელდება ფიზიკური და სექსუალური ძალადობა, ხოლო

მამაკაცები ქალებთან შედარებით, გაცილებით უფრო ხშირად მკვლელობის და თავდასხმის მსხვერპლნი ხდებიან.

ლაბორატორული კვლევები, ზოგადად, აჩვენებს, რომ მამაკაცი-სამიზნე მეტ აგრესიას იღებს, ვიდრე ქალი. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ის არის, რომ ქალისადმი აგრესია იწვევს დანაშაულის გრძნობას აგრესორში, რაც, გარკვეულწილად, კულტურულ ნორმებს უკავშირდება. მთლიანობაში, როგორც ჩანს, უცხო ადამიანებისადმი გამოვლენილ აგრესიაში მსხვერპლი, მეტწილად, კაცია, ხოლო ახლობლებს შორის აგრესიის დროს – ქალი.

სამაგიეროს მიზღვის უნარი. სამაგიეროს მიზღვის შიში, ჩვეულებრივ, ამცირებს აგრესიას. აგრესიაზე დასჯის გავლენის მსგავსად, სამაგიეროს მიღების საფრთხე ამცირებს აგრესიას იმ ზომით, რა ზომითაც მოსალოდნელია, რომ მსხვერპლი სამაგიეროს გადახდას შესძლებს. თუმცა ეს არ ზღუდავს აგრესიას, როდესაც აგრესორი გაბრაზებულია ან ძლიერ ნასევამი, რადგანაც ასეთ მდგომარეობაში მას არ შეუძლია თავისი ქცევის შედეგების გათვალისწინება და კიდევ იმიტომ, რომ ასეთ დროს კერძო მე-ს გაცნობიერების მისი უნარი საგრძნობლად დაქვეითებულია.

ქალს ან ბავშვს არ შეუძლია აგრესორს უშუალოდ, ფიზიკურად გადაუხადოს სამაგიერო, რასაც თავისი “წელილი” შეაქვს მათ მიმართ განხორციელებულ ძალადობაში.

ძალადობა ოჯახში

ოჯახი გვაწვდის სიყვარულს, სიმყუდროვეს, მხარდაჭერას, პატივისცემას, მაგრამ, საუბედუროდ, არიან ადამიანები, ვის-

თვისაც ოჯახი კონფლიქტებისა და ძალადობის წყაროა. ცოლის ცემა და ბავშვებზე განხორციელებული ფსიქოლოგიური ან ფიზიკური ძალადობა ოჯახური ძალადობის მაგალითებია. ამ ტიპის ძალადობა არც ისე დიდი ხანია, რაც დღის სინათლეზე გამოვიდა.

ოჯახში განხორციელებული ძალადობის შესწავლა გარკვეულ სიძნელეებს უკავშირდება. ჯერ ერთი, მიჩნეულია, რომ ოჯახი ადამიანის პირადი ცხოვრების ნაწილია და მასზე ხმა-მაღლა ლაპარაკი არ არის მიღებული და მეორე, ადამიანები, რომლებიც ოჯახში ძალადობას განიცდიან, მაინც ინდობენ თავისი ოჯახის წევრებს, ამიტომ ოჯახში ძალადობის ფაქტები ოფიციალურად თითქმის არ რეგისტრირდება ანუ იმალება.

სოლის სავა

ცოლის ცემა, ჩვეულებრივ, არ რეგისტრირდება, ამიტომ მისი სიხშირის დადგენა არ არის ადვილი. თუმცა მიახლოებითი გათვლებით აშშ-ში ქალების 20-40%% ქმრისგან ყოფილა ნაცემი. მათზე ძალადობის დროს ქალები ძლიერ ფიზიკურ დაზიანებებს იღებენ, რადგან მამაკაცი, ჩვეულებრივ, ფიზიკურად ქალზე უფრო ძლიერია.

ქმრისგან ნაცემი არაერთი ქალი ძალადობის თანმიმდევრულ ციკლს აღწერს. იგი იწყება დაძაბულობის ზრდის სტადიით, რომლის დროსაც ძალადობის ცალკეული ეპიზოდები იჩენს თავს, მაგრამ ეს ინციდენტები “კონტროლიდან არ გამოდის”. მას შემდეგ, რაც წყვილს შორის დაძაბულობა ჩამოყალიბდა, იწყება ცემა-ტყუების მწვავე სტადია და სიტუაცია კონტროლს აღარ ექვემდებარება. ძალადობრივ ინციდენტს მოგვიანებით თან სდევს მონანიების სტადია, რომლის დროსაც ქმარი

ითხოვს პატიებას და ცოლისადმი სიყვარულს და მზრუნველობას ავლენს — ვიდრე არ წარმოიქმნება ახალი დაძაბულობა და ციკლი თავიდან დაიწყება.

მოძალადეები. მოძალადე ქმრები ყველა სოციალურ ფენაში არსებობს, მაგრამ დარეგისტრირებული მოძალადეები უფრო მეტად დაბალ სოციალურ ფენას ეკუთვნიან. დაბალია, აგრეთვე, მათი განათლების დონე. ბევრი მათგანი 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: ტრადიციული გენდერული როლების გაზიარება, 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 არ არიან მოძალადე ოჯახებიდან გამოსულები 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 ქმრები საერთო ნიშან-თვისებებით ხასიათდებიან.

ფიზიკური ტკივილების გარდა ძალადობის მსხვერპლ ცოლებს სტანჯავს შფოთვა, დეპრესია, უმწეობის და არასრულ-

ფასოვნების გრძნობები. აღენიშნებათ, აგრეთვე, ფსიქოგენური ჩივილები – თავის ტკივილები, უძილობა და ღამის კოშმარები. ამ ქალთა შვილებიც ხშირად განიცდიან მამის მხრიდან ძალადობას და იტანჯებიან შიშინანობით, 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 მოითხოვს. ისტორიულად, ქალებს როგორც კაცის საკუთრებას ეკუთრობოდნენ, რომელსაც კაცი როგორც უნდა, ისე მოექცევა. საუკუნეების მანძილზე ცოლის ცემა უკანონოდ არ იყო მიჩნეული. ჯერ კიდევ ცოტა ხნის წინად აშშ-ს ზოგიერთ შტატში ცოლის ცემა სისხლის სამართლის დანაშაულად არ ითვლებოდა.

ფემინისტურ შეხედულებას განამტკიცებს მონაცემები, რომ ცოლის ცემა უფრო ხშირია მაშინ, როდესაც ოჯახში მამაკაცის ძალაუფლება და დომინანტობა საფრთხეშია. კვლევის მონაცემები, რომ ცოლები, რომლებსაც სცემენ, უფრო მაღალ სოციალურ კლასს 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 ცოლებს თავის საკუთრებად მიიჩნევენ.

ტრადიციული გენდერული სოციალიზაციის პროცესში აგრესიულობისა და კონკურენტულობის წახალისება და, აგრეთვე, მამაკაცის უპირატესობის პედალირება გზას უხსნის ცოლის ცემას. მონაცემები, რომ მოძალადე ქმრები ტრადიციულ გენდერულ როლებს მისდევნენ – ასევე ესადაგება ფემინისტურ იდეას.

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 ეხუჯავთ აგრესიაზე სპორტში, სატელევიზიო გადაცემებში და ინტერპერსონალურ ურთიერთობებში (მაგ., როდესაც ბავშვი ისჯება ფიზიკურად). ეს თეორია ამტკიცებს, რომ აგრესიისადმი კულტურაში გაბატონებული “*ნებაზე მიშვების განწყობა*” ხელს უწყობს ყოველგვარ აგრესიას, მათ შორის ცოლის ცემასაც. თუმცა ბოლოდროინდელი გამოკვლევებით დადასტურებული მონაცემი, რომ ამერიკელები ოჯახში ძალადობას დაუშვებლად მიიჩნევენ, ამ თეორიას ეწინააღმდეგება. ოჯახში ძალადობისადმი უარყოფითი განწყობა და ამ დღეში მყოფი ქალებისადმი ინტერესი, ცოლის ცემის საწინააღმდეგო კანონების შემოღება, თავშესაფრების გახსნა – მეტყველებს იმაზე, რომ საზოგადოებაში ამ ტიპის აგრესიული ქცევისადმი მომთმენობა მკვეთრად ეცემა.

ფსიქოლოგიური თეორიები. ადრინდელი ფსიქოლოგიური თეორიები ხაზს უსვამდნენ ცემის მსხვერპლი ქალის ფსიქოლოგიურ დეფექტს, როგორიცაა მაზოხიზმი. თითქოსდა ამ დეფექტის გამო ეს ქალები თავის ბედს იოლად ურიგდებიან.

მსხვერპლის დადანაშაულების ამგვარმა თეორიამ სამეცნიერო წრეების მხარდაჭერა ვერ მოიპოვა. იგივე შეიძლება ითქვას თეორიებზე, რომლებიც მოძალადე ქმრების პათოლოგიურ დეფექტებზე მიუთითებს. მოძალადე ქმრები არ არიან “ტკუაზე შემლილები”, თუმცა მათ შორის ბევრია ეჭვიანი, აგრესიული ადამიანი და ალკოჰოლის მუდმივი მომხმარებელი.

სოციალური დასწავლის თეორიის თანახმად, ცოლის ცემა შეიძლება მოდელირებით იყოს ათვისებული. მონაცემი, რომ არაერთი მოძალადე ქმარი ბავშვობაში ასეთსავე ძალადობას საკუთარ ოჯახში ხედავდა ან თვითონაც გამხდარა ძალადობის მსხვერპლი, ამტკიცებს იმას, რომ, სავსებით შესაძლებელია, ეს ადამიანი ბავშვობაში ნანახის ან განცდილის იმიტირებას ახდენდეს.

სხვადასხვა მკვლევართა მიერ მოწოდებული განსხვავებული ტიპის თეორიები ურთიერთშეუთავსებელი არ არის. საზოგადოებაში პატრიარქალური შრეების არსებობა, ფაქტორი, რომლის ხაზგასმაც უყვართ ფემინისტებს, სავსებით ესასაგება 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 მიზეზების შესახებ ურთიერთშემავსებელ თვალსაზრისებს გვთავაზობს.

ბავშვზე განხორციელებული ძალადობა

ბევრ მშობელს სავსებით დასაშვებად მიაჩნია ბავშვის ფიზიკური დასჯის, როგორც სააღმზრდელო ხერხის გამოყენება. ფიზიკური დასჯა ყოველთვის არ ატარებს ძალადობის ხასი-

ათს, მაგრამ, თუ მას მოჰყევა ბავშვის დაზიანება ან დასახიზრება, საქმე გვაქვს ბავშვზე განხორციელებულ ძალადობასთან.

როდესაც ბავშვის საბაზო მოთხოვნები არ კმაყოფილება და ეს ბავშვს აზიანებს – ეს უკვე ბავშვის უგულვებელყოფაა. ამ დეფინიციების მიხედვით, ბავშვების მნიშვნელოვანი რიცხვი საკუთარი მშობლების მხრიდან ძალადობის ან უგულვებელყოფის მსხვერპლია. ოჯახში გამეფებული ძალადობრივი ატმოსფერო არაერთ ბავშვს აზიანებს.

მოძალადეობი. ბავშვის მიმართ ძალადობას და მის უგულვებელყოფას ახორციელებენ როგორც დედები, ისე მამები. მაგრამ მამები უფრო ხშირად ბავშვისადმი ძალადობას მიმართავენ, ხოლო დედები – მის უგულვებელყოფას. ახალგაზრდა, დაბალი სოციალური ფენის, არასრული საშუალო განათლების მქონე მშობლები, ან ერმანეთთან კონფლიქტურ დამოკიდებულებაში მყოფი, უმუშევარი და მატერიალურად შეჭირვებული ცოლ-ქმარი – მოძალადე მშობელთა ტიპური ნიმუშია. ამგვარ მშობლებს აკლიათ აგრეთვე ბავშვის აღზრდის უნარ-ჩვევები, განსაკუთრებით კი ემპათია. ბევრი მათგანი ბავშვობაში თვითონაც მშობელთა ძალადობის მსხვერპლი გამხდარა. მოძალადე მშობლებისთვის დამახასიათებელია ის, რომ თავისი ამგვარი ქცევა ბავშვის დისციპლინირების სრულიად კანონიერ ფორმად 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 გაამარ-

თლოს მშობლების მოლოდინები და ამდენად, სწორედ პატარები უფრო ხშირად ისჯებიან ფიზიკურად.

მსხვერპლი. ბავშვზე განხორციელებული 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 დღენაკლული, თანშობილი ფიზიკური ნაკლის მქონე, ავადმყოფი, არასასურველი, ძნელად აღსაზრდელი ბავშვები.

მულტიფაქტორული თეორია. ბავშვზე განხორციელებული ძალადობის თეორიათა უმრავლესობაში 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 მოსაველედი და აღსაზრდელია); მესამე ერთობლიობა შეიცავს მოძალადე მშობლების ნიშან-თვისებებს, რაც წინასწარვე განაწყობს მათ ძალის გამოყენებისაკენ (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 კლასის წარმომადგენელი უმუშევარი არა ყველა მშობელი ძალადობს შვილებზე. ამ თეორიის თანახმად, ძალადობა მოსალოდნელია მხოლოდ მაშინ, როდესაც წინასწარი განმაწყობელი ფაქტორების და სტრესული სიტუაციის თანხვედრა მოხდება. ამ ფაქტორებიდან ერთის ან ორის დამთხვევა არ კმარა ბავშვის მიმართ ძალადობის განსახორციელებლად.

მულტიფაქტორული მოდელი კარგად ესადაგება ბავშვზე ძალადობის არსებულ მონაცემებს.

და ბოლოს, უნდა აღინიშნოს, რომ ბავშვზე ძალადობა უფრო მეტადაა გავრცელებული კულტურებში, რომლებშიც ბავშვის ფიზიკური დასჯა მისაღებად არის მიჩნეული, ვიდრე იმ კულტურებში, სადაც იგი სრულიად მიუღებელია, მაგ., ბუდისტურ კულტურაში.

• ძირითადი დებულებები •

1. აგრესიას განეკუთვნება სხვებისადმი ზიანის მიყენების განზრახვით ჩადენილი ქმედებები, რომლებიც კანონებისა და საზოგადოებრივი ნორმების მხრივ გაუმართლებელია.

2. ბრაზი, სექსუალური აგზნება და იუმორი – ის ემოციური მდგომარეობებია, რომლებიც გაელენას ახდენს აგრესიაზე.

3. ალბათობა, რომ ბრაზი გამოიწვევს აგრესიას, ნაწილობრივ ადამიანის მიერ განცდილი აგზნების დონეზეა დამოკიდებული: რაც უფრო ძლიერია აგზნება, მით მეტად არის მოსალოდნელი, რომ ბრაზი იმპულსურ აგრესიას გამოიწვევს.

4. ერთ სიტუაციაში წარმოქმნილმა აგზნებამ შეიძლება გადაინაცვლოს სხვა სიტუაციაზე, თუკი მასში ადამიანის პროვოცირება მოხდება და, ამდენად, გააძლიეროს აგრესია. აგზნების განაღვლელებით არაერთი აგრესიული აქტი აიხსნება.

5. მე-ს გაცნობიერების მაღალი დონე ზემოქმედებას ახდენს აგრესიის გამოვლენაზე იმის მიხედვით, როგორია აგრესიული ქცევის მიმართ პიროვნების საკუთარი 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 გარეუთარებები, როგორიცაა ხმაური, სიციხე, უპაერობა, 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 აქვეითებს ადამიანის ტანჯვისადმი თანაგრძნობის უნარს.

10. ძალადობისადმი მიდრეკილი ახალგაზრდების მიერ სტელევიზიო ძალადობის ყურება ზრდის მათ აგრესიულობას – ხდება აგრესიული ქცევის ახალი სახეების დაუფლება და აგრესიული ტენდენციების “აშეება”.

11. აგრესიის ფანტაზიაში წარმოსახვამ შეიძლება იქონიოს კათარზისის ეფექტი და შეამციროს აგრესია. მაგრამ, რეალუ

რი აგრესიის ყურება ან აგრესიის გამოხატვა – აგრესიას ზრდის.

12. გარესიტუაციაში აგრესიასთან ასოცირებული ისეთი საგნების არსებობას, როგორიცაა ცეცხლსასროლი და ცივი იარაღი, შეუძლია აგრესიის პროვოცირება.

13. უცხო ადამიანთა მხრიდან აგრესიის (მკვლელობა, დაჭრა, ცემა) მსხვერპლნი მეტწილად მამაკაცები არიან, ხოლო ქალებზე და ბავშვებზე, ძირითადად, ოჯახური ძალადობა ხორციელდება.

თავი IX ჯგუფები

ჯგუფი არის ორი ან მეტი ადამიანის ერთობლიობა, რომლებიც გაერთიანებულნი არიან საერთო მიზნით და ამ მიზნის მისაღწევად კოორდინირებულად მოქმედებენ. ფსიქოლოგია, განსხვავებით სოციოლოგიისაგან, უპირატესად ე.წ. *მცირე ჯგუფებს* შეისწავლის, რომელთაგან განსაკუთრებულ მნიშვნელობას პირველად ჯუფებს ანიჭებს.

ჯგუფის სახეები

პირველადი ჯგუფი

პირველადი ჯგუფი ხასიათდება ინტიმური ანუ ახლობლური, პირისპირ დამყარებული კავშირებით და თანამშრომლობით. იგი წამყვან როლს ასრულებს პიროვნების სოციალური ბუნებისა და იდეალების ფორმირებაში. პირველადი ჯგუფები ადამიანს სოციალური ერთობის ყველაზე ადრეულ და სრულ განცდას უყალიბებს.

ჩარლზ კულის თანახმად, პირველადი ჯგუფი სოციალური ცხოვრების საწყისია, რადგან სწორედ ის გვანიჭებს ემოციური მხარდაჭერის განცდას და საშუალებას ჩაებათ სოციალურ ურთიერთობებში. პირველადი ჯგუფები, ჩვეულებრივ, მცირეა და უწყვეტი და არც რაიმე კონკრეტულ მიზანს ისახავს. პირველადი ჯგუფები იმაედროულად რეფერენტულ ანუ ეტალონურ ჯგუფებად გვევლინება.

პირველადი ჯგუფის მკაფიო ნიმუშია ოჯახი და უახლოესი მეგობრების წრე. ამგვარ ჯგუფებში ადამიანი სრულიად თავისუფლად გრძნობს თავს. ეს ჯგუფები გვილოცავენ წარმატებას და გაჭირვებაში მხარში გვიდგანან, მაგრამ მათგან შენიშვნებს და საყვედურებსაც ვიღებთ, როდესაც რაიმეს არასწორად ეაკეთებთ 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 მოწონებაზეა დამყარებული, 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 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 გეპერდიგერდ ტრადიციული ცხოვრება წარმოშობს, დაიკარგა. მაგრამ მოგვიანებით, მათვისვე მოულოდნელად, მკვლევარებმა პირველადი ჯგუფების სიმჭიდროვე დააფიქსირეს. ჩანს, რომ

მოდერნულ საზოგადოებაში ახლობლური, თანაგანცდაზე და თანაგრძნობაზე დამყარებული ურთიერთობის და მხარდაჭერის მოთხოვნილება კელავაც არსებობს. თანამედროვე საზოგადოებაში პირველადმა ჯგუფებმა უბრალოდ სახე იცვალა და ახალი ფორმები მიიღო. ოჯახურ პირველად ჯგუფებს შეემატა მოზარდების “საძმოები”, 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 აპროპაიზული 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 ერთდროულად კავშირებული ნორმების ერთობლიობით, რასაც აცნობიერებენ და იზიარებენ ჯგუფის წევრები. ამგვარი ნორმების მთავარი ფუნქციაა კონკრეტული მიზნების მიღწევა, როგორი-

ცაა მაგ., საფეხბურთო მატიჩის მოგება ან რაიმე გადაწყვეტილების მიღება, როგორც ამას დირექტორთა საბჭო აკეთებს. ფორმალური ამოცანების მქონე ჯგუფები, ჩვეულებრივ, ურთიერთდაკავშირებული როლებიდან წარმოქმნება. მაგ., ფეხბურთის გუნდში არიან თავდამსხმელები, დაცვაში მოთამაშეები, მეკარე, რომლებსაც თავ-თავისი მოვალეობა აკისრიათ. დირექტორთა საბჭოს, ჩვეულებრივ, ჰყავს პრეზიდენტი, ვიცე-პრეზიდენტი, ხაზინადარი და სხვა, რომელთა უფლება-მოვალეობები გამიჯნულია.

ფორმალურ ჯგუფს აქვს გამოკვეთილი სტრუქტურა, რომელიც პოზიციების იერარქიის სახეს ატარებს. ფორმალური ჯგუფი ხშირად ახორციელებს ძლიერ ზეწოლას თავის ინდივიდუალურ წევრებზე, რადგანაც მის ხელშია სანქციები: ფეხბურთელი, რომელიც არღეევს ჯგუფის ფორმალურ წესებს, იღებს ჯარიმებს და შეიძლება გაძევებულ იქნას გუნდიდან.

