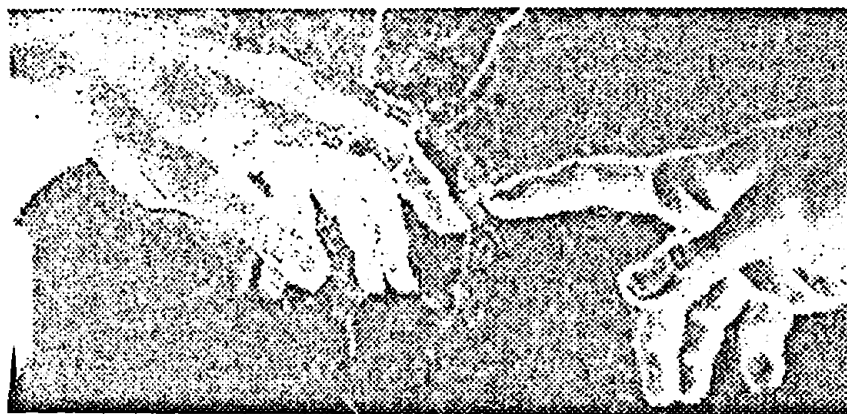


დიმიტრი ნადირაშვილი

ფსიქოლოგიური გავლენა

განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური
თეორიის თვალსაზრისით

DIMITRI NADIRASHVILI



**PSYCHOLOGICAL
INFLUENCE**

დიმიტრი ნადირაშვილი



ფსიქოლოგიური
გავლენა

ფსიქოლოგიური გავლენა

დიმიტრი ნადირაშვილი

რედაქტორები
ანა ჭაბაშვილი
ლალი ქადაგიძე

დიზაინერი
გიორგი ტაბლიაშვილი

© 2006 გამომცემლობა „დიოგენე“

© დიმიტრი ნადირაშვილი

პირველი ქართული გამოცემა 2006
ყველა უფლება დაცულია

ISBN 99940-45-43-1

გამომცემლობა „დიოგენე“
თბილისი 0179, კეკელიძის ქ. 6
ტელეფონი 95 63 94, ტელ./ფაქსი 96 79-71-
www.diogene.ge

სარჩევი

წინასიტყვაობა	9
შესავალი	11

I თავი

სოციალურ-ფსიქოლოგიური

გავლენის ფენომენი	17
1.1 პირდაპირი და ირიბი ზეგავლენა	20
1.2 თანდასწრების გავლენა	21
1.3 ჯგუფის გავლენა გადანეწეტილებაზე	24
1.4 სოციალური გავლენა პიროვნულ შეფასებებზე	29

II თავი

სოციალურ-ფსიქოლოგიური

გავლენის სფეროები	35
1. ბავშვობის პერიოდში განცდილი გავლენის სოციალურ-ფსიქოლოგიური მნიშვნელობა	37
2. სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენა ჯანმრთელობაზე	53
3. ზეგავლენა ფსიქოთერაპიაში	59
4. არაცნობიერი გავლენა განწყობის თეორიის თვალსაზრისით	75
5. კონტაქტისა და განრიდების ფსიქოლოგიური მექანიზმი ფსიქოთერაპევტიკისა და კლიენტის ურთიერთობაში	86

III თავი

სოციალური გავლენის ახსნა

განწყობის თეორიის კანონზომიერებებით	93
1. განწყობის ფორმირება და მოქმედება	95
2. სოციალური გავლენა და განწყობის თეორიის კანონზომიერებანი	109
2.1 ურთიერთგაცვლის გავლენის ეფექტი	112
2.2 უმრავლესობის გავლენის ეფექტი	121
2.3 დეფიციტის გავლენის ეფექტი	129
2.4 პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის გავლენის ეფექტები	136
2.5 კეთილგანწყობის გავლენის ეფექტი	158
2.6 ავტორიტეტის გავლენის ეფექტი	168

3. დასავლური თეორიები და შეხედულებები განწყობის შეცვლის კანონზომიერების შესახებ	184
4. განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებების კვლევა სიგარეტისა და ჯანმრთელობისადმი დამოკიდებულების მიხედვით	191

IV ტაჰი

სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენა განწყობის თეორიის თვალსაზრისით	199
1. სენსორული, სენსომოტორული და სოციალური განწყობის ბუნების შესახებ	201
2. განწყობის კანონზომიერებები სოციალური აქტივობის სფეროში	210
ზოგადი დასკვნები	222
ბიბლიოგრაფია	228

ეძღვნება მშობლებს, მანანას და შოთას,
მათი ზეგავლენის უნარს.



წინასიტყვაობა

ახალი XXI საუკუნის დასაწყისში ჩვენი ქვეყნისა და საზოგადოებისათვის სულ უფრო მნიშვნელოვანია გაცნობიერება და წარმართვა იმ სოციალური პროცესებისა, რომლებიც საქართველოსა და დანარჩენ მსოფლიოში ხდება. მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო საუკუნეების განმავლობაში საქართველოს ჩვენივე ნების სანინალმდევოდ სხვადასხვა იმპერიების შემადგენლობაში ამყოფებდნენ, ზოგადად კულტურა და მეცნიერება, კონკრეტულად კი ფსიქოლოგია და სოციალური პროცესების კვლევა ჩვენში ძნელად, მაგრამ მაინც მიმდინარეობდა. ჩვენი ისტორიის ხანგრძლივი დროის მანძილზე ეროვნული და საზოგადოებრივი პრობლემების განსასაჯელად გამოტანა დანაშაულად ითვლებოდა და მკაცრად ისჯებოდა. ეს განსაკუთრებით მწვავედ მეფის რუსეთისა და კომუნისტური მმართველობის ადრეული ეტაპისთვის იყო დამახასიათებელი. თუმცა 80-იან წლებში, ჩემი პროფესიული სწავლის პერიოდშიც ზოგი ფსიქოსოციალური თეორია კანონგარეშედ იყო გამოცხადებული და იდევნებოდა. მიუხედავად იმისა, რომ მიმდინარეობდა პოლიტიკური ცხოვრების ლიბერალიზაცია, მახსოვს, ჩემთვის ავტორიტეტული ლექტორი მას შემდეგ, რაც მოგვიყვებოდა სოციალური პროცესების ამხსნელ მექანიზმებზე, ლექციის დამთავრების შემდეგ თვითონვე საგულდაგულოდ შლიდა დაწერილ სქემებს იმ მიზეზით, რომ არაკეთილმოსურნე მაკონტროლებელი ორგანოების წარმომადგენლებს არ წაეკითხათ დაფაზე დაწერილი.

ადვილი წარმოსადგენია, რა მდგომარეობაში იყო ფსიქოლოგია დ. უზნაძის მოღვაწეობის პერიოდში, რომელიც სტალინურ-კომუნისტური მმართველობის ხანას ემთხვევა. რეპრესიების გამო ფსიქოლოგი მეცნიერები ყოფნა-არყოფნის ზღვარზე იდგნენ. სოციალური ფსიქოლოგიის საკითხებზე მუშაობა იდეოლოგიური ცენზურის გამო ფაქტობრივად შეწყვეტილი იყო, ხოლო განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაში განწყობის სენსორული და სენსომოტორული შინაარსების კვლევა ინტენსიურად მიმდინარეობდა, ეს მაშინ, როცა სოციალური განწყობის სფეროში კვლევები დ. უზნაძის სიცოცხლის ბოლომდე არ წარმოებდა. ეს ვითარება მნიშვნელოვნად აფერხებდა მეცნიერულ წინსვლას.

ჩვენს დროში სოციალურ-ფსიქოლოგიურ კვლევებს სხვა სირთულეები აქვს. ღრმად რომ არ ჩავეძიოთ ამის სოციალურ-პოლიტიკურ საფუძვლებს, ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ აღნიშნულ მიმართულებას დაფინანსების წყაროები არ მოეპოვება. ამიტომ აქტივობას ამ სფეროში მნიშვნელობა ენიჭება.