არაფორმალური ჯგუფები უფრო ხანმოკლეა და მისი ნორმები, ჩვეულებრივ, არ არის ფორმალიზებული. თუკი ასეთ ჯგუფს აქვს მიზანი, იგი დროებითია. მაგ., ერთ შემთხვევაში მეგობართა ჯგუფი შეიძლება წავიდეს გასართობად ღამის კლუბში ცოცხალი მუსიკის მოსასმენად, 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 – არაფერი. მეტროთი სახლში მიმავალ მგზავრებს არაფერი აქვთ საერთო, გარდა იმისა, რომ ერთ დროს ერთ სივრცეში აღმოჩნდნენ ერთად. მაგრამ მიუხედავად ამისა, აგრეგატი მაინც ჯგუფია, რადგან ერთად მყოფ

ადამიანებს შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ ერთმანეთის ქცევაზე და საჭიროების შემთხვევაში ერთი მიზნით გაერთიანდნენ. განსხვავებით ფორმალური და არაფორმალური ჯგუფებისაგან, აგრეგატებს აკლია სტრუქტურა.

ჯგუფის სტრუქტურა

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

ძალაუფლების სტრუქტურები

ფორმალური ჯგუფები, როგორც წესი, იერარქიულია და მათში არსებობს ჯგუფის იერარქიული სქემა ანუ თანამდებობრივი განრიგი. ამ იერარქიის მწვერვალზე დგას ერთი ადამიანი, შემდეგ მოდის თანაბარი ძალაუფლების მქონე 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 გამოცდებისთვის.

ძალაუფლება არის უნარი აკონტროლო და გაეღწეა მოახდინო სხვათა ქცევაზე. ძალაუფლება რომ განახორციელოს, ძალაუფლების სუბიექტი ან ჯგუფი გარკვეულ რესურსებს უნდა ფლობდეს. მათი საშუალებით იგი შესძლებს 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. *იძულება* – 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. *ლეგიტიმურობა ანუ ნორმატიული ძალაუფლება* – ძალაუფლება დაკანონებული სტატუსთა ოფიციალური სისტემით: ზემოქმედება კანონიერია ანუ კანონით არის გამყარებული, უფლებამოსილება – გარკვეული. მაგ., ასეთ ძალაუფლებას ფლობს სამხედრო ქვედანაყოფის უფროსი;

4. *ექსპერტის ძალაუფლება* – ამ ტიპის ძალაუფლებას და ზეგავლენას საფუძვლად უდევს ძალაუფლების სუბიექტის ცოდნის, ინტუიციისა და გამოცდილებისადმი არსებული ნდობა. მაგ., კომპეტენტური ადამიანი (ექსპერტი) ამბობს გადაწყვეტ სიტყვას, რასაც ჯგუფი ემორჩილება;

5. *ეტალონის ძალაუფლება* – ძალაუფლება, რომელიც მომდინარეობს ადამიანის პიროვნული მიმზიდველობიდან და ძა-

ლაუფლების ობიექტის სურვილიდან მისნაირი იყოს. ამგვარ ძალაუფლებას ფლობენ საკულტო ლიდერები;

6. *საინფორმაციო ძალაუფლება* – ზემოქმედება დარწმუნების ხერხების გამოყენებით. იგულისხმება, რომ პირი ფლობს ინფორმაციას, რომელიც ახლებურად დაანახებს ადამიანებს მათი ქცევის შედეგებს. ზოგჯერ ასეთი ზემოქმედება ლეგიტიმურ ძალაუფლებას ემთხვევა. ამ ტიპის ძალაუფლებას ფლობს ორატორი.

ქარიზმატული ეროვნული ლიდერი, ჩვეულებრივ, ამ ექვსივე ტიპის ძალაუფლებას ეყრდნობა.

კომუნიკაციის სტრუქტურა

ყოველ ჯგუფში იმის მიხედვით თუ ვინ ვისთან ურთიერთობს და, აგრეთვე, ვინ ვის ხვდება და ელაპარაკება უფრო ხშირად, შეიძლება დადგინდეს ჯგუფის საკომუნიკაციო ქსელი.

ერთერთი მიზეზი თუ რატომ არის ჯგუფშიდა საკომუნიკაციო ქსელის კვლევა მნიშვნელოვანი ის არის, რომ იგი ჯგუფის ეფექტურობას განსაზღვრავს.

თეორიულად საესებით შესაძლებელია, რომ ჯგუფის ყოველი წევრი ერთმანეთს უკავშირდებოდეს, მაგრამ სინამდვილეში ასე არსად ხდება, გარდა მეტად მცირე ზომის ჯგუფებისა. საკომუნიკაციო ქსელის გაერცელებული ფორმებია: ბორბალი, ჯაჭვი, რკალი 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 დეცენტრალი-

ზებული 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 ადამიანებში. 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 აქეთ იერარქიაში დაწინაურების შანსი. ამ საკომუნიკაციო ტენდენციების ჯამური შედეგი ის არის, რომ თუმცა იერარქიის მწვერვალზე მყოფი ადამიანები, როგორც წესი, მეტ ინფორმაციას იღებენ, ვიდრე იერარქიის შედარებით დაბალ საფეხურზე მდგომნი, ორგანიზაციის ფუნქციონირების შესახებ მათ ხშირად არარეალისტურად დადებითი წარმოდგენა უყალიბდებათ.

ამრიგად, იერარქიულად და არაიერარქიულად ორგანიზებულ ჯგუფებში ინფორმაცია განსხვავებულად გადაიცემა, მაგრამ, ძირითადად ინფორმაცია ყოველთვის თავს იყრის ლიდერთან ან იერარქიის მწვერვალზე მდგომ ადამიანებთან. კომუნიკაციის სტრუქტურის შეცვლას შეუძლია რეალური ძალაუფლების შეცვლაც კი გამოიწვიოს.

პირენეზატაშორისო მიზილულობის სტრუქტურა

ჯგუფები სტრუქტურირდება მისი წევრების მიერ ერთმანეთის მოწონება-არმოწონების მიხედვითაც. მოწონება-არმოწონე-

ბის კონფიგურაციების გრაფიკული გამოხატულება გეაძლევის სოციოგრამას. მასში აღირიცხება ჯგუფის წევრების მიერ “მიღებული” და “გაცემული” მოწონება და შესაბამისად ღებვა რეიტინგი – ვინ არის ის, ვინც ჯგუფში ყველაზე მეტად მოსწონს ყველას და ვინ არის ის, ვინც არავის მოსწონს. ჯგუფში ორმხრივი არჩევანის სიმრავლის მიხედვით ლაპარაკობენ ჯგუფის “შეჭიდულობაზე” ანუ ერთსულოვნებაზე. ასეთ ჯგუფებში ნაკლებია შიდაჯგუფური კონფლიქტები და დასახულ ამოცანებს ჯგუფი უკეთ ართმევს თავს.

რა თვისებების გამო იმსახურებს ადამიანი საყოველთაო ჯგუფურ მოწონებას ანუ ხდება ე.წ. “სოციომეტრიული ვარსკვლავი”? გამოკვლევებმა აჩვენა, 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, ღირეპქტორთა და სხვა საბჭოები იღებენ გადაწყვეტილებებს, რომლებიც გავლენას ახდენს ჩვენ ყოველდღიურ ყოფაზე.

საყოველთაო აზრით, ჯგუფი უკეთ მუშაობს, ვიდრე ცალკეული ინდივიდები, თუმცა არსებობს საპირისპირო თვალსაზრისიც. ამდენად, გასარკვევია რა ვითარებაშია ჯგუფის მუშაობა უკეთესი ან უარესი ინდივიდუალურ მუშაობასთან შედარე-

ბით. ამ ვითარებათა გარკვევისას ამოცანების რაგვარობიდან უნდა ამოედოდე.

ადიტიური ამოცანები

ადიტიური ამოცანების შემთხვევაში, როგორიცაა მდინარეზე მორების დაგორება ან მანქანის ჩამქრალი მოტორის ასამუშავებლად უკნიდან მიწოლა, ადამიანები ერთ ამოცანას ერთობლივად ასრულებენ. ამგვარი ამოცანები ჯგუფურად უნდა შესრულდეს, რადგან ერთი ადამიანი მარტო ამას ვერ შესძლებს. მაგრამ იბადება კითხვა: ჯგუფურად მუშაობისას მეტია თუ ნაკლები ადამიანების ინდივიდუალური ძალისხმევა? ერთ-ერთ ლაბორატორულ გამოკვლევაში გამოიყენებოდა ბაგირის გადაძლევის მსგავსი აპარატი და ამასთანავე იცვლებოდა ჯგუფის წევრთა რაოდენობა. აღმოჩნდა, რომ ადამიანთა რაოდენობის ზრდასთან ერთად მცირდებოდა თითოეული წევრის ძალისხმევა ანუ გამოვლიდა ტენდენცია, რასაც *სოციალური გაზარმაცება* ეწოდება. პრობლემა, რომ რიგ შემთხვევებში, ჯგუფის სიდიდის ზრდა შესრულებას არაეფექტურს ხდის, მწვავედ დგას წარმოებაში და მას ებრძვიან სხვადასხვა ტექნიკური ხერხებით: აღირიცხება თითოეული ადამიანის წვლილი შესრულებულ საქმეში, მოწინავე მუშაკებს უწესდებათ ფულადი პრემია და სხვ.

საგულისხმოა, რომ სოციალური გაზარმაცება დასტურდება არა მხოლოდ ფიზიკური ამოცანების; არამედ კრეატიული ინტელექტუალური ამოცანების შესრულების დროსაც. ცნობილია პრობლემის ჯგუფურად გადაჭრის პროცედურა – “*ბრენსტორმინგი*” ანუ “*ტვინზე იერიში*”. ბრენსტორმინგის დროს ჯგუფი ცდილობს მოძებნოს პრობლემის გადაწყვეტის რაც შე-

იძლება მეტი ვარიანტი. პროცედურა არ ითხოვს პრობლემის გადაჭრის რეალისტური პირობების შეთავაზებას და კრძალავს მოწოდებული ვარიანტის კრიტიკას. საბრენსტორმინგო პრობლემა შეიძლება მაგ., იყოს: “რა მოხდება, თუ ყველას, ვინც 2020 წლის შემდეგ დაიბადება დამატებითი ცერა თითი ექნება ორივე ხელზე?” აღმოჩნდა, რომ ბრენსტორმინგის ჯგუფში მომუშავე ადამიანებმა მეტ ვარიანტი წამოაყენეს, ვიდრე საშუალოდ ერთმა ინდივიდმა, მაგრამ ეს ვარიანტები არ იყო იმაზე მეტი ან უკეთესი, რასაც მოიფიქრებდა მარტო მომუშავე იგივე რაოდენობის ხალხი.

ამრიგად, ადითიური ამოცანების შესრულების დროს ჯგუფში ხშირად არა მეტი, არამედ ნაკლებ ინდივიდუალური ძალისხმევა ვლინდება.

დისიუნქციური ამოცანები

დისიუნქციურ ამოცანებს მიეკუთვნება პრობლემები, რომლებსაც მხოლოდ ერთი სწორი პასუხი მოეპოვება, როგორიცაა 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 გადავიდნენ ისინი 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 იხილე ამ თავის ბოლოს).

ამგვარი ამოცანების ამოხსნისას ჯგუფის სიდიდის ზრდასთან ერთად იზრდება შანსი, რომ ჯგუფი იპოვის სწორ პასუხს. ანუ ჯგუფში აღმოჩნდება თუნდაც ერთი ადამიანი, ვინც ამოცანის გადაწყვეტას შესძლებს. მაგრამ თუ ჯგუფურ შესრულებას და ჯგუფის საუკეთესო წევრის შესრულებას შევადარებთ, დავინახავთ, რომ ჯგუფური შესრულება არ არის უკეთესი, ვიდრე ინდივიდუალური. ამრიგად, არჩევანის ჯგუფურად გაკეთების პროცესი არ არის ის მიზეზი, რის გამოც უმჯობესდება შესრულება ჯგუფის სიდიდის ზრდასთან ერთად.

რთული დისიუნქციური ამოცანის შემთხვევაში, ის რომ ჯგუფის ერთი წევრის მიერ ნაპოვნი პასუხი სწორია, ჯგუფისთვის შეიძლება არ იყოს ცხადი. თუ ჯგუფის უმრავლესობას რატომღაც მიაჩნია, რომ მას უკვე აქვს სწორი პასუხი, ჯგუფური გადაწყვეტა უარესი აღმოჩნდება, ვიდრე ჯგუფის საუკეთესო წევრის მიერ მოწოდებული პასუხი. შესრულების ხარისხის დაქვეითებას, რაც გამოწვეულია ჯგუფის მიერ ინფორმაციის არასწორი გადამუშავებით, ეწოდება *გადამუშავების დანაკარგი*. მისი ნიმუშია ე.წ. *ჯგუფაზროვნება*. ჯგუფში რთული დისიუნქციური პრობლემების გადაჭრისას ტიპური სტრატეგია “ჭეშმარიტების მხარდაჭერა”: ჯგუფი მხოლოდ მაშინ მიიჩნევს პასუხს სწორად თუ მას ჯგუფის კიდევ ერთი წევრი მაინც დაუჭერს მხარს. ამის გამო ჯგუფს პრობლემის ბევრი კარგი გადაწყვეტა დაუწუნებია.

კონიუნქციური ამოცანები

კონიუნქციური ამოცანების დროს ჯგუფურად შესრულებას ზღვარს უდებს მისი ყველაზე არაეფექტური წევრი და ჯგუფის სიდიდის ზრდა ჯგუფის ეფექტიანობას ამცირებს. გუნდური შეჯიბრის დროს გუნდის ცალკეული წევრის წარუმატებლობა

გუნდს საპრიზო ადგილს აკარგეინებს. 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, ადამიანები ყოველთვის არ “დებენ თავის მაქსიმუმს”: ამას აკეთებენ მხოლოდ მაშინ, როდესაც მათი წვლილი საქმისთვის გადამწყვეტია.

კომპლექსური ამოცანები

კომპლემენტარული ანუ ურთიერთშემავსებელი ამოცანების დროს ჯგუფის წევრები ახდენენ თავისი განსხვავებული უნარების 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 სრულდებოდა ტრადიციული სასოფლო-სამეურნეო სამუშაოები. ურთიერთშემავსებელი ამოცანები ამოცანათა ის ერთადერთი სახეა, სადაც ჯგუფური პროცესები განაპირობებს უკეთეს შესრულებას, იგივე რაოდენობის ცალცალკე მომუშავე ინდივიდებთან შედარებით.

ცოდნა იმისა, თუ რა გავლენას ახდენს ამოცანის სტრუქტურა საქმის შესრულებაზე, ეფექტური 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 სხვების უბრალო დასწრება ქცევის შესრულებაზე?

სხვათა დასწრება ხელს უწყობს ქცევის შესრულებას, რომელიც კარგადაა ათვისებული მოცემულ სიტუაციაში. ამით აიხსნება რატომ აჩვენებს უფრო უკეთეს შედეგს კარგად მოზადებული სპორტსმენი შეჯიბრების დროს, ვიდრე ვარჯიშზე. სიტუაცია და ქცევაც ორივე შემთხვევაში ერთნაირია, მაგრამ განსხვავებულია აუდიტორიის სიდიდე. ეს ეფექტი ცნობილია როგორც სოციალური *ფასილიტაცია* (რაც გაიოლებას, ხელის

შეწყობას ნიშნავს). ამის საპირისპიროდ, ახალ ან ცუდად ათვისებულ ქცევას სხვათა დასწრება ხელს უშლის, ასე რომ, სპორტსმენი, რომელიც კარგად არ არის მომზადებული, შეჯიბრზე უარეს შედეგებს აწვენებს, ვიდრე ვარჯიშზე.

ამ ფენომენის ასახსნელად რამდენიმე თეორიაა შემოთავაზებული. ყველა მათგანი ამტკიცებს, რომ სამოქმედო ველში სხვათა არსებობა ქცევის შემსრულებელში აგზნებას აღძრავს, ზრდის სიფხიზლის დონეს. ეს თეორიები განსხვავდებიან მხოლოდ იმით, თუ რაში ხედავენ ისინი აგზნების მიზეზს: ერთი თეორიის თანახმად სამოქმედო სიტუაციაში სხვათა უბრალო ყოფნა აძლიერებს სიფხიზლის მდგომარეობას; მეორე თეორია ამტკიცებს, რომ შემსრულებელს აღაგზნებს აუდიტორიის მხრიდან მოსალოდნელი შეფასება; ხოლო მესამე თეორია ეარაუდობს, რომ აგზნებას ქმნის კოგნიტური კონფლიქტი – ის, რომ ყურადღება ერდროულად უნდა წარიმართოს დამსწრე აუდიტორიაზე და შესასრულებელ ამოცანაზე.

თითოეულ ამ თეორიას მოეპოვება შესაბამისი ექსპერიმენტული საბუთი, რომელსაც 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

(დიახ, წიწილებსა და ჭიანჭველებსაც კი აღენიშნება ფასილიტაციის ეფექტი!) – ერთნი უფრო ენერგიულად კენკავენ საკეებს, ხოლო მეორენი – ქეიშაში ბუდეების თხრაში მეტ სიბეჯითეს, როდესაც მარტონი არ არიან.

ამ საკითხში აზრთა ჭიდილის 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. ექსპერიმენტორები ვარაუდობდნენ რომ იმავე დავალებით დაკავებული “სხვა ადამიანის” დასწრება უფრო მეტად დაუფანტავს ყურადღებას ცდისპირს, რადგანაც “სოციალურ შედარებას” იგი სწორედ მასთან მოახდენს. ექსპერიმენტატორების ვარუდით, ასეთნაირად შექმნილ აგზნებას დადებითი გავლენა ექნებოდა ცდისპირის მიერ ამოცანის შესრულებაზე. მართლაც, მარტო მომუშავე ცდისპირებთან შედარებით ცდისპირები, რომლებიც ერთნაირ ამოცანაზე მუშაობდნენ, კონკურენციის გამო ამოცანას უკეთ ასრულებდნენ. ეს შედეგი ამტკიცებს, რომ ყურადღების გამფანტავი 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 ასრულებდნენ, ვიდრე მარტო მომუშავე ადამიანები. ეს შედეგები ეწინააღმდეგება თეორიას, რომ სოციალურ ფასილიტაციას იწვევს ფხიზლობა, რასაც სხვა ადამიანთა უბრალო თანდასწრება ქმნის. საკითხის საბოლოო გადაწყვეტისთვის თეორიების შორის დაპირისპირება გრძელდება.

ჯგუფის ღინამიკა

ჯგუფის ღინამიკაში იგულისხმება პროცესები, რომლებიც გაელენას ახდენს ჯგუფში მიმდინარე ინტერაქციებზე. ესენია: ჯგუფის კოჰესიურობა; ჯგუფში რეაქციათა პოლარიზება, ჯგუფურად გადაწყვეტილების მიღება მასში უმრავლესობისა და უმცირესობის როლი, და, აგრეთვე, ლიდერობა.

ჯგუფის შეჭიდულობა (კოჰეზია)

შეჭიდულობის მიზეზები. *შეჭიდულობა* 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 შეჭიდულობის ნაკლებობა. ჯგუფის შეჭიდულობაზე გაელენას ახდენს ფაქტორთა ორგანიზირი კატეგორია: ჯგუფის მიერ გაცემული სხვადასხვა ჯილდო და ჯგუფში გაბატონებული ურთიერთქმედების ტიპი (თანამშრომლობა თუ შეჯიბრი ანუ კოიპერაცია 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 მოთხოვნილებების 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 მოგწონს, ჯგუფის სხვა წევრების თქვენდამი კრიტიკული დამოკიდებულება ან უბუღბუღოება. 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 ფუჭდება, სხვა ჯგუფებში ყოფნა მათ თვალში უფრო მიმზიდველად გამოიყურება და შეჭიდულობა ირღვევა.

ჯგუფის შეჭიდულობაზე ასევე ახდენს გავლენას ამ ჯგუფში გაბატონებული ინტერაქციის რაგვარობა – თანამშრომლობა ან კონკურენცია. ჯგუფში თანამშრომლობა, ჩვეულებრივ, აძლიერებს შეჭიდულობას, ხოლო კონკურენცია ასუსტებს. ერთსა და იმავე სიტუაციაში ორივე ტიპის ინტერაქციის არსებობას სერიოზული პრობლემების შექმნა შეუძლია. მაგ., სპორტული გუნდის მწვრთნელებმა ჯგუფის ინდივიდუალური წევრები უნდა შეაჯიბროს ერთმანეთს ჯგუფში პოზიციების მოსაპოვებლად. მაგრამ იმავე სპორტსმენებმა უნდა ითანამშრომლონ ერთმანეთთან როგორც გუნდმა, 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 ქვეგანაყოფების მენეჯერებს შორის, რომლებმაც შეიტყვეს, რომ რამდენიმე ქვეგანაყოფი კორპორაციის რეორგანიზაციის გამო უქმდება. ამ სიტუაციაში მენეჯერები ბევრს ვერაფერს გახდებიან, ერთმანეთისგან 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 კონფორმულობაზე, ისე ჯგუფის პროდუქტიულობაზე. შეჭიდულობის ზრდასთან ერთად აშკარად იზრდება ჯგუფის ნორმებისადმი კონფორმულობა. ამ ეფექტის ილუსტრირება მოხდა გამოკვლევაში, სადაც ცდისპირებს უქმნიდნენ განცდას, რომ თანაჯგუფელების მიერ მიღებულნი ან უარყოფილნი არიან ანუ მათი ჯგუფი შეჭიდულია ან არ არის შეჭიდული. ამის შემდეგ, ცდისპირები ასრულებდნენ ამოცანას: სლაიდების სერიაში ლაქების რაოდენობას აფასებდნენ. მათ მიერ გაკეთებული შეფასებების შემდეგ, ცდისპირებს სათითაოდ აცნობდნენ ჯგუფური შეფასებების საშუალოს, რომელიც თითქოსდა 30 %-ით მაღალია მათ მიერ გაკეთებულ შეფასებაზე. როდესაც, მოგვიანებით, ცდისპირ-

რებს მიეცა შესაძლებლობა გადაესინჯათ თავიანთი შეფასებები, ის ცდისპირები, რომლებიც უფრო მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფს ეკუთვნოდნენ, უფრო ხშირად იცვლიდნენ თავდაპირველ შეფასებებს ჯგუფური საშუალოს მიმართულებით, ვიდრე ცდისპირები, რომლებიც დაბალი შეჭიდულობის ჯგუფებს ეკუთვნოდნენ.