ამ ნაშრომის შექმნაში მნიშვნელოვანი დახმარება აღმომიჩინეს მეცნიერებათა აკადემიის დ. უზნაძის სახ. ფსიქოლოგიის ინსტიტუტმა და სტუდენტებმა, რომლებთან ერთადაც ჩატარდა ექსპერიმენტული კვლევები. მინდა ყოველი მათგანი ცალ-ცალკე მოვიხსენიო: სვეტლანა სიორდია, თამარ ნარეშელაშვილი, ქეთევან ქუჩულორია, თეონა მაკარიძე, მედეა ბერძენიშვილი, ეკატერინე ფირანიშვილი, ია ორჯონიკიძე, ნათია ჯიხვაშვილი, ნინო ზაქარიაძე, თამარ გიორბელიძე, მადონა იათაშვილი, თამთა ჭურაძე, თამარ თანდაშვილი, ირაკლი მოძმანიშვილი, თამარ ხიმშიაშვილი, ნინო გოგუაძე, თეა მახარაძე, რუსუდან სანიკიძე, გიორგი მელიქიანი, ნინო კვაჭაძე.

დიდი მადლიერება მინდა გამოვხატო ჩემი მშობლების – მანანა ცინცაძის, აკადემიკოს შოთა ნადირაშვილის და მეუღლის, თეა გოგოტიშვილი-ნადირაშვილის მიმართ. მხურვალე გულშემატკივრობის გარდა, ისინი ჩემი პირველი პროფესიონალი ოპონენტებიც იყვნენ. მადლობას ვუხდით ბატონ აკაკი ჭილიტაშვილს, რომელმაც ტექნიკური თვალსაზრისით უდიდესი დახმარება გაამწია ამ წიგნის დაწერაში.

დიმიტრი ნადირაშვილი
2006 წელი

შესავალი

ჩვენი ნაშრომი სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის საკითხს ეხება. ამ ფენომენის კანონზომიერებათა დადგენა უმნიშვნელოვანესი საკითხია, როგორც ფსიქოლოგიური მეცნიერების, ისე პრაქტიკული ცხოვრებისათვის. მიუხედავად იმისა, რომ ამ თემას ხშირად ეხებიან ფსიქოლოგები და საზოგადოებათმცოდნეები, ბევრი რამ ამ სფეროში, უპირველესად კი ძირითადი ცნებები, ზუსტ განსაზღვრებას მოითხოვს.

ჩვენი კვლევის საგანია სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენა. ფიზიკური სხეულების ერთმანეთზე გავლენას ფიზიკა, ქიმია და სხვა ფიზიკური მეცნიერებები შეისწავლის. ჩვენი კვლევის საგანს არც გავლენის ფსიქოლოგია წარმოადგენს: ადამიანზე ფიზიკური საგნის გავლენის კანონზომიერებებს ზოგადი ფსიქოლოგია შეისწავლის.

როდესაც ფსიქიკაზე სოციალური გარემო მოქმედებს, ამგვარ მოქმედებას *სოციალური გავლენით* აღვნიშნავთ. ეს პროცესი სოციალური ფსიქოლოგიის შესწავლის საგანია. ჩვენ თეორიულ ასპექტში გვაქვს გაანალიზებული ამგვარი შინაარსები.

ადამიანები ხშირად მიზნად ისახავენ, გავლენა მოახდინონ სხვა ადამიანებზე, რაც *ფსიქოლოგიური გავლენის* კანონზომიერებათა საფუძველზე ხორციელდება. ეს უკვე ჩვენი კვლევის სფეროა. ამგვარ ზემოქმედებას ვეხებით ნაშრომის იმ ნაწილში, სადაც შევისწავლით გავლენის კონტრასტ-ასიმილაციის აკომოდაცია-რეპუდიაციის კანონზომიერებებს. მათ საფუძველზე გასაგები ხდება, თუ რა ემართება საგნის ზემოქმედების დროს საგნის განცდას. კონტრასტ-ასიმილაციის განცდა იწვევს განწყობის შეცვლას, აკომოდაციას და რეპუდიაციას.

ადამიანები ხშირად მიზნად ისახავენ, ზეგავლენა მოახდინონ სხვებზე *სოციალური ზეგავლენის* კანონზომიერებების საფუძველზე. ამ პროცესს *სოციალური ზეგავლენა* უნდა ვუწოდოთ. ჩვენს ნაშრომში ძირითადად ამ მოვლენას ვიკვლევთ, შევისწავლეთ რა განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებანი. ამ პროცესში განწყობათა შორის ჩნდება თავ-

სებადობის ან არათავსებადობის ტენდენცია, რაც ადამიანში შესატყვის განცდებსა და ცვლილებებს იწვევს.

ფსიქოლოგიური გავლენა უფრო ფართო ცნებაა, ვიდრე **სოციალური გავლენა**.

სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ზეგავლენას ვახასიათებთ, როგორც პირდაპირს და ირიბს. პირდაპირი ზეგავლენა არის ერთი ადამიანის აზრით, ქცევით, ემოციით მეორეზე ზეგავლენა იმ მიზნით, რომ მან შეიტანოს ცვლილებები თავის ქცევაში. ირიბი გავლენა მაშინ გვაქვს, როდესაც ადამიანი რაიმე საშუალებით ინსტრუმენტულად ზემოქმედებს მეორე ადამიანზე, მის ცნობიერებაზე, ქცევაზე, განწყობაზე. ირიბი ზემოქმედების მაგალითია ზემოქმედება სკულპტურით, ნახატით და ა. შ., ანუ არა უშუალო ურთიერთობით ზემოქმედება. ამ ვითარებაში ფსიქოლოგიური გავლენა მხოლოდ ირიბი ხასიათისაა, რადგან იგი ყოველთვის რაიმეთია გაშუალებული, ხოლო სოციალური შეიძლება პირდაპირიც იყოს და ირიბიც. პირდაპირი ზეგავლენის დროს ერთი ადამიანი უშუალოდ ზემოქმედებს მეორეზე, ირიბი ზეგავლენის დროს კი ადამიანი გარკვეულ საშუალებებს, ინსტრუმენტს იყენებს ზეგავლენისათვის. შესავალშივე ყურადღება გვინდა გავამახვილოთ, თუ რა ტერმინოლოგიას გამოვიყენებთ კვლევის შინაარსის გადმოცემისას.

როგორც ზევით აღვნიშნეთ, ჩვენ ერთმანეთისაგან განვასხვავებთ **ფსიქოლოგიური და სოციალური გავლენის** ცნებებს, ასევე ერთმანეთისაგან განვასხვავებთ **გავლენას** და **ზეგავლენას**. კერძოდ: **ფსიქოლოგიურ გავლენაში** მოვიაზრებთ გაცილებით მეტი რაოდენობის ფაქტებს, ვიდრე **სოციალურ ზეგავლენაში**. მასში შედის არა მარტო ადამიანთა შორის არსებული მიმართებები, არამედ უსულო საგნის გავლენაც ადამიანზე, რომელიც **სოციალურ ზეგავლენად** არ ჩაითვლება, მაგალითად, ბურთებით ან სახაზავით ადამიანის განწყობაზე კონტრასტულ-ასიმინალაციურად მოქმედება, გავლენის მოხდენა. ამ დროს ეხმარობთ ტერმინს **ფსიქოლოგიური გავლენა**.

სოციალური პროცესების გავლენას ადამიანზე, რომელიც არამიზანმიმართულად ხდება, ცნობიერი მიზნის გარეშე აღვნიშნავთ ტერმინით **სოციალური გავლენა**, ხოლო ადამიანთშორის ურთიერთობებს, რომელიც ცნობიერი ზეგავლენის მიზნით ხდება, **სოციალური ზეგავლენის** ტერმინით აღვნიშნავთ.

ფსიქოლოგიური გავლენა იწვევს ადამიანის განცდების, შეხედულებების და სხვა ფსიქიკური პროცესების შეცვლას. ყველა ამ ცვლილებას, ჩვენი აზრით, საფუძვლად უდევს განწყობა, რომელიც ადამიანს ყოველი ქცევის წინ მზაობის სახით უყალიბდება.