შეჭიდული ჯგუფების 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 რამდენად ღიაა მისთვის ალტერნატიული ჯგუფი, რომლის წევრობიდან მეტ ჯილდოს მიიღებდა. სავსებით მოსალოდნელია, რომ მაღალანაზღაურებადი, გამოცდილი და, შესაბამისად, ასაკოვანი ფეხბურთელი უფრო მეტად დაემორჩილება გუნდის წესებს, ვიდრე მასავეით ნიჭიერი ახალგაზრდა ფეხბურთელი, რადგანც პირველი მეტს დაკარგავს თუკი მას 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, კოჰესიურობა ხელოვნურად იქმნებოდა იმით, რომ განსხვავებული იყო ჯგუფების მიმზიდველობა, რომლებთანაც მიერთების

შესაძლებლობა და სურვილი აქონდათ სტუდენტებს. ამ შეხვედრების დროს ცრუმაგიერი ცდისპირი ჯგუფში მიღებულ ერთსულოვან გადაწყვეტილებას ეწინააღმდეგებოდა, ხოლო მეორეში – ეთანხმებოდა. შეჭიდულ ჯგუფში, მოგვიანებით, ცრუმაგიერი ცდისპირი გაცილებით უარყოფითად შეფასდა, როდესაც იგი არღვევდა ჯგუფის ერთსულოვნებას, ვიდრე როცა იგი ჯგუფს ეთანხმებოდა. ჯგუფებში, სადაც შეჭიდულობა დაბალია, ცრუმაგიერი ცდისპირი დაახლოებით ერთნაირად შეფასდა ჯგუფთან თანხმობისა ან დაპირისპირების ეითარებაში.

ჯგუფისადმი კონფორმულობამ შეიძლება მის წევრებზე მანერ ზეგავლენა იქონიოს: დაეთანხმონ ისეთ აზრს ან ქცევას, რასაც მართებულად არ მიიჩნევენ ან მარტონი რომ ყოფილიყვნენ ამას არ იტყოდნენ ან არ გააკეთებდნენ. ეს ეფექტები მკაფიოდ ვლინდება ახალგაზრდულ არაფორმალურ დაჯგუფებებში. ჯგუფის შეჭიდულობა ზრდის მის პროდუქტულობას, რადგანაც ჯგუფის წევრებს, ვისთვისაც ჯგუფი მიმზიდველია, სურთ დაეხმარონ მას მიზნის მიღწევაში. მაგრამ, კოჰესია არ გაზრდის ჯგუფის პროდუქტულობას თუკი მას პროდუქტულობა სრულიადაც არა აქვს მიზნად დასახული. ინდუსტრიულ გარემოში, სამუშაო ჯგუფები, რომლებიც ვერ გრძნობენ მენეჯმენტის სექტორის მხარდაჭერას, ზოგჯერ პროდუქტულობის შემცირებას გადაწყვეტენ. ასეთ შემთხვევაშიც მიაღწიოს თავის მიზანს ჯგუფს შეჭიდულობა ეხმარება. ამგვარივე მაგალითია მოსწავლეთა ან სტუდენტთა ჯგუფები, რომლებსაც სწავლაზე მეტად გართობა აინტერესებთ და თავის ამ მიზანს, რომელიც აშკარად განსხვავდება დიდ ჯგუფის მიზნებისაგან, უფრო დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ.

ამ ფენომენის ლაბორატორიულ კვლევაში კოლეჯის სტუდენტთა ჯგუფი ჭადრაკის დაფის დამამზადებელ ამწყოზ ხაზზე მუშაობდა. მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფის შესაქმნელად,

ცდისპირებს ეუბნებოდნენ, რომ წინასწარმა ტესტირებამ აჩვენა, რომ ისინი ძალიან ჰგევანან ერთმანეთს და ერთმანეთი აუცილებლად მოეწონებათ. დაბალი შეჭიდულობის ჯგუფის შესაქმნელად კი ეუბნებოდნენ, რომ ტესტირებამ არ გამოავლინა რაიმე წინაპირობა, რომ მათ ერთმანეთი უნდა მოეწონოთ. ექსპერიმენტის მსვლელობაში, ჯგუფის სხვა წევრებმა, ცრუმაგიერმა ცდისპირებმა, შესთავაზეს დანარჩენებს: "მოდიოთ შევანელოთ (ავაჩქაროთ) მუშაობის ტემპი!" ანუ ამწყობი ხაზის სისწრაფის შეცვლა შესთავაზეს. აღმოჩნდა, რომ ამ წინადადებას მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფის მეტი წევრი დაეთანხმა, განსაკუთრებით, როდესაც ის მუშაობის ტემპის შენელებას ეხებოდა.

შეჭიდულობა გავლენას ახდენს სხვა პროცესებზეც, რომლებსაც, თავის მხრივ, შეუძლია იმოქმედოს ჯგუფის მუშაობის რაოდენობრივ და ხარისხობრივ მაჩვენებლებზე. მაგ., შეჭიდულობა აძლიერებს მოტივაციას, აღძრავს მეტ ძალისხმევას, რაც, თავის მხრივ, ზრდის პროდუქტულობას. კოჰესიურობა აუმჯობესებს აგრეთვე კომუნიკაციას და თანამშრომლობას ჯგუფში და ამით ხელს უწყობს მის გამართულ ფუნქციონირებას.

ჯგუფური პოლარიზაცია

ჯგუფების შესახებ არსებულ ვრცელ ლიტერატურაში ერთი ყველაზე გასაოცარი შედეგია ის, რომ ჯგუფს, როგორც წესი, 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 სთავაზობდნენ პრობ-

ლემებს და სთხოვდნენ ინდივიდუალურად მიედოთ გადაწყვეტილება რა უნდა გაკეთდეს. მაგალითად, ასეთს:

X-ი მწერალია, რომლის არც თუ მაღალმხატვრული სათაგადასავლო ჟანრის ნაწარმოებები მკითხველთა დიდი მოწონებით სარგებლობს. კომერციული წარმატების მიუხედავად, X-ი უკმაყოფილოა, რომ თავის შემოქმედებით შესაძლებლობებს სათანადოდ არ იყენებს. მას აქვს კიდევ იდეა და 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. მეორეს მხრივ, თუ ის ვერ შესძლებს ახალი რომანის იდეის ხორცშესხმას ან დაწერილი რომანი ვერ მიიღებს მკითხველის აღიარებას, X-ი ფუჭად დახარჯავს დროსა და ენერგიას.

წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ X-ის მრჩეველი ხართ. გხოვთ დაასახელოთ წარმატების ყველაზე მცირე ალბათობა, რომელიც, თქვენი აზრით, მისაღები იქნება X-სთვის, რათა ის რომანის წერას შეუდგეს.

როდესაც ცდისპირები პასუხობდნენ ინდივიდუალურად, ისინი საკმაოდ რისკიანი მოქმედების კურსს ანუ წარმატების მცირე ალბათობის გამოყენებას ურჩევდნენ X-ს, ხოლო ჯგუფურად ამ პრობლემის განხილვისას კიდევ უფრო რისკიანი გადაწყვეტილებებისკენ უბიძგებდნენ. ამ მოვლენას, რასაც *რისკისაკენ გადახრა* ეწოდება, არაერთი გამოკვლევა მიემდნა. მაგრამ შემდეგ საკვირველი რამ მოხდა: გამოჩნდა გამოკვლევები, რომლებიც ადასტურებდა, რომ ჯგუფურად უფრო ფრთხილი გადაწყვეტილებები მიიღება, ვიდრე ინდივიდუალურად. ამ წინააღმდეგობრივ მონაცემთა ანალიზის საფუძველზე გაკეთდა

დასკვნა, რომ ჯგუფურ განხილვას მოსდევს არა იმდენად უფრო სარიისკო გადაწყვეტილების მიღება, რამდენადაც აზრთა 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 ინდივიდებისაგან შემდგარი ჯგუფი კიდევ უფრო ფრთხილ კურსს დაუჭერს მხარს. მაგრამ რატომ ხდება ასე?

პოლარიზების ასახსნელად მოწოდებულია ორი თეორია, შესაბამისი ექსპერიმენტული დასაბუთებით. პირველი თეორია – ინფორმაციის შეჯგერება – ემყარება ვარაუდს, რომ ჯგუფური განხილვის დროს ინდივიდუალურად არჩეული მოქმედების კურსის სასარგებლოდ დამატებითი არგუმენტები გამოჩნდება. 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 არ განამტკიცებს ჯგუფის უმრავლესობის მიერ მოწონებულ კურსს, ჯგუფი უფურადღებოდ ტოვებს ან სათანადო მნიშვნელობას არ ანიჭებს. ფაქტობრივად, აღამიანები, 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 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 გამოეხატათ. თითოეულ მაგანს ასევე სთხოვეს მოეყვანა ხუთ-ხუთი ფაქტი, რომელიც მიღებულ გადაწყვეტილებას განამტკიცებდა. ამ ხუთ ფაქტს მსაჯულები ერთმანეთს აწვდიდნენ ანუ ცვლიდნენ ერთმანეთში და ამით საქმის შესახებ გაცილებით მეტ ფაქტს ეცნობოდნენ. ცდის ერთ ვარიანტში, ისინი იღებდნენ ფაქტებს, რომლებიც მათ მიერ მოყვანილი დადებითი და უარყოფითი ფაქტების თანაფარდობას შეესაბამებოდა. როდესაც ამ ფაქტების გაცნობის შემდეგ სტუდენტებმა ხელმოწერა შეაფასეს თავისი გადაწყვეტილება, აღმოჩნდა, რომ იგი უფრო რადიკალური გახდა, რადგანაც საკუთარი გადაწყვეტილების სასარგებლოდ მათ მეტი არგუმენტი აღმოაჩინდათ.

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 “ათვლის 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 უკიდურესი შეხედულებების გამოვლენა, შემდგომში სულ უფრო და უფრო თამამ შეხედულებებს გამოთქვამენ, თუკი ეს შეხედულებები ჯგუფის შეხედულებებს ესადაგება. მცირე ჯგუფებში სოციალური შედარების ეფექტი ნაჩვენებია მახვილგონივრულ ექსპერიმენტში, სადაც ორ ცდისპირს სთხოვდნენ შეეფასებინათ ფოტოსურათებზე გამოსახული ადამიანების სილამაზე. თითოეული ეს ცდისპირი, რიგრიგობით, ხმამაღლა გამოთქვამდა თავის შეფასებას. სურათების ამ დასტაში თანაბარი რაოდენობით იყო ლამაზი და ულამაზო ადამიანების ფოტო. სოციალური შედარების თეორიიდან გამომდინარე, მეორე ცდისპირის შეფასებები უფრო უკიდურესი გახდებოდა, ვიდრე პირველი ცდისპირის შეფასებები და, ამასთანავე, მათ იგივე მიმართულება ექნებოდა. ასე, მაგ., თუ პირველი ცდისპირი იტყოდა, რომ ფოტოზე გამოსახული ადამიანი “შეიძლება ითქვას, რომ ლამაზია”, მეორე ცდისპირი იტყოდა, რომ ფოტოსურათზე გამოსახული ადამიანი “ნამდვილად ლამაზია”. გამოკვლევამ ეს ჰიპოთეზა დაადასტურა.

ჯგუფური პოლარიზაციის ამ თეორიებს შორის განსხვავება იმაშია, რომ ინფორმაციის შეჯერება საჭიროებს აზრების ურთიერთგაცელას, 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 გა-

დაწვევებილები მიიღონ, ეიდრე როდესაც მარტონი არიან. პოლარიზაციის ეფექტის ცოდნა საფუძვლიანად არყევს გაერცვლებულ აზრს, რომ ჯგუფური განხილვა საუკეთესო საშუალებაა თავიდან ავიცილოთ არასწორი და მანკიერი გადაწვევებილები.

უპირასობის გავლენა

გადაწვევებილების მიღებისა და პრობლემის გადაწვევებისას ჯგუფები ხშირად იყენებენ სტრატეგიებს, როგორიცაა “უმრავლესობის კანონები”. ზოგჯერ ეს სტრატეგიები ფორმალურად ღია, მაგრამ ხშირ შემთხვევაში სპონტანურად ამოქმედდება. მაგ., მსაჯულები, როგორც წესი, ეყრდნობიან დაუწერელ კანონს, რომ თუ მსაჯულთა ორმა მესამედმა არ გამოიტანა ბრალეულობის ვერდიქტი, განსასჯელი გამართლებულია. საზოგადოდ, ჯგუფური გადაწვევებილების გამოტანას მართავს უმრავლესობა, მაგრამ შესაძლებელია, რომ უმცირესობაში მყოფმა წევრებმაც გარკვეული გავლენა იქონიონ გადაწვევებილებაზე გზით?

სოციალური ზემოქმედების 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* (სიერცეში და დროში სიახლოვე) და ხალხის *რაოდენობა*, რომელიც 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 რიცხოვრივი სიძლიერე მას ვერ ექნება. უმცირესობის ჯგუფის ზემოქმედების უშუალოა ისედაც საკმაოდ მაღალია 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, აწვევოს თავისი თანმიმდევრული და მედგარი წინააღმდეგობა და ოპოზიციურობა. თანმიმდევრულ უმცირესობას გაცილებით დიდი გავლენა აქვს უმრავლესობაზე, ვიდრე არათანმიმდევრულს. მაგ., 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 თანმიმდევრულობა გამოიჩინა (ყველა ასეთ სლაიდს მწვანეს უწოდებდა) და არ დაეთანხმა უმცირესობას, როდესაც ის თავის შეფასებებში არათანმიმდევრული იყო (ამგვარი სლაიდების მხოლოდ ორ მესამედ უწოდებდა მწვანეს). რით შეიძლება აიხსნას უმცირესობის თანმიმდევრულობის ესოდენ ძლიერი გავლენა უმრავლესობაზე? ერთ-ერთი მიზეზი ის არის, რომ დევიაციის გამომხატველი უმცირესობა საშიშროებას ექ-

მნის 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 დააეჭვებს უმრავლესობას საკუთარ პოზიციაში და ამ დაეჭვებას 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 წარმატებას აღწევენ უმრავლესობის დარწმუნებაში. ეს სავარაუდოდ, ხდება იმიტომ, რომ უმცირესობა თავისი ქცევით საფრთხეს უქმნის ჯგუფის შეჭიდულობას და გაურკვევლობას თესავს. ეს ნეგატიური განცდები და გრძნობები გადამისამართდება ჯგუფის უმცირესობასთან. ეს ის საფასურია, რასაც უმცირესობა თავისი გაელენისთვის იხდის.

ჯგუფური შესრულების და ჯგუფური დინამიკის ამ მიმოხილვაში ყურადღება ძირითადად გამახვილდა ჯგუფებზე, რომლის წევრებს თანაბარი სტატუსი აქვთ. არაერთ ჯგუფში არსებობს სტატუსთა იერარქია. ამგვარი ჯგუფების დინამიკასა და პროდუქტულობაში 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 უნივერსალური და კონკრეტულ სიტუაციაზეა მისადაგებული. ლიდერის პიროვნება, ქცევის სტილი, ვინ არიან მისი მიმდევრები და აგრეთვე სიტუაცია, რომელშიც იგი მოქმედებს – ერთნაირად მნიშვნელოვანია ეფექტიანი ლიდერობისთვის.

ლიდერის პიროვნული ნიშნები

ლიდერობის ფენომენის კვლევა თავდაპირველად ლიდერის პიროვნულ ნიშან-თვისებათა კვლევის მიმართულებით წარიმართა. გამოკვლევებით ვერ დადასტურდა რაიმე მნიშვნელოვანი კავშირი პიროვნულ ნიშნებსა და ეფექტურ ლიდერობას შორის. მეტნაკლები კავშირი გამოვლინდა მიღწევის და ძალაუფლების მოტივებთან და ისეთ პიროვნულ თვისებებთან, როგორიცაა თავდაჯერებულობა, ორგანიზებულობა და სტრესის ამტანიანობა. ეფექტურ ლიდერებს ეს თვისებები უფრო მეტად პქონდათ გამოხატული, ვიდრე არაეფექტურ ლიდერებს.

საკვირველია ის ფაქტი, რომ გონიერება ანუ ჭკუა არ აღმოჩნდა მნიშვნელოვან 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 გამორიცხული, რომ სტრესის დროს გონიერ ხალხს უფრო უჭირს მოქმედება, ვიდრე ნაკლებ

გონიერს. არასტრესულ ვითარებაში კი გონიერება კავშირშია ლიდერის ეფექტურობასთან, თუ ლიდერი ღირეპქტიულია და აქვს ჯგუფის დიდი მხარდაჭერით სარგებლობს.

მეტად საინტერესო აღმოჩნდა პოლიტიკურ ლიდერთა პიროვნული ფაქტორების კვლევა. აშშ-ს 2000 პოლიტიკოსს ჩატარდა პიროვნული ტესტები. მთლიანობაში ამ ჯგუფმა უფრო მაღალი ქულები აჩვენა მხოლოდ ისეთ თვისებებში, როგორიცაა 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 გამოკვლევებით მკაფიოდ არ გამოვლინდა ლიდერისთვის დამახასიათებელი პიროვნული თვისებები იყო ის, რომ ეს კვლევები ტარდებოდა იმ ადამიანებზე, რომლებსაც ლიდერის პოსტები ეკავათ. მაგრამ პოსტის დაკავება კარგ ლიდერობას სულაც არ ნიშნავს. სჯობდა გამოკვლევა ნამდვილ და განსაკუთრებულად წარმატებულ ლიდერებზე ჩატარებულიყო.

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 თერთონვე 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 წარმომადელობა, სამხედრო ლიდე

რებთან – ძალა და გმირობა; პოლიტიკურ ლიდერებთან – სიბრძნე და მომავლის ხედვა. ვებური განიხილავდა ქარიზმატულ ლიდერს როგორც სპონტანურ და კრეატიულ ანუ ორიგინალური იდეების მქონე ადამიანს, ვისაც შეუძლია შთააგონოს მიმდევრებს, რომ მიზნის მისაღწევად საჭიროა თავგანწირვა.

თანამედროვე კონტექსტში ქარიზმის ცნება შეიცვალა. სოციოლოგმა ედუარდ შილსმა ხაზი გაუსვა ქარიზმატული ლიდერის უნარს თავისი მიმდევრების მოწიწება და აღტაცება გამოიწვიოს. ქარიზმატული ლიდერი განასახიერებს ადამიანის არსებობის საბაზისო ღირებულებებს და ნაკლებ “რეეოლუციური” ფიგურაა, ვიდრე ის ვებურის კონცეფციაში იყო. შილსი იმასაც ამბობს, რომ ქარიზმატული ლიდერი შეიძლება წარმოიშვას არა მხოლოდ ძნელბედობის ჟამს, არამედ ჩვეულებრივ დროშიც და, ამდენად, პოლიტიკოსის გარდა ქარიზმატული შეიძლება იყოს მეწარმე ან მცირე ჯგუფის ლიდერი და არა მხოლოდ დიდი სოციალურ-პოლიტიკური ძვრების დროს მოვლენილი ლიდერი-რეფორმატორი. ქარიზმატული ლიდერი აწვდის თავის მიმდევრებს მომავლის ახლებურ ხედვას და მათ უკეთეს მომავალს პპირდება. იგი ხშირად ითხოვს და იღებს კიდევ უსიტყვო ერთგულებას.

პიროვნული ნიშნები, რომლებიც უკავშირდება “ჩვეულებრივ” ქარიზმას შემდეგია: დომინანტურობა, თავდაჯერებულობა, სხვებზე გაველენის უნარი, ძლიერი დარწმუნებულობა საკუთარ სიმართლეში. გამოკვლევამ, რომელშიც ერთმანეთთან შედარებული იყო ამერიკის შეერთებული შტატების ქარიზმატული ლიდერები (ლინკოლნი, რუზველტი და კენედი) და არაქარიზმატული პრეზიდენტები – მნიშვნელოვანი სხვაობა დაადასტურა. ქარიზმატულ ლიდერ-პრეზიდენტებს განსაკუთრებით

ახასიათებდა მიღწევის და ძალაუფლების მოტივები. მსგავსი პიროვნული ნიშან-თვისებები ახასიათებს წარმატებული კორპორაციების ლიდერებსაც.