განწყობა არის ინდივიდის ფსიქოფიზიკური მზაობა გარკვეული

მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელებისათვის. მასში შედის ქცევისათვის აუცილებელი 1) კოგნიტური მონაცემები; 2) აფექტური დამოკიდებულება და 3) ქცევის საშუალებები. სხვადასხვა განწყობები ერთმანეთისგან იზოლირებულად არ მოქმედებენ. ისინი აღნიშნული კომპონენტების მიხედვით შინაარსეულად უკავშირდებიან ერთმანეთს და განწყობათა მთელ სისტემას ქმნიან. პიროვნება ასეთ განწყობათა ერთ მთლიან სისტემას წარმოადგენს. თითოეული განწყობის მოქმედება ახდენს გავლენას ამ სისტემაში არსებულ დანარჩენ განწყობებზე. მეორე მხრივ, ყოველი განწყობის მოქმედებაში ერთგვარად ასახულია ამ სისტემაში შემავალი განწყობები.

განწყობის მოქმედების დახასიათებისათვის გათვალისწინებული უნდა იყოს განწყობათა მთელი სისტემის თავისებურებანი, თავად განწყობა, მისი კომპონენტები, შინაარსი, აფექტური რეაქცია, ქცევის ინსტრუმენტული საშუალებები და ქცევა, რომელიც აღნიშნული განწყობის საფუძველზე აღმოცენდება.

სოციალური ზეგავლენის ბუნების გარკვევისათვის ადამიანთა სოციალური ურთიერთობის კანონზომიერებების ანალიზია საჭირო. როგორც ცნობილია, ადამიანი სოციალური ურთიერთობების პროცესში ყალიბდება. ამ დროს ადამიანთა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება სხვა ინდივიდთა მონაწილეობით ხორციელდება. ინდივიდი თავისი აქტივობის პროცესში ორიენტირებულია არა მხოლოდ თავისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაზე, არამედ ანგარიშს უწევს სხვათა მოთხოვნილებებს. გარდა ამისა, იგი საკუთარი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაში ჩართავს სხვა ინდივიდებსაც. ადამიანი პიროვნებად ამ თანამშრომლობის პროცესში ყალიბდება. ადამიანთა ეს თანამშრომლობა მათ ურთიერთ-ზეგავლენას გულისხმობს. სინამდვილეში, მიმდინარე პროცესებში გავლენა არსებით, მნიშვნელოვან როლს თამაშობს. ურთიერთგავლენის პროცესის დახასიათებისათვის მიზეზშედეგობრივი კატეგორია გამოიყენება. ფიზიკურ მეცნიერებებში დადგენილ იქნა ენერგიისა და მასის მუდმივობის კანონები, რომლის საფუძველზეც ნათელი ხდება, თუ რითაა განპირობებული რეალურ მოვლენათა ცვლილებები და მიმდინარეობა. გავლენა ასევე დიდ როლს თამაშობს ბიოლოგიურ და ფსიქოლოგიურ სფეროებში, სადაც ის განსაკუთრებული შინაარსით ხასიათდება. ფსიქიკურ სფეროში გავლენა არსებით როლს თამაშობს ინდივიდთა გარემოსთან შეგუებაში, მათი მიზნებისა და ამოცანების განხორციელებაში. ადამიანის მიერ სხვა ადამიანებზე გავლენის მოხდენა და მათგან გავლენის მიღება რთული ფსიქოლოგიური კანონზომიერების საფუძველზე ხორციელდება. ურთიერთობაში როგორც ზემოქმედების, ისე გავლენის მიღების პროცესი ინდივიდის მოტივებითაა განპირობებული და მის მიზნებს ემსახურ-