ქსენის სტილი

რობერტ ბეილსმა გამოჰყო ლიდერობის ორი სტილი – ერთი მიმართული ამოცანაზე, ხოლო მეორე სოციომოციურ ურთიერთობებზე. *ამოცანის ლიდერი* აწვდის ჯგუფს იდეებს, ეძიებს და გასცემს ინფორმაციას და აზრებს, კოორდინირებას უწევს ჯგუფურ აქტივობას, ენერგიით მუხტავს ჯგუფს და ბოლოს, ჯგუფის მიერ შესრულებულ ქცევას აფასებს.

სოციომოციური ლიდერი არეგულირებს კონფლიქტებს, ხელს უწყობს იმას, რომ ჯგუფის ყველა წევრი აქტიურად იყოს ჩართული საქმეში, აწვდის ჯგუფს უკუკავშირს და მის წახალისებას მიმართავს. არაფორმალურ ჯგუფებში ამ როლს სხვადასხვა ადამიანი ასრულებს, ხოლო ფორმალური ამოცანების ჯგუფებში, სადაც ლიდერი არჩეული ან დანიშნულია, ამ ორ როლს, ჩვეულებრივ, ერთი ადამიანი ითავსებს.

ლიდერობის სტილის სახეობაა *დემოკრატიული* და *ავტორიტარული ლიდერობა*.

დემოკრატიული სტილი უფრო ადამიანზეა ორიენტირებული, რადგან იგი მიესაღმება ჯგუფურ მონაწილეობას გადაწყვეტილების მიღებაში, ხოლო ავტორიტარული სტილი უფრო ამოცანაზეა ორიენტირებული და ჯგუფის მაგივრად გადაწყვეტილებას 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 გამოკვლევები, როგორც წესი, არ აქცევს სათანადო ყურადღებას სიტუაციას, კონტექსტს, რომელშიც მოქმედებს ლიდერი. ზოგიერთ სიტუაციაში პიროვნული ნიშნები და ქცევის სტილი აშკარად მნიშვნელოვანია, ხოლო ზოგიერთი სიტუაცია იმდენად “ხისტი”, რომ ლიდერის თვისებებს დიდი მნიშვნელობა არა აქვს. ერთ-ერთი ასეთი სიტუაციური კონტექსტია ბიუროკრატია.

ბიუროკრატია

მაქს ვებერი ბიუროკრატიის შესწავლაშიც ერთერთი პირველთაგანი იყო.

ბიუროკრატია ჯერ კიდევ ძველ ცივილიზაციებში არსებობდა: რომაული და ჩინური მმართველობის სისტემები ბიუროკრატიული იყო. თავისი დიდი ეფექტურობის გამო ბიუროკრატია თანამედროვე საზოგადოებაშიც ჰყვავის.

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

ბიუროკრატიულ ორგანიზაციაში მუშაკის პირადი თვისებები ნაკლებადაა მნიშვნელოვანი. მთავარია, იგი სათანადო სამუშაო უნარ-ჩვევებს ფლობდეს. მასში ადამიანები დიდი მანქანის ჭანჭიკები ხდებიან და ჭანჭიკების მსგავსად აღვილია მათი გამოცვლა, განსაკუთრებით თუ მათ იერარქიის დაბალი პოზიციები უკავიათ. მუშაკებისაგან მოვლიან ერთგულებას ორგანიზაციისადმი, და არა მასში მომუშავე ადამიანებისადმი. სამსახურებრივი წინსვლა დამოკიდებულია დამსახურებაზე. დამსახურების კრიტერიუმები წინასწარ დადგენილი და ობიექ-

ტურია. მოქალაქეთა მომსახურების სფეროები ყველგან ბიუროკრატიულია თავისი არსით.

ბიუროკრატიული მანქანა მართვის ძალუმი იარაღია და ლიდერის როლი მასში ერთობ შეზღუდულია. მისი ძალაუფლება ვერ სწდება ორგანიზაციის შეცვლას. მას შეუძლია სამსახურში აიყვანოს, დააწინაუროს ან გაანთავისუფლოს ხელქვეითი. მაგრამ მაშინაც მან კანონებით და ნორმატიული აქტებით უნდა იხელმძღვანელოს. ბიუროკრატიულ 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 ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანია ბიუროკრატიულ სისტემაში მუშაობის გამოცდილება და ორგანიზაციის მიზნებისა და საქმიანობის ცოდნა. ბიუროკრატი მენეჯერის პიროვნულ თვისებებს მის საქმიანობასთან რაიმე კავშირი არა აქვს. სწორედ ამიტომ ყოველდღიურ სიტყვახმარებაში “ბიუროკრატი” უსახო და გულგრილ ადამიანს ნიშნავს.

ლიდერობის ტრანსაქციული თეორია

ლიდერობისადმი ერთ-ერთ მრავალასპექტიან მიდგომას ეწოდება *ტრანსაქციული ლიდერობა*. ლიდერობის ტრანსაქციული თეორიები იკვლევენ და აანალიზებენ იმ დაწერილ თუ დაუწერელ გარიგებებსა თუ ხელშეკრულებებს, რომლებიც ჯგუფის მიზნების მისაღწევად ლიდერებისა და მიმდევრებს შორის იდება. ამრიგად, ეს თეორიები სათავეს გაცვლის თეორიიდან იღებს. ტრანსაქციული თეორიები ემყარება იდეას, რომ მიმდევ-

ვარის მოტივაცია დამოკიდებულია მის მოლოდინებზე, რომ ამოცანაზე დახარჯული ძალისხმევა შინაგან ჯილდოს (კარგად შესრულებული საქმით მიღებულ კმაყოფილებას) და გარეგან ჯილდოს (ფულს, აღიარებას) მოუტანს. ლიდერმა ჯილდოების 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 აუხსნას მათ თავიანთი როლები, მოაწყოს მათი სამუშაო ადგილები, მიაწოდოს საქმის კარგად შესრულებისთვის 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 ურთიერთკავშირის მნიშვნელობა: ვერ იქნება ლიდერი მიმდევრების გარეშე და პირუკუ: ეს ორი სოციალური როლი ურთიერთშემავსებელია.

ტრანსაქციული შეხედულება მოითხოვს ლიდერისაგან იყოს მოქნილი და საზრიანი. მას უნდა შეეძლოს დიაგნოსტიკა 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, რომელსაც შეუძლია დახმარება და გეზის მიცემა ძალზე ეფექტური იქნება. ვითარებებში, როდესაც მიმდევრების წინაშე დგას რთული, გაურკვეველი და

სააზროვნო ამოცანა, ყველაზე უფრო წარმატებულია ლიდერი “თანამონაწილქ”. იურისტების ჯგუფს, რომელიც რთულ კრიმინალურ საქმეზე მუშაობს, ასეთი ლიდერი ძალზე გამოადგება. ლიდერს დასჭირდება სამუშაო სიტუაციისთვის იმგვარი სტრუქტურის მიცემა, რომ იურისტებს ადვილად შეეძლოს საქმის სხვადასხვა ასპექტის შესახებ ინფორმაციის გაცემა და ერთობლივი ნაყოფიერი მუშაობა.

სიტუაციებში, როდესაც ამოცანა არაფორმალური და არარუტინულია, ხოლო როლები არ არის მკაფიოდ განსაზღვრული, ყველაზე ეფექტურია ლიდერი “წარმმართველი”. გართობას, ისევე როგორც საქმეს, სჭირდება ორგანიზება და ლიდერი “წარმმართველი” 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 შესატყვისი სტილით მართოს.

• ძირითადი დებულებები •

1. ჯგუფი შედგება ორი ან მეტი ადამიანისგან, რომელიც გაეყენას ახდენს ერთმანეთზე. ჯგუფები შემდეგი სახისაა: პირველადი; ფორმალური ამოცანების მქონე; არაფორმალური ჯგუფები და აგრეგატები.

2. პირველად ჯგუფებს, როგორიცაა, მაგ. ოჯახი, მიეკუთვნება მჭიდრო სოციალური ჯგუფები, რომლებიც ადამიანს ემოციურ საყრდენს აწვდის.

3. ფორმალური ამოცანების ჯგუფებში როლები და ნორმები წინასწარეა გაწერილი, ხოლო არაფორმალურ ჯგუფებში – არა.

4. ჯგუფი ხასიათდება სამი ბაზისური სტრუქტურით: პირველი – სტრუქტურები, რომლებიც ჯგუფში ძალაუფლების განაწილებას ემყარება; მეორე – საკომუნიკაციო სტრუქტურები: ცენტრალიზებული თუ დეცენტრალიზებულია ჯგუფის საკომუნიკაციო ქსელი და მესამე – მიზიდულობის სტრუქტურები ანუ ჯგუფის წევრთა ურთიერთმოწონება-არმოწონების ქსელები.

5. ჯგუფის მიერ ამოცანის ეფექტური შესრულება დიდწილად თვითონ ამოცანის სტრუქტურაზეა დამოკიდებული.

6. ადამიანები კარგად ათვისებულ ქცევას უკეთ ასრულებენ სხვების თანდასწრებით, ვიდრე მარტო, მაგრამ ახალ და არასათანადოდ ათვისებულ ქცევას – გაცილებით უარესად. ამ ეფექტს სოციალური ფასილიტაცია ეწოდება.

7. ჯგუფის კოჰერენტულობა ანუ შეჭიდულობა მოიცავს ძალებს, რომელიც ჯგუფს ერთ მთლიანობად კრავს. მაღალი შეჭიდულობის ჯგუფში წევრები აკმაყოფილებენ ერთმანეთის მოთხოვნილებებს, თანამშრომლობენ ერთმანეთთან და ეჯიბრებიან სხვა ჯგუფებს.

8. შეჭიდულ ჯგუფებში ჯგუფის ნორმებისადმი კონფორმულობა განსაკუთრებით მაღალია.

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 მიდწვევისა და ძალაუფლების მაღალი მოთხოვნილება, თავდაჯერებულობა, მოტივირებულობა, ორიგინალობა და სტრესის ამტანიანობა.

12. ქარიზმატულია ლიდერი, რომელიც, მიმდევართა თვალში, განსაკუთრებული უნარებით არის დაჯილდოვებული, სთავაზობს მათ მომავლის ახლებურ ხედვას და თავისი მიმდევრების უსიტყვო ერთგულებას იღებს.

13. ბიუროკრატიული სისტემის წარმატებულ ლიდერებს მოეთხოვებათ მაღალი კვალიფიკაცია და დიდი გამოცდილება, ხოლო მათ კონკრეტულ პიროვნულ თავისებურებებს დიდი მნიშვნელობა არ გააჩნია.

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, ხანამ 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 X ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები

სოციალური ფსიქოლოგიის მნიშვნელოვანი თემა – ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები ცრურწმენების, სტერეოტიპების და დისკრიმინაციის წარმომავლობას უკავშირდება.

ცრურწმენა არის სოციალურად შემოსაზღვრული ჯგუფისადმი 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 ნიშნავდა, რომელიც ერთხელ ჩამოსხმული, ძნელად იცვლებოდა, და მრავალტირაჟიანი და ხელახალი გამოცემების ბეჭდვისას გამოიყენებოდა. ეს ცნება 1922 წელს პირველად გამოიყენა მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების ამერიკელმა მეკლერმა უილიამ ლიპმანმა. ლიპმანი თვლიდა, რომ ამ ტერმინით გამოიხატება საზოგადოებრივი მოსაზრებებისთვის დამახასიათებელი და მათში გავრცელებული, წინასწარგანსაზღვრული წარმოდგენები ზოგიერთი ნაციონალურ-ეთნიკური, სოციალურ-პოლიტიკური და პროფესიული ჯგუფების მიმართ.

ცრურწმენისა და სტერეოტიპების შესწავლა მნიშვნელოვანია არაერთი მიზეზის გამო, რომელთა შორის წამყვანია ის, რომ ცრურწმენა და სტერეოტიპი იწვევს დისკრიმინაციულ ქცევას – დაწყებული ადამიანისადმი არათანასწორი, უსამართლო მოპყრობით მისი ჯგუფის წევრობის ნიშნით, დამთავრე-

ბული მისი უფლებების უხეში დარღვევით და სოციალური თუ პოლიტიკური ჩაგვრით.

ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები ისტორიის ჰაილში

ცრურწმენა და სტერეოტიპიზება სათავეს წარსული ჯგუფთაშორისო კონტაქტიდან იღებს. ეს კარგად ჩანს ამერიკის მაგალითზე. კონტაქტის ისტორიულმა ვითარებებმა – მე-17 ს. დასაწყისში ამერიკის შეერთებულ შტატებში შავკანიანთა ჩამოსახლებამ – გარკვეული ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები და ურთიერთაღქმა ჩამოაყალიბა. დავიწყოთ იმით, რომ შავკანიანები შემოიყვანეს აშშ-ში როგორც იაფი მუშახელი. შავკანიანებსა და თეთრკანიანებს შორის მკაფიო გარეგნულმა განსხვავებამ გაუადვილა თეთრკანიანებს შავკანიანების თავისზე დაბლა მდგომ, არასრულფასოვან აღმიანებად 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 ღარიბულად – ცუდი იყო მათი საცხოვრებელი პირობები, ტანსაცმელი,

საკეები, ამდენად თეთრკანიანები მათ უმაქნისებად და უსუფთაობად მიიჩნევდნენ; რადგანაც მონები ყველაფერში თეთრკანიანებსე იყვნენ დამოკიდებულნი, სამუდამოდ “ბავშვებად” რჩებოდნენ და ამიტომაც მათ “ბიჭო”-თი მიმართავდნენ; ბრაზის და გაღიზიანების გამოხატვისთვის ისჯებოდნენ და მონებმაც საკუთარი ემოციების დაფარვა ისწავლეს, რაც თეთრკანიანმა მონათმფლობელებმა იმის ნიშნად მიიჩნიეს, რომ შავკანიანები მონის ხედვას არ ემდურიან.

ასე და ამგვარად, შავკანიანებსა და თეთრკანიანებს შორის როლურმა ურთიერთობებმა ჩამოაყალიბა 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 მომხეჭკელი, გონებასხარტი, ქედმაღალი და ცბიერი. მაღალი სოციალური კლასის ადამიანი ჭკვიანი, მიზანსწრაფული, პროგრესული, მოწესრიგებულია, ხოლო დაბალი სოციალური კლასის წარმომადგენელი უმეცარი, ზარმაცი, გარეგნულად მოუწესრიგებელი, უსუფთაო და არხეინია. 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 როლს ასრულებს, მაშინვე ენიჭება ამ როლთან დაკავშირებულ სტერეოტიპი. მონები თეთრკანიანები რომ ყოფილიყვნენ, ხოლო შავკანიანები მონათმფლობელები – სტერეოტიპებიც შებრუნებული იქნებოდა.

სოციოლოგმა რობერტ ბლაუნერმა წამოაყენა პროვოკაციული თეზისი, რომ შავკანიანების 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 ძალით დაპყრობა-დამონება. ჩვეულებრივ, გარედან მოსული დომინანტური ჯგუფი იპყრობს მეორის ტერიტორიას, როგორც ეს გაკეთდა ამერიკაში ევროპელი თეთრკანიანების 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 მკვიდრ მოსახლეობას არ წარმოადგენდნენ.

ბლაუნერი ამტკიცებს, რომ არათეთრკანიანი რასობრივი ჯგუფების ყოფაცხოვრება დიდად განსხვავდებოდა ამერიკის თეთრკანიანი უმცირესობების ცხოვრებისაგან. დომინანტი

ჯგუფის სოციალურ სისტემაში ინტეგრაცია გაცილებით უფრო 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 გამოცალკევება დომინანტი უმრავლესობისაგან თითქმის შეუძლებელი ხდებოდა. მეტიც, ევროპული ეთნიკური ჯგუფები ისე არ იზარებოდნენ, როგორც არათეთრკანიანი რასობრივი ჯგუფები. ამის ერთ-ერთი მიზეზი ის იყო, რომ კულტურული სხვაობები ევროპელ ჯგუფებსა და თეთრკანიან უმრავლესობას შორის თავიდანვე არ იყო იმდენად მნიშვნელოვანი, როგორც ეს იყო აფრიკელ ჯგუფებსა და თეთრკანიან უმრავლესობას შორის. ევროპელი ჯგუფები არ იცვლიდნენ რელიგიურ მრწამსს, ინარჩუნებდნენ ოჯახური ურთიერთობების 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 გამოიღებოდა. თუმცა ზოგიერთი ეთნიკური ჯგუფი აბსორბირდა თეთრკანიან ანგლოსაქსურ პროტესტანტულ დომინანტურ კულტურად, ინგლისური აბრევიატურით

wasp-ად, ბევრი ეთნიკური ჯგუფი დღესაც ინარჩუნებს სუბკულტურული უნიკალურობის ძლიერ განცდას. ამ სხვაობის დასაფიქსირებლად მილტონ გორდონმა განასხვავა *ასიმილაცია* და *აკულტურაცია*. ასიმილაციაა, როდესაც დომინანტური კულტურით მთლიანად შთანთქმული სუბკულტურა სწყვეტს არსებობას. ეს ჯგუფი, როგორც კულტურული ჯგუფი აღარ არსებობს, 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 ყოვლისმომცველი, როგორც ასიმილაცია. იგი გულისხმობს დომინანტური ჯგუფის კულტურულ წეს-ჩვეულებებთან მორგებას საკუთარი იდენტობის დათმობის გარეშე. ჯგუფი, რომელმაც აკულტურაცია გაიარა, ლაპარაკობს დომინანტი ჯგუფის ენაზე და 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 და სხვა სუბკულტურულ ჯგუფებთან კონფლიქტშიც კი შეიძლება იმყოფებოდნენ.

აკულტურაცია უფრო სწრაფია, ვიდრე ასიმილაცია. ამერიკაში ჩასული ყველა ჯგუფი იძულებული იყო გარკვეული აკულტურაცია გაეწეოთ თუნდაც იმიმდებარეობის, რომ გადარჩენილიყო. სხვა საკითხია ასიმილაცია. ამერიკის დომინანტი ჯგუფი ეწინააღმდეგებოდა არათეთრკანიანი ჯგუფების ასიმილაციას. არაერთი სუბკულტურული ჯგუფი, თეთრკანიანი და არათეთ-

რკანიანი, ასევე ეწინააღმდეგებოდა ასიმილაციას. ის ფაქტი, რომ დღესაც არსებობს ჯგუფები, რომლებსაც ეწოდებათ იაპონელი-ამერიკელები, პოლონელი-ამერიკელები, მექსიკელი-ამერიკელები, ირლანდიელი-კათოლიკეები, ებრაელები, შავეკანიანები და მკვიდრი ამერიკელები, მოწმობს იმას, რომ ეს სუბკულტურული ჯგუფები მთლიანად არ ასიმილირდა.

ტერმინი *ეთნიკური პლურალიზმი* აღწერს იმას, რომ ამერიკაში დღემდე არსებობს იდენტიფიცირებადი ეთნიკური ჯგუფები, რომლებიც თანაარსებობენ და ურთიერთობენ ერთმანეთთან. ეს პროცესი გულისხმობს არა მხოლოდ უმცირესობის ჯგუფის აკულტურაციას უმრავლესობის ჯგუფთან, არამედ იმასაც, რომ უმრავლესობის ჯგუფის კულტურაც მეტნაკლებად იცვლება რასობრივ და ეთნიკურ უმცირესობათა ჯგუფებთან კონტაქტში. ამერიკული კულტურის უდიდესი მონაპოვარი – ჯაზი, სწორედ ამის შედეგია.

სტრუქტურული ასიმილაციის თეორია

იცვლებოდა ამერიკა და ჯგუფაშორისო ურთიერთობები სულ უფრო კომპლექსური ხდებოდა. 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). მაგ., არსებობდა რასობრივი სტატუსის იერარქია, რომელშიც თეთრკანიან ადამიანებს უფრო მაღალი სტატუსი ჰქონდათ, ვიდრე არათეთრკანია-

ნებს და სტატუსის ეს იერარქია ზუსტად შეესაბამებოდა სოციალური კლასის იერარქიას (თეთრკანიანთა უმრავლესობა 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 ადგილების განცალკევებულობა (სეგრეგაცია). ეს ნიშნავს, რომ ამ სხვადასხვა ნიშნით განსხვავებულ ჯგუფებს შორის კონტაქტი იყო მინიმალური.

დროთა განმავლობაში სურათი იმდენად შეიცვალა, რომ ყველა ენიკური და რელიგიური ჯგუფის შიგნით სხვადასხვა სოციალური კლასის წარმომადგენელი გაჩნდა. მაგ., თითქმის ყველა ეთნიკური ჯგუფის იმიგრანტთა მესამე თაობა კლასობრივი თვალსაზრისით არ განსხვავდება ინგლისურენოვანი უმრავლესობისაგან (განსხვავდებიან მხოლოდ ესპანელები და შავეკანიანები). 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 პარამეტრების გადაფარვის შედეგად იზრდება მეგობრული კავშირები სხვადასხვა ჯგუფის წევრებს შორის, შერეული ქორწინებების რიცხვი და ა.შ. შერეული ქორწინებების მაჩვენებლების ზრდის ერთ-ერთი

მიზეზი ის არის, რომ ადამიანები, რომლებიც განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან ერთი პარამეტრით, მაგ., რელიგიით, მსგავსნი არიან სხვა პარამეტრით, როგორიცაა სოციალური კლასი და რასა. ეს მსგავსება იმდენად დიდია, რომ განსხვავებებს ჩრდილავს. შერეულ ქორწინებებში დაბადებული ბავშვები არ აიგივებენ თავს 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 და ჯგუფები ისე ირევიან 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

ინსტიტუციონალიზებულ ურთიერთობებს რასობრივ და ეთნიკურ ჯგუფებს შორის ისტორიული პროცესები განაპირობებს. ასეთი ინსტიტუციური მოწყობა ხშირად იწყება იმით, რომ ეთნიკურ ჯგუფს რომელიმე პროფესიული როლი ენიჭება. მაგ., აზიელი ამერიკელები აგებდნენ რკინიგზას “ველურ დასავლეთში”, მექსიკელები მეშაობდნენ სოფლის მეურნეობაში, ვიეტნამელები მეთევზეობას მისდევდნენ, ხოლო შავკანიანებს ამერიკის სამხრეთში ბამბის პლანტაციებში იძულებით ამუშავებდნენ. ამის ინსტიტუციონალიზაცია გავლენას ახდენდა ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებზე განათლების, სოციალურ,

ეკონომიკურ და პოლიტიკურ სფეროებში და სტერეოტიპირებას, ცრურწმენებს და დისკრიმინაციას განაპირობებდა.

ზუსტი რესურსების სტატუსზე რეაგირების სახეები

როგორ რეაგირებენ უმცირესობის ჯგუფები მათ მიმართ განხორციელებულ დისკრიმინაციაზე და გამოვლენილ ცრურწმენებზე?

ჯეიმს ეანდერ ზანდენი მიიჩნევს, რომ რეაგირება შემდეგი სახისაა: უმცირესობები ეთანხმებიან, შინაგანად იღებენ, ეგუებიან დისკრიმინაციას; ცდილობენ უმრავლესობასთან ასიმილირებას; გაურბიან უმრავლესობის ჯგუფს ან დისკრიმინაციაზე აგრესიით პასუხობენ.

თითოეული უმცირესობის ჯგუფი ამ ოთხი რეაქციის რაიმე კომბინაციას ავლენს. სამხრეთელ შავკანიანებს მე-20 საუკუნის დასაწყისში სხვა არაფერი დარჩენოდათ, რომ მიეღოთ დაქვემდებარებულის სტატუსი, თუმცა კანონებით დისკრიმინაცია უკვე იზღუდებოდა. მიღებას, ჩვეულებრივ, თან ახლავს მორჩილებისა და გამოუვალი მდგომარეობის განცდა. მიღებას ხშირად ასიმილაცია მოჰყვება.

ევროპელთა ეთნიკური ჯგუფები ძირითადად ასიმილირების გზას დაადგნენ, მაგ., იმიგრაციის პირველ საფეხურზე იტალიელები თავის გარშემო ქმნიდნენ "პატარა იტალიას", აყალიბებდნენ იტალიიდან ემიგრირებულთა ურთიერთდახმარების საზოგადოებებს, რადგან საკუთარ პრობლემებს დამოუკიდებლად ვერ უმკლავებოდნენ. მაგრამ 1900-იანი წლებიდან მათი საშუალო კლასისკენ აღმასვლა დაიწყო. პატრიარქალურ იტალიურ ოჯახში ნელ-ნელა შეადგნა დემოკრატიაზე ორიენტირებულმა ოჯახურმა ურთიერთობებმა, გაიზარდა საქორწინო ასაკი, დაიწყო დაბადებაზე კონტროლი, შემცირდა გარიგებითი ქორწინებები. ეს ყოველივე ასიმილაციისკენ მიმავალი გზა იყო.

განრიდებას ადგილი აქვს სეპარატისტულ მოძრაობებში, როგორიცაა სიონიზმი, “შავეკანიანი მუსლიმები” და სხვ., რაც საკუთარი იდენტობის შენარჩუნების სწრაფვით არის ნაკარნახევი. ზოგიერთ შემთხვევაში განრიდებას მოსდევს ძალადობრივი აგრესიული რეაქცია დაქვემდებარებულის საკუთარ სტატუსზე. ასეთი აგრესიული რეაქციები ხშირია საპროტესტო მსვლელობების დროს, რომელთა თავდაპირველი მიზნები მშვიდობიანია – ცვლილებები სოციალურ სისტემებში და ა.შ., მაგრამ ძალადობრივ მასობრივ არეულობებში გადაიხრდება.

თავისი ისტორიის მანძილზე აშშ-ს არაერთმა ჯგუფმა გამოავლინა დაქვემდებარებულის სტატუსზე ამგვარი რეაქციები. ამჟამად უმცირესობათა ჯგუფებში აშკარად შეინიშნება როგორც ასიმილაციის, ისე სეპარაციის ტენდენციები. რომელი ტენდენცია გაიმარჯვებს, ამას მომავალი გვიჩვენებს.

მკურნალობის და სტეროიდების ჩამოყალიბებაში მონაწილე კომუნიტარი პროცესები

ზოგადი, მაკროსოციალური მიდგომით უკვე განვიხილეთ ჯგუფთაშორისო ურთიერთობების კონტექსტი. ამჟამად ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებს მიკროსოციალური მიდგომით განვიხილავთ.

კატეგორიზაცია

ადამიანებს ერთმანეთის კატეგორიზირების დაუპლეველი მიდრეკილება გვახასიათებს. დანახვისთანავე ადამიანს სქესის, ასაკის, სილამაზის, სისალის (ფიზიკური ნაკლის), სოციალური ფენის, პროფესიის (ტანსაცმლისა ან უნიფორმის მიხედვით) კატეგორიებში ვათავსებთ. ლაპარაკის მოსმენისთანავე ვიღებთ

დამატებით ინფორმაციას მისი წარმომავლობის, განათლებისა და ზრდილობის შესახებ.

რატომ მიემართაუთ ადამიანთა კატეგორიზებას?

ამის ერთერთი მიზეზი ის არის, რომ ადამიანების კატეგორიზებით ქაოსში გარკვეული წესრიგი შეგვაქვს. სოციალური სამყარო წარმოუდგენლად რთული იქნება თუ არ ვეცდებით მის გამარტივებას – ადამიანების სასრულ კატეგორიებში მოთავსებას. ადამიანის კატეგორიზება ასევე გვეხმარება მივიღოთ გადაწყვეტილება – დავამყაროთ მასთან ურთიერთობა თუ არა. მაგ., თუ ვიგებთ, რომ პიროვნება, რომელსაც ვესაუბრებით, ტოტალიტარული სექტის წევრია, მაშინვე გვექმნება წარმოდგენა რა ხალხთან აქვს მას ურთიერთობა და როგორია მისი ინტერესები. სოციალურ ჯგუფებად ადამიანთა კატეგორიზაცია გვაწვდის ინფორმაციას მათ წარმომავლობასა და პიროვნულ ნიშნებზე. ეს აადვილებს სოციალურ ურთიერთქმედებას თუ სოციალურ კატეგორიზაციასთან დაკავშირებული ინფორმაცია სანდოა, მაგრამ კმნის პრობლემებს, თუკი ინფორმაცია მცდარი აღმოჩნდება.

სხვების კატეგორიზირებისას გამოიყენება კრიტერიუმთა ერთობლიობა, რათა დადგინდეს ჯგუფის წევრობა. მაგ., იმისთვის, რომ მოვახდინოთ ადამიანის კატეგორიზება როგორც კრიმინალის, ხანდაზმულის, კათოლიკეს, ინდოელის – დაგეჭირდება ინფორმაცია ნასამართლეობის, ასაკის, აღმსარებლობის, ეროვნების ან მოქალაქეობის შესახებ. ინფორმაციის ერთეულებს, რაც საჭიროა ადამიანის მოსათავსებლად რაიმე კატეგორიაში, *კატეგორიის განმსაზღვრელი ნიშნები* ეწოდება.

თითქმის ყველა სოციალურ კატეგორიას თან ახლავს დამატებითი ნიშნები. ჩვეულებრივ ეს არის პიროვნული ნიშან-

თვისებები, რომლებიც, ჩვენი ვარაუდით, ყველას თუ არა, ამ კატეგორიაში შემავალ ბევრ ადამიანს ექნება. ამ თვისებებს დამახასიათებელი ნიშნები ეწოდება და ისინი სტერეოტიპების საფუძველს ქმნის. მაგ., მსუქანი ადამიანის სტერეოტიპში იგულისხმება, რომ ის ზანტი, კომუნიკაბელური, გულთბილი, თანამგრძნობი, კეთილი ზნის, ძველმოდური, დამთმობი და მიზნდობია. ამ ჯგუფში შემავალ ადამიანთა განმსაზღვრელი ნიშანია წონის შეფარდება სიმაღლესთან, ხოლო დამახასიათებელ ნიშნებში შედის პიროვნულ ნიშანთა ერთობლიობა, რითაც, თითქოსდა გამოირჩევიან მსუქანი ადამიანები.

მას შემდეგ, რაც პიროვნებას სოციალურ ჯგუფს მივაკუთვნებთ, ამ ჯგუფთან დაკავშირებული სტერეოტიპი და ამ ჯგუფისადმი გრძნობები ადვილად ამოდის ჩვენს ცნობიერებაში. ამ კატეგორიასთან ასოცირებული სტერეოტიპიზირებული პიროვნული ნიშნები ქმნის მოლოდინებს, თუ როგორ მოიქცევა ეს ადამიანი. ეს მოლოდინები, თავის მხრივ, გავლენას ახდენს ჩვენ მიერ მათ აღქმაზე და მათ მიმართ ჩვენ ქცევაზე.

პერსონალური ასიმილაცია და კონტრასტი

სოციალური კატეგორიები იქმნება ამ კატეგორიაში მოქცეული წევრების გარკვეული მსგავსების საფუძველზე. 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

შემაჯალ ადამიანთა შორის რეალურად არსებული მსგავსების ხარისხის გადაფასებას იწვევს. ამ ტენდენციას ეწოდება *პერცეპტული ასიმილაცია*, რომელიც კულტურულ ასიმილაციაში არ უნდა აგვერიოს.

კატეგორიზაციის მეორე შედეგია ის, რომ განსხვავება ჯგუფებს შორის გადამეტებულად ფასდება. ამ ფენომენს *კონტრასტის ეფექტი* ეწოდება. გამოკვლევები 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 წინასწარ განესაზღვრათ სულ სხვა საკითხთან დაკავშირებით ამა თუ იმ სტუდენტის შეხედულებები. აღმოჩნდა, რომ სტუდენტების 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 ადამიანებს არ უყვართ 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 სთხოვედნენ თვალი ედევნებინათ დისკუსიისთვის, რომელიც თეთრკანიანი და შავკანიანი სტუდენტების შერეულ ჯგუფში მიმდინარეობდა. როდესაც, მოგვიანებით, ამ სტუდენტებს სთხოვეს გაეხსენებინათ ვინ რა თქვა, აღმოჩნდა, რომ მათ უშეცდომოდ გაიხსენეს დისკუსიის დროს წამოყენებული თითოეული წინადადება ვის ეკუთვნოდა – შავკანიანს თუ თეთრკანიანს, მაგრამ რასობრივი ჯგუფის შიგნით რომელმაც ადამიანმა რა წინადადება წამოაყენა – სწორად ვერ გაიხსენეს. ის, რომ ადამიანებს უჭირთ გარეჯგუფის წევრთა (მაგ, სხვა რასის ან ეროვნების ადამიანთა) სახეების გარჩევა, ასევე ასიმილაციის ეფექტის გამოვლინებაა.

უპირიპისი ძალისხმევის პრინციპი

ადამიანები რომ კოგნიტურ “სიძუნწეს” ავლენენ, უდავო ფაქტია, რაზეც მიუთითა გორდონ ოლპორტმა თავის კლასიკურ ნაშრომში “ცრურწმენის ბუნება”. ოლპორტი ამბობდა, რომ უმცირესი ძალისხმევის პრინციპი გეიბიძგებს ეიქონიოთ ხისტი და ჩამოუქნელი განზოგადებები, თუკი ისინი ჩვენ 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.

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. ინგლისში ჩატარებულ ერთ ასეთ გამოკვლევაში სკოლის მოსწავლეებს თხოვნენ მიეთითებინათ სინათლის რამდენი ლაქა დაინახეს ეკრანზე. შემდეგ სტუდენტთა ნაწილს ეუბნებოდნენ, 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 გაენაწილებინათ სხვა მოსწავლისთვის, ისინი მას იმ მოსწავლეს უყოფდნენ, რომელიც მათსავით იდენტიფიცირდა როგორც რაოდენობის “გადამმეტებელი” ან რაოდენობის “დამკლები”. მოსწავლეები უყოფდნენ თანხას მას, ვინც შეფასების უნარით მათი მსგავსი იყო და არა იმას, მათ ვინც მათგან განსხვავდებოდა. ამ ფენომენს, რომელიც სოციალური იდენტიფიკაციის პროცესებიდან იღებს სათავეს, *შიდაჯგუფური-გარეჯგუფური მიკერძოების ზოგადი ნორმა* ეწოდა.

ადამიანთა უმეტესობა მტკიცედ აიგივებს თავს ჯგუფებთან, რომლებსაც თვითონ მიეკუთვნება. ფაქტობრივად, ადამიანები დადებით მე-კონცეფციას ამ ჯგუფების დადებითი შეფასების მეშვეობით ინარჩუნებენ. შიდაჯგუფის დადებითი შეფასება, შესაბამისად, აღძრავს მათში ტენდენციას ნეგატიურად შეფასდეს გარეჯგუფი. შეფასებაში ეს მიკერძოებულობა საკუთარი იდენ-

ტურობის იმდენად ძირეული ნაწილია, რომ ადამიანთა დაყოფას შიდაჯგუფის და გარეჯგუფის წევრებად, “თავისიანად” და “სხვისიანად”, თუნდაც სრულიად აბსურდულს, ადვილად შეუძლია ამ ნორმის აქტივირება. შეფასების ამგვარი მიკერძოება იწვევს დისკრიმინაციას, რადგან შიდაჯგუფის წევრთა მიმართ გამორჩეულად უკეთესი მოპყრობა გულისხმობს, რომ შიდაჯგუფი უფრო ღირსეულია, ვიდრე გარეჯგუფი.

განსხვავებული აბრიგაუიზაი

შიდა- და გარეჯგუფის 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, ჩვენი სიტყვა და საქმე დამოკიდებული გარესიტუაციაზე. სიტუაციის ამგვარ შეუფასებლობას და ამავედროულად პიროვნული ფაქტორის გადაფასებას ლი როსმა *ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა* უწოდა. ატრიბუციის ფუნდამენტური შეცდომა განსხვავებულად ელინდება გარე- და შიდაჯგუფების ქცევის შეფასების დროს. მაგ., ცუდი ქცევისთვის გარეჯგუფის წევრებს უფრო მეტად ჰკიცხავენ, ვიდრე შიდაჯგუფის წევრებს ან როდესაც შიდაჯგუფის წევრებისაგან პოზიტიურ ქცევას მეტად ელიან, ვიდრე გარეჯგუფის წევრებისაგან. შიდაჯგუფის წევრები მიმართავენ არაერთ სტრატეგიას, რათა “არ დაინახონ” გარეჯგუფების წევრთა პოზიტიური ქცევა: უყურებენ მას როგორც გამოჩაქმის; აწერენ მაიძულებელ გარემოებებს ან როგორც მაგალითს იმისა თუ როგორ შეუძლია

დაუღალავი შრომით გარეჯგუფის წევრს გამოიმუშავოს დადებითი უნარები ან დასძლიოს საკუთარი ნაკლოვანებები.

აღამიანები აელენენ მიდრეკილებას შიდაჯგუფის წევრის პოზიტიური ქცევა ახსნან მისი შინაგანი ბუნებით, მაგრამ გარეჯგუფის იგივე პოზიტიური ქცევა გარეფაქტორებს მიაწერონ. მაგ., როდესაც თეთრკანიან სტუდენტს ეკითხებიან როგორ მიადგინა წარმატებას კონკრეტულ სასწავლო საგანში სხვა თეთრკანიანმა სტუდენტმა, იგი მიღებულ მაღალ აკადემიურ ნიშანს მიაწერს შინაგან ფაქტორს, როგორიცაა ნიჭიერება. მაგრამ თუ მაღალი ნიშანი შავკანიანმა სტუდენტმა მიიღო, ეს, მისი დამსახურება კი არ არის, არამედ ბედმა გაუღიმა – ადვილი საკითხები შეხვდა.

ნეგატიური ქცევების 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 დამახასიათებელი” უარყოფითი ნიშან-თვისებებით აიხსნება. მაგ., თეთრკანიანებმა შეიძლება თეთრკანიანის კრიმინალური აქტი ახსნან ეკონომიკური ფაქტორით ანუ სიღარიბით; მაგრამ შავკანიანის კრიმინალურ ქცევას მიაწერენ “მათთვის დამახასიათებელ” ისეთი ნეგატიურ პიროვნულ ნიშნებს, როგორიცაა აგრესიულობა და ანტისოციალური ტენდენციები.

ატრიბუციის ამგვარი ასიმეტრიულობის გამო შიდაჯგუფი დადებითი ნიშნებით, ხოლო გარეჯგუფი – უარყოფითი ნიშნებით ეტიკეტირდება. ამით შიდაჯგუფის წევრები გარეჯგუფების მიმართ უარყოფით სტერეოტიპებს, ხოლო შიდაჯგუფისადმი დადებით სტერეოტიპებს ინარჩუნებენ.

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 სახელს არ ქმევს. 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 ამპარტაენებს 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 თანაბრადაა დამახასიათებელი. შიდაჯგუფებში, ერთგულება შიდაჯგუფისადმი ეტიკეტირდება პოზიტიურად — როგორც ლოიალობა და პატრიოტიზმი; გარეჯგუფის იგივე ქცევა კლანურობა და ფავორიტიზმია.

როდესაც შიდაჯგუფის წევრები საკუთარ თავს გარეჯგუფებს ადარებენ, იყენებენ იმ ნიშან-თვისებებს, რომლითაც მათი ჯგუფი დადებითად არის შეფასებული. თუ გარეჯგუფი რაიმე კუთხით რეალურად უპირატეს პოზიციაშია შიდაჯგუფთან შედარებით, — ამ უპირატესობას, ჩვეულებრივ, შიდაჯგუფის წევრები უგულვებელყოფენ. ეს ეხმარება შიდაჯგუფის წევრებს საკუთარი ჯგუფის შესახებ დადებითი წარმოდგენა შეინარჩუნონ და გააძლიერონ. ეს მიკერძოება თავს იჩენს დადებით განწყობებში საკუთარი ასაკობრივი, პროფესიული ჯგუფისადმი და, აგრეთვე, თანამოქალაქეებისა და თანამემამულეთა მიმართ. ამით ვინარჩუნებთ დადებით მე-ხატს, თუმცა გარეჯგუფებისადმი ნეგატიური სტერეოტიპების შექმნის ფასად.

ამბივალენტური განწყობები და აოლარიზებული ჩაახშობები

ჯგუფთაშორისო განწყობები და სტერეოტიპები ყოველთვის ნეგატიური როდია. განწყობები თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანთა ჯგუფისადმი ხშირად თანაგრძნობისა და შიშის ნაზავია. ჩვეულებრივ, ადამიანები ვერ აცნობიერებენ, რომ მათი დამოკიდებულება არათანმიმდევრულია. 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 კუთხითაა წარმოდგენილი.

ეს ამბივალენტური გრძნობები იწვევს თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე და სხვა სტიგმატიზებული ადამიანებისადმი

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 ცრუმაგიერ ცდისპირს ეუბნებოდნენ, რომ ისინი ერთად, როგორც ერთი გუნდი მამაკაცთა ჯგუფს ანაგრამების ამოხსნაში უნდა შეეჯიბრონ. ანაგრამების ამოხსნა რამდენიმე ტურისგან შედგებოდა. ცრუმაგიერი ცდისპირი ხან ძალიან კარგად სწყევტდა ამოცანას, (8 ანაგრამიდან 7-ს ხსნიდა) ან ძალიან ცუდად (ვერც ერთ ანაგრამას ვერ ხსნიდა), ანუ 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 მიუთითებს თვალსაჩინო ფიზიკური ნაკლის მქონე ადამიანის მიმართ რეაგირების ამბივალენტურ ბუნებას. 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, მიკერძოებულობა შიდა- და გარეჯგუფების მიმართ, ატრიბუციის ლოკუსი) ჯგუფური ინტერესების სასარგებლოდ “მუშაობს”. თუმცა თანასწორობის ფორმალური ბარიერები (სხვადასხვა სახის დისკრიმინაცია) საგრძნობლად შემცირებულია, არაფორმალური ბარიერები ჯერ კიდევ საკმარისზე მეტია.