რება. ამიტომ ეს პროცესი პრინციპულად განსხვავდება ფიზიკურ საგანთა ურთიერთზეგავლენისაგან. ის გაგებული და ახსნილი უნდა იყოს ადამიანის ზოგადფსიქოლოგიურ კანონზომიერებების საფუძველზე. ეს პროცესი ფსიქოლოგიაში ინტენსიური თეორიულ-ექსპერიმენტული კვლევის საგანია. ამ სფეროში ფართო ექსპერიმენტული მუშაობაა ჩატარებული. დადგენილ იქნა, რომ უმრავლესობას ძალა აქვს, გავლენა მოახდინოს ინდივიდის აზრსა და ქცევაზე. ამ გავლენის გამო ინდივიდი იღებს იმ აზრებს და შეხედულებებს, რომელიც უმრავლესობას გააჩნია და რაც მის მოქმედებასა და ქცევას განსაზღვრავს. ასევე დადგენილ იქნა სოციალური ზეგავლენის ფენომენი, რაც ურთიერთგაცვლის, კეთილგანწყობის, დეფიციტის, ავტორიტეტის და სხვა ფაქტორების ზემოქმედებით ხორციელდება. ეს და სხვა მრავალი ფაქტორი მართლაც მონაწილეობს და განსაზღვრავს ადამიანთა შორის არსებული გავლენის პროცესებს, მაგრამ, ჩვენი აზრით, საჭიროა მოინახოს ის ზოგადი ფსიქოლოგიური კანონზომიერება, რომელიც ამ ფაქტორების ზემოქმედების შედეგად აღმოცენდება და განსაზღვრავს სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის მიმდინარეობას. ჩვენი აზრით, ამ პროცესების წარმართვის ფსიქოლოგიურ საფუძველს განწყობა წარმოადგენს, რომლის საფუძველზეც ხორციელდება ადამიანის ფსიქიკური აქტივობა. ეს დებულება იმ შემთხვევაში იქნება მისაღები, თუ ყველა ზემოთ აღნიშნულ ვითარებაში გარკვეული განწყობა აღმოცენდება, რომლითაც განსაზღვრულია გავლენის ეფექტი. იმისათვის, რომ ეს დებულება ბოლომდე იქნეს გარკვეული, საჭიროა განწყობის ცნების არსებითი დახასიათება.

როგორც ცნობილია, განწყობის ცნება, როგორც ადამიანის მიზანშეწონილი ქცევის ამხსნელი პრინციპი, დიმიტრი უზნაძის მიერ იყო შემოტანილი. დასაწყისში განწყობის ცნების შინაარსი სენსორულ სფეროში მოქმედი განწყობის მიხედვით იყო დახასიათებული, შემდგომში ამ ცნების შინაარსი სენსომოტორულ სფეროში მოქმედი თავისებურებებით გაფართოვდა, ხოლო ბოლო ეტაპზე განწყობის ცნების შინაარსი გამდიდრდა კანონზომიერებებით, რომლითაც სოციალური განწყობის თავისებურებები ხასიათდება. ფსიქოლოგიური გავლენის გაგება და ახსნა იმ ცნებების საფუძველზე უნდა მოხდეს, რომელშიც ყველა ჩვენ მიერ აღნიშნული ასპექტია გაერთიანებული.

ჩვენი შრომის მიზანია, არსებულ ძირითად ექსპერიმენტულ გამოკვლევებში, სადაც ზეგავლენის ეფექტი სხვადასხვა ფაქტორებითაა გაგებული, ვუჩვენოთ, რომ ამ სიტუაციაში გარკვეული სოციალური განწყობა აღმოცენდება, რომელიც გავლენის მქონე ქცევის განხორციელების საფუძველს ქმნის. ჩვენ მიერ განხილულ იქნა ზეგავლენის ეფექტის მქონე ექსპერიმენტები. მათში, როგორც აღვნიშნეთ, ზეგავლენის ფენომენი

გაგებულია ცალკეული ფსიქოლოგიური ფაქტორების საფუძველზე. ჩვენი ამოცანაა, ამ შრომებისა და დამატებითი ექსპერიმენტების საფუძველზე ვაჩვენოთ არსებული ახსნის პრინციპთა უკმარისობა. ამავ დროს ვეცდებით, ვუჩვენოთ, რომ აღნიშნულ სიტუაციებში სხვადასხვა სახის განწყობები აღმოცენდება და მოქმედებს, ამით კი შესაძლებელია სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ფენომენის დახასიათება.