ჯგუფთაშორისო ურთიერთობებისადმი მაკროსოციალურ და მიკროსოციალურ მიდგომებში გამოყენებული ანალიზის სქემები არ არის ურთიერთგამომრიცხავი. ხშირად ისინი ავსებს კიდევ ერთმანეთს. მიკროსოციალური პროცესების შინაარსი (შიდაჯგუფებისა და გარეჯგუფებისადმი მიწერილი სპეციფიკური ნიშან-თვისებები), დამოკიდებულია მაკროსოციალურ სტრუქტურულ და ისტორიულ კონტექსტზე, ხოლო მაკროსოციალურ კონტექსტს განამტკიცებს ისეთი მიკროსოციალური პროცესები, რომლებიც მისი ახსნისა და გამართლებისთვის გამოიყენება (ასიმილაცია და კონტრასტი, შიდა- ან გარეჯგუფური მიკერძოება, ეთნოცენტრიზმი). მათი ცოდნა ჯგუფთაშორისო ურთიერთობების გასაუმჯობესებლად არის აუცილებელი.

სარუნძენებისა და სტრუქტურების გადალახვა

ათწლეულების განმავლობაში ფსიქოლოგები ჯგუფთაშორისო ურთიერთობების გაუმჯობესების გზებს ეძებდნენ. ჩვენ ორ ყველაზე წარმატებულ ტექნიკაზე შევიწერდებით.

პირველი ტექნიკა ემყარება კონტაქტის ჰიპოთეზას და ეხება იმ 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 ანოთეზა

სოციალური ფსიქოლოგიაში დიდი ხანია ცნობილია, რომ თავისთავად ჯგუფებს შორის კონტაქტი არ იწვევს ჯგუფთა-შორისო ურთიერთობების გაუმჯობესებას. ერთ-ერთი პირველი დებულება იმ აუცილებელი პირობის შესახებ, რომ ჯგუფთა-შორისო კონტაქტმა გააუმჯობესოს ჯგუფთაშორისო დამოკიდებულებები, წამოაყენა 1954 წ. გორდონ ოლპორტმა: ცრურწმენის შემცირება შეუძლია საერთო მიზნების მისაღწევად უმრავლესობისა და უმცირესობის ჯგუფების მიერ დამყარებულ თანაბარსტატუსიან კონტაქტს. ეფექტი კიდევ უფრო იზრდება, თუკი ეს კონტაქტი სანქციონირებულია ინსტიტუციური მხარდაჭერით, როგორცაა კანონი, ტრადიცია ან ადგილობრივი ატმოსფერო და, აგრეთვე, როდესაც ორივე ჯგუფის წევრთა საერთო ინტერესები და ღირებულებები დაცულია.

ამ თვალსაზრისის მართებულებას განამტკიცებს რეალური ცვლილებები აშშ-ს განათლების სისტემაში, როდესაც გასული საუკუნის 50-იან წლებში მოხდა სკოლების დესეგრეგაცია ანუ თეთრკანიან და შავკანიან ბავშვთა ერთობლივ სწავლებაზე გადაყვანა. შემდგომმა მრავალწლიანმა დაკვირვებამ დაადასტურა, რომ მოკლევადიან პერსპექტივაში დესეგრეგაცია არ იწ-

ვევს ცრურწმენების შემცირებას და შეაკანიანი ახალგაზრდების სოციალურ ცხოვრებაში ინტეგრაციას, თუმცა გრძელვადიან პერსპექტივაში საზოგადოებაში მათი უკეთ ინტეგრირებულობა აშკარაა.

გარეჯგუფების შესახებ არასაკმაღარო ინფორმაცია

ძალზე ზოგადი სტერეოტიპები, გარეჯგუფის წევრთა განსხვავებულობის ხაზგასმა და აგრეთვე პერცეპტული ასიმილაცია და კონტრასტი – გარეჯგუფების შესახებ ცოდნის ნაკლებობითაა გამოწვეული. სოციალური სინამდვილის სართულე 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 შემცირება შეუძლია. ამერიკის სკოლებში მოსწავლეები გადიან ამერიკის სხვადასხვა ეთნიკური ჯგუფის ისტორიის და ყოფა-ცხოვრების რამდენიმეკვირიან კურსს. მისი მიზანია "ეთნიკური ცნობიერების ამაღლება". აღმოჩნდა, რომ ამგვარ ხანმოკლე კურსებსაც კი ცრურწმენების და სტერეოტიპების შესუსტება შეუძლია. ამ პროგრამებში შედის ინტერენტიურ საკითხებზე მოსწავლეთა ზეპირი მოხსენებები, დისკუსიები, ფილმების ჩვენება, როლის თამაში და, აგრეთვე, 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 ამ

გვარ პროგრამებში, მით მეტია მათი ეფექტურობა. ეს საგანმანათლებლო ტექნიკები კიდევ უფრო შედეგიანი გახდება, თუკი მოსწავლეები მიიღებენ ინფორმაციას სხვადასხვა ჯგუფებზე, რაც ამ გარე ჯგუფის წევრებთან ურთიერთობასთან დაკავშირებულ შფოთვას შეამცირებს. *კულტურული ასიმილაციის ტექნიკა* სწორედ ამგვარ ინფორმაციას შეიცავს.

საკუთრივ კულტურულ-სპეციფიკური ასიმილაციები შემუშავდა პარი ტრიანდისის ხელმძღვანელობით გასული საუკუნის 60-იან წლებში იმ ამერიკელ მოქალაქეთა დასახმარებლად, რომლებიც სამუშაოდ და საცხოვრებლად მათთვის სრულიად უცხო ქვეყნებში (საბერძნეთში, არაბეთში, ირანში, ტაილანდში და სხვ.) მიდიოდნენ. კულტურული ასიმილაციებით ამერიკელები სხვა ქვეყნის *სუბიექტურ კულტურას* უნდა გასცნობოდნენ. სუბიექტური კულტურა შეიცავს 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 შესტები და მიმიკა ხშირად პირდაპირ ნათქვამზე მეტს ნიშნავს და მთლიანი კონტექსტიდან გამომდინარეობს. ამდენად, კულტურის ეს “ღია ტექსტს მიღმა” ნაგულისმევი მხარე სხვა კულტურული ჯგუფის წევრისთვის ადვილად მისაწვდომი არ არის.

როდესაც ორი ჯგუფი განსხვავდება სუბიექტური კულტურით, მათ შორის ხშირია გაუგებრობები და კონფლიქტები. სიძნელეები შეიძლება წამოჭრას იმან, რომ განსხვავებულია ამ ჯგუფების წევრთა ღირებულებები ანუ შეხედულებები თუ რა

არის “ავი 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 ასიმილაციური შეიცავს 35-დან 100-მდე “კრიტიკულ სიტუაციას”, რომლებშიც აღწერილია კულტურით განსხვავებული ჯგუფების ორ წევრს შორის მომხდარი გაუგებრობა. სიტუაციები ისეა შერჩეული, რომ კარგად გამოჩნდეს კულტურებს შორის საკვანძო განსხვავებები და ის, რომ გაუგებრობას თუ კონფლიქტს სწორედ სიტუაციის განსხვავებული ხელვა წარმოშობს.

განვიხილოთ ასეთი შემთხვევა: ამერიკელი მენეჯერი სათაო ოფისიდან მიავლინეს ფირმის მექსიკურ ფილიალში, 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 “შეეწვდნენ” ქვედანაყოფების უფროსები, რათა მათ საქმის გამოსწორების მოტივაცია გასჩენოდათ. მაგრამ ქვედანაყოფების უფროსებმა მიიჩნიეს, რომ ამერიკელმა მენეჯერმა საჯაროდ დაამცირა ისინი და მისი ამგვარი ქცევის მოთმენა არ ისურვეს. ამერიკელი მენეჯერი არ იცნობდა ლათინოამერიკული კულტურის (და არა მხოლოდ) ისეთ ფენო-

მენს, როგორიცაა “სახის დაცვა-შენარჩუნება”, და არც ის იცოდა, რომ კონფლიქტი, თავისთავად, ის სიტუაციაა, სადაც “სახის დაკარგვის” საშიშროება წარმოიქმნება და ამიტომ დიდ სიფრთხილზე და ტაქტია საჭირო.

კულტურული ასიმილაციების ტექნიკა აშშ-ში ერთი და იგივე საზოგადოების სხვადასხვა კულტურულ ჯგუფებშიც გამოიყენება. დაიწერა სახელმძღვანელოები, რითაც ამერიკის თეთრკანიან მოსახლეობას ამერიკელ შავკანიანთა და ესპანელთა სუბიექტურ კულტურას აცნობენ.

• 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; უმცირესობის ჯგუფშიც იგივე სურათია: მრავალფეროვნების დანახვის უუნარობა და უპატივცემულობა.

3. სტერეოტიპები ხშირად დომინირების, ძალაუფლების შენარჩუნების და ამ სხვა ჯგუფის დამცირების, არაფრად ჩაგდებისათვის ანუ დეკუმანიზაციისთვის გამოიყენება.

4. ცრურწმენებისა და სტერეოტიპების ჩამოყალიბებაში მონაწილე ძირითადი კოგნიტური პროცესია კატეგორიზაცია – სულ რაღევინიშნის საფუძველზე დადგენა არის თუ არა

ინდივიდი 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 უგულვებლყოფა (ასიმილაციის ეფექტი).

6. სტერეოტიპების ჩამოყალიბებისას კატეგორიზაციის პროცესს ემატება აგრეთვე შიდაჯგუფური მიკერძოება და ატრიბუციის განსხვავებული სახეების გამოყენება შიდა- და გარეჯგუფების მიმართ. ამგვარი ატრიბუციების მეშვეობით შიდაჯგუფის წევრის თუნდაც უარყოფით ქცევას ყოველთვის მოესმენება გამართლება, ხოლო გარეჯგუფის დადებითი ქცევა ეჭვსქვეშ დადგება.

7. კონტაქტის პიოთეზის 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 ქაბავს ერთმანეთის შესახებ არასაკმარისი ცოდნა. მრავალეროვან საზოგადოებაში შემუშავდა საგანმანათლებლო პროგრამები, რომლებშიც ე.წ. კულტურული ასიმილატორები გამოიყენება.

9. კულტურული ასიმილატორი არის ტექნიკა, რომელშიც აღწერილია სიტუაციები, სადაც ორი განსხვავებული ჯგუფის წევრს შორის ხდება გაუგებრობა, რომლის მიზეზია კულტურებს შორის მნიშვნელოვანი განსხვავებები. კულტურული ასიმილატორების საშუალებით ჯგუფები ერთმანეთის სუბიექტურ კულტურას ეცნობიან.

10. გარეჯგუფების წევრთა მიმართ უარყოფითი სტერეოტიპების ჩამოყალიბების ტენდენცია უფრო ზოგადი კცევიითი მოდელის – ეთნოცენტრიზმის – ნაწილია.

11. ეთნოცენტრიზმი გარესამყაროს ისეთი ხედვაა, როდესაც ამოსავალი წერტილია საკუთარი ჯგუფი და სხვა ყველაფერი ფასდება მასთან მიმართებაში. ეთნოცენტრიზმი ადამიანის მიდრეკილებაა აღიქვას და შეაფასოს მოვლენები საკუთარი ჯგუფის ტრადიციებისა და ღირებულებების მიხედვით, რადგანაც ეს მისთვის ეჭვშეუვალი ეტალონებია.

თავი XI კოლექტიური ქსევა

რა არის კოლექტიური ქსევა

კოლექტიური ქცევა ჯგუფის მოქმედებაა, რომელსაც წარმართავს სპონტანურად წარმოქმნილი, *ემერგენტული* ანუ *მეისიერი* ნორმები და არა დიდი საზოგადოების სოციალური ნორმები. კოლექტიური ქცევა შეიძლება უპირისპირდებოდეს საზოგადოების ნორმებს და 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 საზოგადოების კონვენციურ ნორმებს, იგი ყოველთვის არ არის საზოგადოებისთვის საზიანო. პირიქით, ხშირად იგი დადებითი სოციალური და კულტურული ცვლილების საფუძველია, ხილო დროული ცვლილებები ძალზე მნიშვნელოვანია ნებისმიერი კულტურის არსებობისა და გადარჩენისთვის.

კოლექტიური ქსევის ბიჯები

კოლექტიური ქცევა იყოფა სამ ტიპად: *მასობრივი ქცევა*, *ხალხის მასა* 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 მასა ერთად შეკრებილ ადამიანთა ღიდი რაოდენობაა. მაგ., ქუჩაში მიმავალი ხალხი, ქუჩის არეულობები და გამოსვლები. *სოციალური მოძრაობები* ორგანიზებული კოლექტიური რეაქციებია ადამიანებისთვის საჭირო როტო საკითხებზე. ხშირად ეს არის საპროტესტო მოძრაობები ან მხარდამჭერი აქციები.

მასობრივ ქცევას და ხალხის მასას ამოძრავებს არა გონება, არამედ ემოცია – ქუჩის არეულობების დროს ეს საერთო ემოციაა *სიძულელი*, ხოლო პანიკის, სოციალური და ბუნებრივი კატასტროფების დროს – *შიშ*, ამასთანავე, ეს კატასტროფები შეიძლება იყოს რეალური (მიწისძვრები, რევოლუციები) ან წარმოსახული (მასობრივი დაავადებები, რასაც გამოიწვევს გენმოდიფიცირებული საკვები, ჰაერის დაბინძურება). *სიხარული* ამოძრავებს ისეთ კოლექტიურ ქცევას, როგორიცაა რელიგიური შეკრებები და პოპულარული სანახაობები.

განვიხილოთ თითოეული უფრო დეტალურად.

მასობრივი ქაეხი

მასობრივ ქცევას წარმოშობს 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 არის ღირებული და შეხედულებების ერთობლიობა, რომელიც სა-

ზოგადოების წევრებს აქვს გარკვეულ საკითხზე, მოცემულ მომენტში. საზოგადოებრივი აზრი კოლექტიური ქცევის ფორმაა, რადგანაც იგი ჩამოყალიბების პროცესში მყოფი ნორმების გამოვლინებაა. საზოგადოებრივი აზრი მუდმივად იცვლება. გარკვეული დროის მანძილზე საზოგადოება პოლიტიკურად უფრო ლიბერალური ან კონსერვატორული ხდება; ზოგიერთი საკითხი “ცხელ თემად” გადაიქცევა და მალევე დავიწყებას ეძლევა. საზოგადოებრივი აზრი არასდროს არის უცვლელი და ერგევროვანი. ერთი თემის შესახებ ერთდროულად მრავალი შეხედულება არსებობს ხოლმე, მაგრამ ეს სპექტრი მთლიან საზოგადოებრივ აზრს კი არ ასუსტებს – აძლიერებს. მის ფორმირებაზე სხვადასხვა დროს ხან უმრავლესობის, ხან უმცირესობის ჯგუფები ახდენს გავლენას. საზოგადოებრივი აზრი, გარკვეულწილად, მოქალაქეთა და ინტერესთა ჯგუფებს შორის გამართული განხილვებისა და დისკუსიების შედეგად ყალიბდება.

პროპაგანდა არასწორი ინფორმირების (დეზინფორმირების) ერთერთი სახეა. იგი არის მცდელობა მიაღებინოს საზოგადოებას ესა თუ ის თვალსაზრისი არაპატიოსანი გზით ანუ საპირისპირო თვალსაზრისის მიწოდების გარეშე. პროპაგანდაც უხმობს ემოციებს და არა გონებას. მისი მიზანია “სწორი” ან “სათანადო” შეხედულებები ჩამოუყალიბოს მსმენელს. პროპაგანდის დროს შიდაჯგუფს გარეჯგუფს უპირისპირებენ ხოლმე. ასე ხდებოდა “ცივი ომის” დროს. ამერიკის შეერთებულ შტატებში ნებისმიერი საჭირბოროტო პოლიტიკური თუ საზოგადოებრივი მნიშვნელობის საკითხი ამერიკული დემოკრატიის და თავისუფლების პრინციპების ჭრილში განიხილებოდა და უპირისპირდებოდა კომუნიზმს და ადამიანებზე განხორციელებულ

ძალადობასა და იძულებას. ამავე სქემით – “ჩვენ” და “ისინი” – მუშაობდა პროპაგანდის მანქანა ყოფილ საბჭოთა კავშირში.

არსებობს ორი განსხვავებული თვალსაზრისი იმ ინფორმაციის მოცულობის შესახებ, რომელიც საზოგადოებრივ აზრს მართავს. საზოგადოებრივი აზრის ფორმირებაში მცირერიცხოვანი *ელიტის მონაწილეობის* თვალსაზრისის თანახმად, მოქალაქეთა უმრავლესობა არასათანადოდ ერკვევა საზოგადოებრივად მნიშვნელოვან საკმეებში. გარდა ამისა, მათი ხედვა მეტწილად ძალზე კონკრეტული და პრაგმატულ-პირადულია. მხოლოდ განსწავლულ, კარგად ინფორმირებულ *ელიტას* აქვს პრობლემების სიღრმისეული და ამასთანავე განყენებული ხედვის უნარი.

ამის საპირისპიროა *მასების მონაწილეობის თვალსაზრისი*, რომლის თანახმად, ჩვეულებრივ ხალხს ნამდვილად აქვს გარკვეული საკითხების შესახებ კარგად ჩამოყალიბებული პოლიტიკური შეხედულებები. მაგ., ადამიანთა უმრავლესობა ხანგრძლივად ინარჩუნებს თავისი პოლიტიკური პარტიისადმი ერგულებას. საესებით შესაძლებელია, რომ საზოგადოებრივი საკითხები, რომლებიც აინტერესებს ჩვეულებრივ მოქალაქეებს და ყველაზე განათლებულ და კომპეტენტურ ხალხს, განსხვავდებოდეს ერთმანეთისაგან როგორც შინაარსით, ისე სიფართოვით, მაგრამ ადამიანთა უმრავლესობა საკმარისად ერკვევა საჯარო საკითხების ბევრ ასპექტში.

ცოდნაში განშრეების პიპოთუის თანახმად, მაღალი და საშუალო სოციალური კლასების წარმომადგენლებისთვის მუდიასაშუალებებით გავრცელებული ინფორმაცია უფრო იოლად ხელმისაწვდომი გახდა, ვიდრე დაბალი სოციალური ფენებისთვის, რის გამოც მოსახლეობის სხვადასხვა სეგმენტებს შორის

საინფორმაციო განშრეება წარმოიქმნება. ეს პიპოთეზა დასტურდება პოლიტიკური ქცევის მიმართ: მაღალი სოციალური სტატუსის ადამიანები უფრო ინფორმირებულნი არიან პოლიტიკის საკითხებში და უფრო მეტად მონაწილეობენ პოლიტიკურ პროცესებში, ვიდრე დაბალი სოციალური სტატუსის მქონე ადამიანები. მაგრამ ეს პიპოთეზა ყოველთვის და ყველა საკითხთან დაკავშირებით არ მართლდება. საინფორმაციო განშრეების პიპოთეზა დასტურდება მხოლოდ რთული, კომპლექსური საზოგადოებრივი საკითხების მიმართ. მაგრამ რადგანაც გარესამყაროში მიმდინარე პროცესები სულ უფრო რთულდება და, შესაბამისად სულ უფრო რთულდება საფუძვლიანი ინფორმაცია, ეს პიპოთეზა პრინციპულად უარყოფილი ვერ იქნება.

იმისთვის, რომ საზოგადოებრივმა აზრმა გავლენა იქონიოს, იგი უნდა მივიდეს საზოგადოების იმ წევრებთან, რომლებიც კაბინეტებში გადაწყვეტილებებს იღებენ. ხმის მიცემა და საზოგადოებრივი აზრის გამოკითხვები – ორი განსხვავებული ხერხია, რითაც ხდება საზოგადოებრივი აზრის გამოხატვა.

გატაცება, "მანიები" და მოდა. გატაცება, მანია და მოდა – ყოველი მათგანი ელინდება რაიმესკენ მიმართულ ქცევაში. 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 (და არა მარტო) ერთ-ერთი რისკ-ფაქტორია. ამ გატაცების სერიოზულობის ერთ-ერთი მაჩვენებელია უზარმაზარი თანხები, რასაც ხარჯავენ ადამიანები ფიტნესში ანუ ფიზიკური ფორმის შენარჩუნებაში. თუმცა მას უარყოფითი მხარეც აქვს. ბევრი, სამედიცინო თვალსაზრისით ნორმალური წონის მქონე ადამიანი, მუდმივად იცავს დიეტას, განსაკუთრებით ამგვარ არააუცილებელ დიეტას გოგონები იცავენ. საზოგადოებაში გაბატონებულმა შეხედულებამ, რომ “სიგამხდრე მშვენიერია” გამოიწვია ერთის მხრივ, ნევროზი ანორექსია – უჭმელობით თავის სიკვდილის პირამდე მიყვანა და, მეორეს მხრივ, ბულიმიის ერთ-ერთი სახე – ზღვარგადასული ჭამისა და შიმშილობის ციკლური მონაცვლეობა. ამგვარი კვებითი ქცევის აშლილობები საშიშ დონეს აღწევს მოზარდებთან. გავრცელებულია, აგრეთვე, მცირე კვებითი აშლილობები – მადის დამაქვეითებელი აბების, შარდმდენების თვითნებური მიღება და პირღებინების ხელოვნურად გამოწვევა წონის კონტროლის მიზნით. ეს აკეთებები უფრო ხშირია ქალებთან, რადგან სილამაზის სტანდარტი მათგან სიგამხდრეს ითხოვს.

პანიკა. პანიკა სპონტანური, არაორგანიზებული რეაქციაა. განსხვავებით მოდისაგან და გატაცებისაგან, 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 მდგომარეობა ადვილად გადამდებია და მასობრივ პანიკურ ქცევას იწვევს.

პანიკას, კონკრეტულად კი საბირჟო პანიკას, არაერთი ქვეყნის ეკონომიკა დანგრევის პირას მიუყვანია. შიდსის გავრცელებით გამოწვეულმა პანიკამ კითხვის ქვეშ დააყენა ადამიანის ისეთი ფუნდამენტური უფლება, როგორიც არის პირადი ცხოვრების ხელშეუხებლობა.

პანიკის მაგალითები აღწერილია ჯერ კიდევ უძველესი დროის ისტორიულ წყაროებში ჯარების არაორგანიზებული უკანდახევისას. ხშირია იგი ხანძრის დროს, როდესაც პანიკით მოცული ხალხი თელავს ერთმანეთს.

ჩვენ მიერ განხილული საზოგადოებრივი აზრი, გატაცება, მანია, მოდა და პანიკა – ყველა კოლექტიური ქცევის სახეა, რომელიც ხორციელდება ინდივიდუალურად და არა ჯგუფურად. ახლა განვიხილავთ კოლექტიურ ქცევას, რომელიც ხორციელდება ჯგუფურად, ხალხის მასაში და სოციალურ მოძრაობებში.

ხალხის მასა

ხალხის მასა შეიძლება სხვადასხვა სახედ დაიყოს: *ქუჩის თაყყრილობა* – გამეღეულები, რომლებიც ქუჩაში შეჩერდნენ

მათთვის საინტერესო ობიექტის წინ; ბრბო – გაბრაზებული ადამიანები, რომლებიც მზად არიან ძალადობისა და უკანონო ქცევისათვის; არეულობა – ბრბოს მიერ განხორციელებული ძალადობრივი ქცევა.

რა ქმნის ხალხის მასას?

სანამ ამ კითხვას ეუპასუხებდეთ, 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 კარგად ორგანიზებული 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. ამგვარი გადაადგილებების 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, რის გაკეთებაც მარტო არ ან ვერ შესძლებდნენ. აქეთ

იქით მოუსვენარი სიარული ანუ წრიალი ამზადებს კოლექტიური აგზნების ფაზას.

კოლექტიური აგზნება – ჯგუფში წრიალის ინტენსიური ფორმაა. კოლექტიური აგზნების დროს წრიალი უფრო სწრაფი ხდება. ქცევით გამოხატული ეს მღელვარება იპყრობს კონკრეტული ინდივიდის ყურადღებას და ჯგუფში გაბატონებული განწყობილება მასაც უშუალოდ გადაედება. ადამიანის ემოციური აგზნების გრადუსი ჯგუფში გაცილებით მაღალია, ვიდრე იმავე სიტუაციაში იგი მარტო რომ ყოფილიყო. ქცევის ძველი პატერნები ირღევა, ადამიანი იმპულსებისა და გრძნობების კარნახით იწყებს მოქმედებას და შეიძლება ჩაიდინოს ისეთი რამ, რასაც სხვა დროს არასოდეს გააკეთებდა. 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 გამგლელი 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 ადვილად ვრცელდება.

დაგვიანებული ავიარეისის დროს აეროპორტში ადამიანთა ქცევა ჯგუფის ყველა ამ ქმედების საუკეთესო ილუსტრაციაა. მგზავრები თავდაპირველად მოუსვენრობას ავლენენ და აქეთ-იქეთ სიარულს იწყებენ. ვიდრე იმდებაცრუებულები და მოლო-

დინით დაღლილები აეროპორტის პოლში სიარულს არ დაიწყებდნენ, ისინი ერთმანეთს ყურადღებას არ აქცევდნენ. თუ გამგზავრება სულ უფრო გვიანდება, ფრუსტრაცია და ბრაზი მატულობს. ადამიანთა ეს მასა ამჩნევს სხვების გაღიზიანებულობას და თვითონაც უფრო ღიზიანდება. ადამიანები სულ უფრო ინტენსიურად იწყებენ ერთმანეთის გარშემო სიარულს, ხმამაღლა უზიარებენ ერთმანეთს საკუთარ უკმაყოფილებას, ხმაურობენ და გაბრაზებას ღიად გამოხატავენ. ამ მომენტისთვის კოლექტიური აგზნების მდგომარეობა უკვე მიღწეულია. თუ რეისი კიდევ უფრო გვიანდება, იწყება ლაპარაკი იმაზე, რომ ლოდინი აღარ შეიძლება და რამე უნდა მოიმოქმედონ: მოითხოვონ, როგორც ჯგუფმა, რომ ადმინისტრაციამ გადაუცვალოს ბილეთები სხვა რეისზე ან სხვა ავიახაზზე. ადამიანები, რომლებიც აქამდე ჩუმად იყვნენ, ბრაზისა და აღშფოთების კოლექტიურ განწყობილებას უერთებიან და ჯგუფმა შეიძლება თავისი აღშფოთება აეროპორტის ნებისმიერ თანამშრომელზე გადმოანთხიოს. ადამიანმა, რომელიც ამას, ჩვეულებრივ, არ აკეთებს, შეიძლება ხმას აუწიოს ანდა გალანძლოს ადმინისტრაციის თანამშრომელი და ეს სოციალური ინფიცირების გამო მოხდეს.

მიუვებრუნდეთ კითხვას – რა არის და რატომ ყალიბდება ხალხის მასა? ამ კითხვებზე არსებობს რამდენიმე განსხვავებული პასუხი. პირველი, სათავეს გუსტავ ლებონის კლასიკური თეორიიდან იღებს, შემდეგ ლებონის თეორიას შევადარებთ სამ თანამედროვე თეორიას: კონვერგენციის, ემერგენტული ანუ მყისიერი ნორმის და დამატებითი ღირებულების თეორიებს.

ლებონის მასის ფსიქოლოგია. მე-20 საუკუნის ფრანგი სოციოლოგი გუსტავ ლებონი ამტკიცებდა, რომ ხალხის უწესრიგო

გროვა, მასა ანუ ბრბო ხასიათდება ამორალური და შეუხლუ-
დავი ქცევით. ბრბოდ გადაქცეული ადამიანები ვეღარ მოქმედე-
ბენ და აზროვნებენ როგორც ინდივიდები. ისინი მოქმედებენ
მხოლოდ და მხოლოდ როგორც ამ ჯგუფის წევრები და აზ-
როვნებენ *კოლექტიური გონებით*, განიცდიან ერთნაირ ემოცი-
ას და სიტუაციაზე იგივე ემოციით რეაგირებენ. კოლექტიური
გონება გაცილებით უფრო არასრულყოფილია, ვიდრე ჯგუფში
შემაჯალ 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 პასუ-
ხისმგებელი საკუთარ ქცევაზე, როდესაც იცის, რომ მასაში
მისი ამოცნობა ვერ მოხერხდება. ბრბო თვითონ ქმნის მეტნაკ-
ლები ანონიმურობის ვითარებას და ამით ამცირებს ინდივიდუ-
ალურ პასუხისმგებლობას. ამიტომაც ამგვარ მდგომარეობაში
ადამიანები სრულიად უპასუხისმგებლო მოქმედებებს სჩადიან;
2) *გადაღება* – “ინფიცირება” ანუ ემოციური მდგომარეობის
გადაცემა ერთი ადამიანიდან მეორეზე, დაავადების გაერცელე-
ბის მსგავსად და 3) *შთაგონებადობა*: ჯგუფში წამოსროლილი
ყველა მოწოდების მიღება და შესრულება უკრიტიკოდ, ერ-
თგვარი ჰიპნოზის მსგავსად.

ბრბოდ გადაქცეული ინდივიდები ხშირად სჩადიან ისეთ
მოქმედებებს, როგორიცაა სიწმინდეთა ხელყოფა, ვანდალიზმი,
საკუთრების განადგურება, მაშინ როდესაც ცალცალკე ამას
არასოდეს ჩაიდენდნენ. ბრბოში “ჩაგდებული” ემოცია კიდევ
უფრო ძლიერდება და ლიდერის რადიკალური მოწოდებები
უსიტყვოდ სრულდება.

ხალხის მასის თანამედროვე მკვლევარები ექვის 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. მასა, საბოლოო ჯამში, მოქმედებს ერთნაირი გრძნობებით. თუკი შევძლებთ დავადგინოთ ადამიანთა დიდი რიცხვის ლატენტური ტენდენციები და შეხედულებები, მასად გაერთიანებული მათი ქცევის წინასწარმეტყველება არ გაგვიჭირდება.

კონვერგენციის თეორიის ძირითადი ნაკლი ის არის, რომ იგი ვერ ხსნის იმ ცვლილებებს, რომლებიც ხშირია მასის ქცევაში. თუ არსებობს საერთო შეხედულებები და დადგენილია სათანადო მოქმედებები, მაშინ მოტივების, ქცევის და გუნება-განწყობილებების რაიმე ცვლილებას არ უნდა ველოდოთ. მაგრამ ასეთი “გადახვევები” საკმაოდ ხშირია. მაგ., მშვიდობიანი დემონსტრაცია შეიძლება ძალადობრივში გადაიზარდოს და პირიქით, სპონტანურად წარმოქმნილი საპროტესტო დემონსტრაცია შეიძლება ყოველგვარი ინციდენტის გარეშე დასრულდეს.

მეისიერი ნორმის თეორია. რალფ ტერნერმა და ლუის კილიანმა ჩამოაყალიბეს კოლექტიური ქცევის *მეისიერი ნორმის თეორია*. იგი ერთნაირად მიეყენება მასას და სოციალურ მოძრა-

ობებს. მყისიერი ნორმები არის სპონტანური ნორმები, რომლებიც იქვე აღმოცენდება ჯგუფში. 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 გაბატონებულ გუნება-განწყობილებები, წარმოდგენები და მოქმედებები მართებულად მიიჩნევა და ჯგუფი მათ უნდა დაემორჩილოს. ასე წარმოიქმნება ჯგუფის ნორმა. ამ მყისიერ ნორმასთან დაკავშირებული ქცევების მიმართ ჯგუფის წევრები მეტად უკრიტიკონი ხდებიან და უკვე ამის შემდეგ ერთგებიან იმგვარ ქმედებებში, რის უფლებასაც თავის თავს ადრე არასოდეს მისცემდნენ.

ტერნერი და კილიანი არ ეთანხმებიან ლებონის და კონვერგენციის თეორიების საერთო დაშვებას, რომ მასაში არსებული ქცევისა და აზროვნების განწყობები 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 ხალხის მასაში ყოფნა და მას ამიტომ უერთდებიან. ხალხის მასა, ასევე უბრალო სეირის მაყურებლებსაც შეიცავს. მასაში შემავალი ადამიანები იმთავითვე განსხვავდებიან მონაწილეობის დონის მიხედვით. ჯგუფის ემოციური მუხტის ზრდასთან ერ-

თად წევრთა შეხედულებები და მოქმედებები სულ უფრო ემსგავსება და უახლოვდება ერთმანეთს, რაც მათი ურთიერთქმედების გარდუვალი შედეგია. ზოგიერთი ჯგუფი ლიდერსაც კი იცვლის თავისი ჩამოყალიბების საწყის და მოგვიანო ეტაპებზე. თუ ჯგუფის წევრებს აკლიათ თავშეკავებულობა, ეს დეფიციტი ანტისოციალური ქმედებების 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 ღირებულებების* თეორია ეწოდება, რადგანაც ყოველი წინასტადია 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 შეუძლიათ დიდი რაოდენობით შეიკრიბონ გარკვეულ ადგილზე და თავისი უკმაყოფილების გამოსახატავად გარკვეული მოწყობილობები იქონიონ. ცოტალიტარულ მთაერობებს ეს კარგად ესმით და ამიტომ ხელს უშლიან ხოლმე საჯარო მიტინგების ჩატარებას. არატოტალიტარულ საზოგადოებაში ჩვეული არხების გამოყენებით უკმაყოფილების გამოხატვის შესაძლებლობის შეზღუდვა ან ბლოკირება ბიძგს აძლევს იმას, რომ გამოხატვის თავისუფლება განხორციელდეს არაკონვენციური გზით

– მასობრივი საპროტესტო გამოსვლების და სოციალური მოძრაობების გაშლით.

2. *სტრუქტურული დაძაბულობა*. საზოგადოების გარკვეულ ფენებში არსებული სოციალური დაძაბულობა ან ფრუსტრაცია ყოველთვის წინ უძღვის კოლექტიურ ქცევას. რაც უფრო ძლიერია დაძაბულობა, მით უფრო მოსალოდნელია იგი მასობრივ გამოსვლებად ან სოციალურ მოძრაობად გადაიქცეს. მაგრამ ამისთვის ჯერ უნდა არსებობდეს სტრუქტურული ხელშეწყობა. სხვაგვარად დაძაბულობა კოლექტიურ ქცევას ვერ გამოიწვევს.

3. *განზოგადებული შეხედულება*. განზოგადებული შეხედულება არის საერთო აზრი, რომელსაც იზიარებენ კოლექტიური ქცევის პოტენციური მონაწილეები იმის შესახებ თუ სად ძევს დაძაბულობის სათავე, რაში გამოიხატება დაძაბულობა და როგორ უნდა მოხდეს მასზე ადეკვატური რეაგირება. განზოგადებული შეხედულების გაძლიერება და გავრცელება ვერ გამოიწვევს კოლექტიურ ქცევას, მანამდე სტრუქტურული ხელშეწყობა და სტრუქტურული დაძაბულობა რომ არ არსებობდეს.

4. *მაპროვოცირებელი ფაქტორები*. მაპროვოცირებელი ფაქტორი არის რაიმე მოვლენა, ხშირად დრამატული, რომელიც პრობლემის თვალსაჩინო ნიმუშად წარმოდგება. მასობრივ გამოსვლებს და სოციალური მოძრაობების აღმოცენებას რამდენიმე მაპროვოცირებელი ფაქტორი უძღვის ხოლმე წინ.

5. *მონაწილეთა მობილიზება*. მაპროვოცირებელი აქტით შეპრული 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.

სმელსერიის ეს იდეები განამტკიცა აშშ-ს ისტორიაში ყველაზე სისხლიანი, ნიუ-მეხიკოს 1980 წლის ციხის ბუნტის გამოძიების მასალებმა. თუმცა ამ თეორიის მიმართ გამოითქმის კრიტიკული შენიშვნა, რომ მის საფუძველზე მასობრივი ქცევის დაწყების პროგნოზირება შეუძლებელია.

სოციალური მოძრაობა

სოციალური მოძრაობა არის ადამიანების მიერ ორგანიზებული და კოლექტიურად გამოხატული საკუთარი პოზიცია რაიმე მნიშვნელოვანი სოციალურ-პოლიტიკური საკითხის შესახებ. 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 ან უტოპიურ კომუნებში გაქცევაა გამორიცხული.

სოციალური მოძრაობა დროში გაწერილ მოქმედებებსა და მიზნებს შეიცავს. მას აქვს სოციალური ცვლილებების პროგრამა, მონაწილეთა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების გეგმა და ამისთვის სჭირდება ძალაუფლების მოპოვება. სოციალური მოძრაობა თავის თავში კოლექტიური ქცევის სხვადასხვა სახეს აერთიანებს.

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

განვიხილოთ ორი თეორია, რითაც აიხსნება სოციალური მოძრაობების წარმოშობა და შემდგომი ბედი.

შეფარდებითი დეპრივაციის თეორია. ამ თეორიის თანახმად, საზოგადოების წევრთა შეფარდებითი და არა აბსოლუტური დეპრივაცია წარმოქმნის სოციალური მოძრაობებს. შეფარდებით დეპრივაციასთან გვაქვს საქმე, როდესაც ადამიანები გრძნობენ რომ ფრუსტრირებულნი არიან ანუ განიცდიან დეპრივაციას მათთან შედარებით, ვისაც, ჩვეულებრივ, თავს ადარებენ ხოლმე. რაც უფრო დიდია შეფარდებითი დეპრივაცია, მით მეტია უბედურებისა და იმედგაცრუებულობის განცდა, რაც აგრესიას და ჯგუფის სტატუსის შეცვლის მცდელობებს იწვევს. ადამიანს გაჭირვების განცდა შეიძლება გაუჩინოს საკუთარი ჯგუფის შედარებამ სხვა ჯგუფთან ან შედარებამ თავის იდეალურ მოლოდინებთან.

ამ თეორიით აიხსნება გასაოცარი ფაქტი – სოციალური მოძრაობები ფართოდ იშლება მზარდი მოლოდინების წლებში და არა მაშინ, როდესაც საქმე ძალზე ცუდადაა. მხოლოდ მაშინ, თუ ადამიანები მიიჩნევენ, რომ გარშემომყოფთა ცხოვრება უმჯობესდება, მათაც უწინდება პოზიტიური მოლოდინები. ასეთ ვითარებაში, თუ სხვების ბედი უმჯობესდება, ხოლო მათი არა, ადამიანებს შეფარდებითი დეპრივაციის განცდა ეუფლება. ეს იდეა გამოთქვა ჯერ კიდევ მე-18 საუკუნეში ცნობილმა პოლიტიკურმა მოაზროვნემ ალექსის დე ტოკვილმა ფრანგული რევოლუციის მიზეზების თავის ანალიზში. იგი წერდა, რომ ძა-

ლადობრივი რეკოლუციები იბადება მაშინ, როდესაც გამოკრთება იმედის სხივი და არა სრული უიმედობის ჟამს.

შეფარდებითი დეპრივაციის განცდა შეიძლება გაიზომოს უბრალო გამოკითხვის მეთოდით – რესპონდენტმა შეადაროს თავისი ბოლო 5 წლის ეკონომიკური შემოსავალი გარკვეული სოციალური ჯგუფების შემოსავალს. დეპრივაცია იწვევს პროტესტს, რომელიც მჭიდროდ უკავშირდება განცდილი დეპრივაციის სახეს. თუ ეს არის სტატუსის დეპრივაცია – საზოგადოებრივი მდგომარეობით უკმაყოფილება გამოიხატება კოლექტიურ პროცესში, რომლის მიზანია ჯგუფის სტატუსის გაუმჯობესება, ხოლო თუ შეფარდებითი დეპრივაცია ეროვნულ გრძნობებს ეხება, მივიღებთ ეროვნულ დეპრივაციას და ეროვნულ მოძრაობას და ა.შ.

კრიტიკოსები შეფარდებითი დეპრივაციის თეორიას იმაში ადანაშაულებენ 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 ინდივიდუალური წევრების მიერ რესურსების მოპოვებისა და ორგანიზების პროცესს. რესურსთა მობილიზების თეორიებში განხილულია სოციალური მოძრაობის კავშირები სხვა ჯგუფებთან, მოძრაობის წარმატებაში გარეგანი მხარდაჭერის მნიშვნელობა და ტაქტიკები, რითაც მოძრაობა დანარჩენ საზოგადოებას უკავშირდება.

სოციალური მოძრაობების ადრინდელ თეორიებში ხაზგასმული იყო ადამიანთა იდეოლოგიური ინტერესები და უკმაყო-

ფილება. რესურსთა მობილიზების თეორიის თანახმად, სოციალურ მოძრაობებში მონაწილეობა ემყარება რაციონალურ მოსაზრებებს: რა უფრო მეტ სარგებლობას მოუტანს — მოძრაობაში მონაწილეობა თუ არმონაწილეობა და მხედველობაში მიიღება ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა მისაწვდომია თუ არა მოძრაობისთვის საჭირო რესურსები.

რესურსთა მობილიზების თეორია განსხვავდება სოციალური მოძრაობების შესახებ სხვა თვალსაზრისებისაგან იმითაც, თუ რაში ხედავს იგი სოციალური მოძრაობის მიზანს, სტრატეგიას და ტაქტიკას და აგრეთვე, მის კავშირს დანარჩენ საზოგადოებასთან. სოციალური მოძრაობის ადრინდელი თეორიები მოძრაობის საყრდენ ბაზად ჩაგრულ მოსახლეობას მიიჩნევდნენ: მოძრაობას სწორედ ის აწვდიდა “შრომით რეზერვს”. მობილიზაციის 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 გამოიწვევს. მეტიც, საჭიროდ მიიჩნევს საზოგადოებრივი ინსტიტუტების გამოყენებას, რათა მოხდეს მოძრაობის მხარდამჭერთა ინტეგრირება დიდ საზოგადოებაში. მნიშვნელოვან როლს იმაში, რომ მოძრაობის მიერ წამოჭრილი პრობლემა ყველამ დაინახოს და გაიზიაროს, ასრულებს მასმედია.

რესურსთა მობილიზების თეორიის თანახმად, თავისთავად აღმოცენებულ სოციალურ მოძრაობებს დროთა განმავლობაში შეცვლის სოციალური მოძრაობის “პროფესიული” ორგანიზაციები, რომლებიც 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 გამოწინდებიან მოქალაქეები, რომლებიც მოძრაობას დაეხმარებიან. ამგვარი არაერთი ორგანიზაცია – პროფესიონალი უკვე მუშაობს ბევრ ქვეყანაში, სადაც სოციალურ მოძრაობებს შლის.

რესურსთა მობილიზების თეორიას განამტკიცებს არაერთი მნიშვნელოვანი კონკრეტული ფაქტი. საკმარისია დავასახელოთ პოლონელ მუშათა კავშირი “სოლიდარობა”, რომელიც 1980 წელს შეიქმნა როგორც სახელმწიფო კომუნისტური პარტიისადმი ოპოზიციური პოლიტიკური პარტია. ამ მოძრაობის გამარჯვებაში გადამწყვეტი იყო პოლონელი ინჟინრების მიერ მოძრაობის დასახმარებლად შექმნილი ფონდი.

რესურსთა მობილიზების თეორიის კრიტიკოსები მიუთითებენ მის რამდენიმე “სუსტ წერტილს”;

1. სოციალურ მოძრაობათა უმრავლესობა “საკუთარ ნიადაგზე აღმოცენებული” მოვლენაა, რაშიც პროფესიონალები მხოლოდ მეორეხარისხოვან როლს ასრულებენ;

2. ამ მოძრაობებისადმი ელიტის მხრიდან გაწეული პატრონაჟი არა სოციალური სამართლიანობის გრძნობითაა ნაკარნახევი, არამედ მიზნად ისახავს ამ მოძრაობების გადაყვანას ინსტიტუციურ მოქმედებათა კალაპოტში.

3. სოციალური მოძრაობების პროფესიონალიზაციამ შეიძლება უფრო ავნოს, ვიდრე დაეხმაროს ამ მოძრაობებს. მოძრაობა წარმატებული მხოლოდ მაშინ არის, თუ საზოგადოების ჩაგრული თუ შეურაცხყოფილი ნაწილი დაირაზმება,

შეიმუშავენ ტაქტიკურ სიახლეებს და მას ლიდერებს მიაწოდებს; გარდა ამისა თუ ჯგუფს შესძლებს საპროტესტო მოძრაობაში სხვა სფეროში მოქმედი მსგავსი ჯგუფები მოიზიდოს.

კრიტიკოსები იმასაც აღნიშნავენ, რომ რესურსთა მობილიზაციის თეორიაში უგულებელყოფილია სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც განსაზღვრავს მოძრაობაში ჩართვის მოტივაციას: მტკიცება, რომ ინდივიდები მოძრაობაში მონაწილეობენ მოგება-წაგების მოსაზრებებით, საკმარისი არ არის.

ბოლო დროს აქცენტი კეთდება პოტენციურ მონაწილეთა მოლოდინებზე. ეს მოლოდინები ძირითადად ეხება მათსავით პოტენციურ მონაწილეთა რიცხვს: მოძრაობის წარმატების შანსებს თუ მასში ბევრი ადამიანი გაერთიანდება. ადამიანი უერთდება 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 ადამიანი შეუერთდა.

დაბოლოს, რატომ არის ესოდენ მნიშვნელოვანი სოციალური მოძრაობების შესწავლა? პასუხი ასეთია: ყოველი საზოგადოება ცვლილებათა მუდმივ პროცესში იმყოფება. სოციალური მოძრაობები საზოგადოების ცვლილების ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა. ჩვენ თვალწინ გაიშალა სამოქალაქო უფლებების მოძრაობა, მოძრაობა ქალთა უფლებებისთვის, გარემოს დასაცავად და მრავალი სხვა, რასაც უკვე მოჰყვა გირკვეული ცვლილებები საზოგადოებაში. იქმნება სხვა, ახალი მოძრაობები.

სოციალურ მოძრაობათა შესწავლით მიიღწევა სოციალური ფსიქოლოგიის ძირითადი ამოცანა – ინდივიდისა და საზოგადოების განუყოფელი ერთიანობისა და ურთიერთგავლენის ახსნა.

• ძირითადი დებულებები •

1. კოლექტიურია ჯგუფის ისეთი ქვევა, რომელიც სპონტანური ანუ მყისიერი ნორმებით და არა ფორმალური ნორმებით იმართება.

2. კოლექტიური ქცევა სამი სახისაა: მასობრივი ქცევა, ხალხის მასა და სოციალური მოძრაობები.

3. მასობრივ ქცევას ადგილი აქვს, როდესაც ინდივიდები სავსებით ერთნაირად რეაგირებენ საერთო მოვლენაზე.

4. მასობრივი ქცევის ერთ-ერთი სახეა საზოგადოებრივი აზრი ანუ საზოგადოებაში არსებული შეხედულებები საზოგადოებრივად და პოლიტიკურად მნიშვნელოვან საკითხთა შესახებ.

5. მასობრივი ქცევის სხვა სახეები – გატაცება, მანია, მოდა, მიმართულია რადაციისკენ, ხოლო მასობრივი ქცევის ისეთი სახე, როგორიც არის პანიკა, რადაციისგან გაქცევაა.

6. ხალხის მასა დიდი რაოდენობით ერთად შეგროვებული ადამიანებია. ეს არის ქუჩის თავყრილობები, დემონსტრაცია და ქუჩაში გამოსული ბრბო.

7. სოციალური მოძრაობები ორგანიზებული კოლექტიური მანიფესტაციებია ადამიანებისთვის საჭირო როგორც საკითხების გამო. მოძრაობა მიესალმება ან ეწინააღმდეგება ცვლილებებს ჯგუფში, საზოგადოებასა და მსოფლიოში.

8. სოციალური მოძრაობების შესახებ ადრეულ თეორიებში ყურადღების ფოკუსში იყო იდეოლოგიურ ინტერესი და ჩაგრულ ფენათა უკმაყოფილება. თანამედროვე თეორიებში საკითხი სხვა კუთხით განიხილება.

9. შეფარდებითი დეპრივაციის თეორიის თანახმად, სოციალური მოძრაობების აგორება ხდება მაშინ, როდესაც ინდივიდები განიცდიან დეპრივაციას ანუ იმედგაცრუებას იმ ადამიანებთან შედარებით, ვისაც ისინი, ჩვეულებრივ, თავს ადარებენ.

10. რესურსთა მობილიზაციის თეორიებში გამოთქმულია შეხედულება, რომ საზოგადოებრივ მოძრაობებში მონაწილეობა არა იმდენად პროტესტის გრძნობის, რამდენადაც რაციონალური გათვლის შედეგია.

11. სოციალური მოძრაობების სხვა თეორიებისაგან განსხვავებით, რესურსთა მობილიზების თეორია იმასაც ამტკიცებს, რომ არ არის აუცილებელი მოძრაობის წევრები უკმაყოფილო ან ჩაგრულ ჯგუფს ეკუთვნოდნენ. ეს თეორია ყურადღებას ამახვილებს ფულადი და სხვა სახის რესურსების გარეჯგუფურ მობილიზებაზე.

12. რესურსთა მობილიზების თეორიის კრიტიკოსებს მიაჩნიათ, რომ ახალი ტიპის სოციალური მოძრაობებისადმი ელიტის მხრიდან გაწეული პატრონაჟი ნაკარნახევია არა სოციალური სამართლიანობის გრძნობით, არამედ მოძრაობის ლეგიტიმურ და ინსტიტუციურ არხებში გადაყვანის მოსაზრებებით.

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. Linzey and E. Aronson (eds.), 1985, The Handbook of Social Psychology, vol. 1. New York: Random House
5. Mead, G.H., 1934, Mind, Self and Society, Chicago: University of Chicago Press.
6. Cardwell J.D., 1979, Social Psychology: A Symbolic Interactionist Perspective, Philadelphia.
7. Biddle, B.J., 1997, Role Theory: Expectations, Identities and Behaviors. New York: Academic Press.
8. Homans G.C., 1974, Social Behavior: Its Elementary Forms, New York: Harcourt, Brace & World.
9. Adams J.S., 1965, "Inequity in Social Exchange, " in L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology, vol. 2. New York: Academic Press.
10. E. Walster, G.W. Walster and E. Bercheid, 1979, Equity Theory and Research, Boston, Allin and Bacon.
11. Aronson, E. and M.J. Carsmith, 1968. "Experimentation in Social Psychology", in G. Lindzey and E. Aronson (Eds.), The Handbook of Social Psychology, vol. 2., 2d ed., Reading, MA: Addison-Wesley.

12. Cook, S. 1976, "Ethical Issues in the Conduct of Research in Social Relations," in C. Seltiz, L. Wrightsman and S. Cook (Eds.), *Research Methods in Social Relations*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
13. Gergen, K.J., 1973, "Social Psychology as History", *Journal of Personal and Social Psychology*, 26: 309-320.
14. Bandura, A., 1971, *Social Learning Theory*, Morristown, NJ: General Learning Press.
15. A. Bandura, 1986, *The Social Foundations of Thought and Action*, Englewood Cliffs, NJ Prentice-Hall
16. Jones E.E. and Gerard H.B., 1967, *Foundations of Social Psychology*, New York: Wiley,
17. Lippa, R.A., 1990, *Introduction in Social Psychology*, Baltimore, 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. 2004, XX საუკუნის ფსიქოლოგიის ძირითადი მიმართულებები, "ენა და კულტურა", თბილისი.
27. ნადირაშვილი შ. 1965. პიროვნების სოციალური ფსიქოლოგია. თსუ. თბილისი.

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.

საზოგადოებრივი მეცნიერებანი

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, W., 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 Univesity 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. Sheier, M.F. and C.S. Carver, 1980, "Individual Differences in Self-concept and Self-process, in D. M. Wegner and R.R. Vallancher. op. cit.
20. Duval, Sh. and Wicklund, R., *A Theory of Objective Self-Awareness*. New York and London: Academic Press.
21. 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.
22. Snyder, M., 1980, "Self-monitoring Processes, " in L. Berkowitz (Ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 1, New York: Academic Press.
23. Archer, R.L., 1980, "Self-disclosure, " in D.M Wegner and R.R. Vallacher, op. cit.
24. 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
25. Gergen, K.J., 1971, *The Concept of Self*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
26. 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.

27. Bandura, A., 1981, "Self and Mechanisms of Agency". in J. Suls, op. cit.
28. Bandura, A., 1997, "Self-efficacy: Toward a Unifying Theory of Behavior Change," *Psychological Review*, 84 191-215
29. Сарджвелაძე, Н., 1989, Личность и ее взаимодействие с социальной средой, "Мецниереба", Тбилиси.
30. Берис Р. 1986. Развитие Я-концепции и её воспитание, М. «Педагогика».

თავი IV კონფორმულობა და სანორმალობა

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. Hantley (Eds.), *Readings in Social Psychology*, New York: Holt, Rinehart & Winston.
5. Festinger, L., 1954, "A Theory of Human Comparison Processes", *Human Relations*, 7 114-140.
6. Kelman, H.C., 1958, "Compliance, Identification and Internalization", *Journal of Conflict Resolution*, 2: 51- 60.
7. Asch, S.E., 1952, *Social Psychology*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
8. Asch, S.E., 1956, Studies of Independence and Conformity a Minority of One Against Unanimous Majority, *Psychological Monographs*, 70: 65-71

9. Weber, M., 1964, The Sociology of Religion, Boston: Beacon.
10. Aronfreed, J., 1968, Conduct and Conscience, New York: Academic Press.
11. Sherif, M.A., 1935, "A Study of Some Social Factors in Perception," Archives of Psychology, 27: 187 -196
12. Cartwright (Ed.), 1965, Studies of Social Power, Ann Arbor: University of Michigan Press.
13. Janis, I.L., 1967, Victims of Groupthink, Boston : Houghton Mifflin.
14. Millgram, S., 1974, Obedience to Authority, New York:, Harper & Row.
15. Zimbardo, P.G., 1969, "The Human Choice: Individuation, Reason, and Order Versus Deindividuation, Impulse and Chaos", in W.J. Arnold and D. Levine (Eds.), Nebraska Symposium of Motivation, Lincoln: University of Nebraska.
16. Zimbardo, P.G., 1971, "The Psychological Power and Pathology of Imprisonment", Statement prepared for the U.S. House of Representatives Committee on Judiciary, Stanford: Stanford University.
17. მაღრაძე გ. 1988. სოციალური ჯგუფისადმი განწყობა და კონფორმულობა, „მეცნიერება“. თბილისი.
18. გერიგი რ. და ფ. ზიმბარდო, ფსიქოლოგია და ცხოვრება. თსუ, თბილისი, 2009.

თავი V ატიტუდები და ატიტუდის შეცვლა

1. Chaiken, S. and Stagnor, C., 1986, "Attitudes and Attitude Change", in L. Berkowitz (Ed.), Advances in Experimental Social Psychology, vol. 19, New York: Academic Press.

2. Wicker, A.W., "Attitudes versus Actions: The Relationship of Verbal and Overt Behavioral Responses to Attitude Objects," *Journal of Social Issues*, 25: 755-765.
3. Fazio, R.H., 1986, "How Do Attitudes Guide Behavior?", in: R.M. Sorrentino and E.T. Higgins, "The Handbook of Motivation and Cognition Foundations of Social Behavior," New York: Gilford.
4. Katz D., 1964, *The Functional Approach to Study of Attitudes*, In: E.P. Hollander and R.G. Hunt, *Current Perspectives in Social Psychology*, New York: Oxford University Press.
5. LaPiere, R.T., 1934, Attitudes vs. Actions, *Social Forces*, 13 230-237.
6. Festinger L., 1957, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, CA: Stanford University Press.
7. Brehm, J.W. and Cohen A.R., 1962, *Explorations in Cognitive Dissonance*, New York: Willey.
8. Brehm, J.W., 1962, "Motivational Effects of Cognitive Dissonance", in M.R. Jones (Ed.) *Nebraska Symposium on Motivation*", Lincoln: University of Nebraska Press.
9. Bem, D.J., 1967, "Self Perception: an Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena", *Psychological Review*, 74, 183-200.
10. Aronson, E., 1968, "Dissonance Theory Progress and Problems." In R.B. Abelson (Ed.) *Cognitive Consistency. A Sourcebook*, Chicago: Rand Nally.
11. Brown R., 1965, *Social Psychology*, New York: The Free Press.
12. Freedman, J., Carlsmith M. and Seers D., 1970, *Social Psychology*, New Jersey: Prentice-Hall.

13. Greenwald A.G., 1968, On Defining Attitude and Attitude Theory. In Greenwald A.G., Brock T.M. and Ostrom T.M., Psychological Foundations of Attitudes, New York and London: Academic Press.
14. Karlins G.A. and Abelson H.I., 1970, Persuasion, New York: Springer Publishing Company.
15. Kreech D., Cruchfield R.S. and Ballachey E., 1969, Individual in Society, New York: McGraw Hill Book Co.
16. Petty, R.E., 1981, Cognitive Responses in Persuasion, Hillsdale, NJ: 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., 1974, Понятие установки в общей и социальной психологии, Тбилиси, "Мецნიერება".
22. Чарквиани, Д. Информация, противоречие и смена социальной установки, Тбилиси, "Мецნიერება", 1980.
23. Арутюнова, Л. Динамика оценочного суждения, "Мецნიერება", Тбилиси, 1991.
24. ნადირაშვილი დ. 2006. ზეგავლენის ფსიქოლოგია. „პარნასი“, თბილისი.

1. Gibbs, J.P., 1981, "The Sociology of Deviance and Social Control, in: M. Rosenberg and R.H. Turner (Eds.), Social Psychology: Sociological Perspectives, New York: Basic Books.
2. Shur, E.M., 1979, Interpreting Deviance, New York: Harper & Row.
3. Merton, R.K., 1957, Social Theory and Social Structure, New York: The Free Press.
4. Parsons, T., 1978, The Concept of Society The Components and their Interrelations, in: A. Wells (Ed.), Contemporary Sociobiological Theories, Santa Monica, Calif., Goodyear Publishers.
5. Cohen, A.K., 1966, Deviance and Control, Englewood Cliffs. NJ: Prentice- Hall.
6. Agnew, R., 1985. "A Revised Strain Theory of Delinquency, " Social Forces, 64: 151-167.
7. Sutherland, E.H., and D.R. Cressey, 1974, Criminology: Philadelphia: Lippincott.
8. Akers, R.L., 1966, "A Differential Association-Reinforcement Theory of Criminal Behavior", Social Problems, 14 128-147.
9. Hirschi, T., 1969, Causes of Delinquency, Barkley: University of California Press.
10. Kaplan, H.B., 1984, Patterns of Juvenile Delinquency, Beverly Hills: CA, Sage.
11. Kaplan, H.B., 1980, Deviant Behavior in Defence of Self, New York: Academic Press.
12. Becker, H.S., 1963, Outsiders, New York: The Free Press.
13. Goffman, E., 1963, Stigma, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
14. Matza, D., 1969, Becoming Deviant, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

15. Tittle, C. R., 1980, "Labeling and Crime: An Empirical Evaluation", in W. R. Gove (Ed.), The Labeling of Deviance, " Beverly Hills Sage.
16. Rosental, R. and L. Jacobson, 1968, Pygmalion in Classroom, New York: Holt, Rinehart & Winston.
17. Ryan, W., 1971, Blaming the Victim, New York: Vintage.
18. Chaiken, A. L. and J. M. Darley, 1973, "Victim or Perpetrator Defensive Attribution and Need for Order and Justice, " Journal of Personality and Social Psychology, 25: 199-209.
19. Росс, Л. и Р. Нисбетт, 1999, Человек и ситуация, "Аспект-Пресс", Москва.
20. Фернхэм, А. и П. Хейвен, Личность и социальное поведение, "Питер", Санкт-Петербург, 2001.
21. ნადარეიშვილი ვ. დევიაცია. დაძაბულობის თეორიები და წონასწორობის განწყობისეული მოდელი. საქართველოს ფსიქოლოგიის მაცნე, 2008, №1. გვ. 128-138.

თავი VII 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. Berscheild, 1979, *Equity Theory and Research*, Boston: Allin and Bacon.
16. Giuldner, A.W., 1960, "The Norms of Reciprocity: A Preliminary Statement". *American Sociological Review*, 25 161-179.

17. Homans, G.C., 1961, *Social Behavior: Its Elementary Forms*, New York: Harcourt.
18. Horowitz, I., 1971, "The Effect of Group Norms on Bystander Intervention, *Journal of Social Psychology*, 83: 265-273.
19. Batson, C.D., J.M Darley, and J.S. Coke, 1978, "Altruism and Human Kindness: Internal and External Determinants of Helping Behavior, " in: L. Pervin and M. Lewis (Eds.), *Perspectives in Interactional Psychology*, New York: Plenum.
20. Underwood, B. and Moor, B 1982, "Perspective-taking and Altruism", *Psychological Bulletin*, 91: 143-173.
21. Staub, E., 1978, *Positive Social Behavior and Morality: Social and Personal Influences*. vol. I, New York: Academic Press.
22. Berkowitz, L., 1972, "Social Norms, Feelings, and Other Factors Affecting Helping Behavior and Altruism, " in L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 6, New York: Academic Press.

VIII მათი პირობები

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. Geen (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: Wiley.
 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., 1986, "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.

თავი IX 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: Wiley.
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.

თავი X აზროვნების 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 Oppression 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 Cultur Assimilator Training", Journal of Personality and Social Psychology, 32: 300-310.
19. Аронсон, Э., 1998, Общественное Животное, Москва, "Аспект Пресс"
20. სურმანიძე ლ., 2001. ინდივიდუალისტური და კოლექტივისტური საზოგადოებები, "ნეკერი".

თავი XI კოლექტიური ქმევა

1. Turner, H.R. and L.M. Killian, 1957, Collictive Behavior, Englewood Cliffts, 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 Analitical 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., 1896, *Психология народов и масс*, СПб.,
9. Turner, H.R., 1964, "Collective Behavior", 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. Roseberg 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. McCarty, J.D. and M.N. Zald, 1977, "Resource Mobilization and Social Movements: A Partial Theory," *American Journal of Sociology* 82: 1212-1241.
15. Klandermans, B., 1984, "Mobilization and Participation: Social-Psychological Expansions of Resource Mobilization Theory," *American Sociological Review*, 49: 483-600.
16. Аронсон Э. и Э. Пратканис, 2002, *Эпоха пропаганды: механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление*, Санкт-Петербург – Москва, "Нева" и "Олма Пресс".

ს ა რ ჩ ე ვ ი

➤ თავი 1. სოციალური ფსიქოლოგია როგორც მეცნიერება	3
➤ თავი 2. სოციალიზაცია	31
➤ თავი 3. საკუთარი „მე“	47
➤ თავი 4. კონფორმულობა და საზოგადოება	71
➤ თავი 5. ატიტუდები და ატიტუდის შეცვლა	99
➤ თავი 6. დევიაცია	127
➤ თავი 7. პროსოციალური ქცევა	149
➤ თავი 8. აგრესია	181
➤ თავი 9. ჯგუფები	214
➤ თავი 10. ჯგუფთაშორისო ურთიერთობები	253
➤ თავი 11. კოლექტიური ქცევა	282
გამოყენებული ლიტერატურა	305

Marina Baliashvili
Foundation of Social Psychology
(in Georgian Language)
Publishing House "Mtsignobari"
Tbilisi 2010

Redactor : Irakli Imedadze
Typeset and design : Akaki Chigitashvili