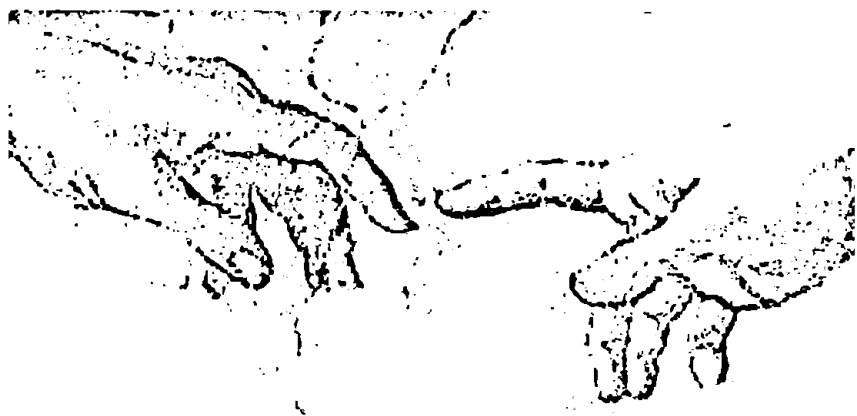
ფსიქოლოგიური გავლენის ეფექტის დასახასიათებლად გამოვიყენეთ განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციის კანონზომიერებანი. მათ მიხედვით ხდება სუბიექტის შორს და ახლოს მდგომი საგნების კონტრასტული და ასიმილაციური შეფასება. გარდა ამისა, ამ შემთხვევებში ადგილი აქვს განწყობის ზემოქმედ საგანთან დაშორება-მიახლოვებას. სოციალურ განწყობებში ადგილი აქვს შინაარსობრივი თვალსაზრისით განწყობათა თავსებადობის ტენდენციას. მის საფუძველზე ხდება განწყობათა სისტემის თავსებადი განწყობის აღმოცენება და კონფლიქტური შეუსაბამისი განწყობების უკუგდება. ირკვევა, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ერთი შეხედვით მკვეთრად განსხვავებული ეფექტები ამ კანონზომიერების საფუძველზე ხორციელდება.

ცხოვრების ჩქარი რიტმი, ინფორმაციის მრავალფეროვნება და სირთულე სულ უფრო უძნელებს ადამიანებს სწორი გადაწყვეტილების მიღებას. აქედან გამომდინარე, მანიპულატორისთვის სულ უფრო ადვილი ხდება საზოგადოების მოტყუება, გაცურება, დაყოლიება. მით უმეტეს, თუ მანიპულატორისთვის ცნობილია ზეგავლენის ფსიქოლოგიის კანონზომიერებანი. ფაქტია, რომ არსებობენ კარგი და ცუდი მანიპულატორები. ისინი, ვისაც დაყოლიების პროფესიონალებს უწოდებენ, რომელთათვისაც ადვილია მეორე მხარეს ათქმევინონ „დიახ“, სოციალურად წარმატებულნი არიან. ჩვეულებრივ, ადამიანებს ზეგავლენის უნარი თანდაყოლილი ან ცხოვრებაში შეძენილი აქვთ. არის სოციალური ინსტიტუტები, რომლებიც საზოგადოებაზე ეფექტური ზემოქმედების ფსიქოლოგიურ კანონზომიერებებს ეცნობიან, იკვლევენ და შემდეგ იყენებენ. ამ ცოდნის საფუძველზე დგინდება, თუ როგორ გაიყიდოს ესა თუ ის ნაწარმი, ან პოლიტიკოსებმა როგორ მოაწონონ თავი საზოგადოებას არჩევნებში.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის თემაზე ფსიქოლოგიურ ლიტერატურაში მრავალი საინტერესო წიგნი არსებობს. ამერიკულ და ევროპულ პოპულარულ სახელმძღვანელოებში ამ მოვლენის ახსნა, ანალიზი განსხვავებული თეორიების საფუძველზეა ნაცადი. მათში გარკვეული კონკრეტული ზეგავლენის ახსნა ერთ რომელიმე თეორიაზე დაყრდნობით ხდება, ხოლო სხვა დანარჩენების ასახსნელად, რომელთა გაგებაც ამ თეორიის საფუძველზე არ ხერხდება, სხვა თეორიებია გამოყენებული.

ჩვენი ნაშრომი ამ მხრივ იმით გამოირჩევა, რომ ნებისმიერი სოციალური და ფსიქოლოგიური გავლენის ფაქტი განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორიის საშუალებითაა გაგებული და ახსნილი. ამის საშუალებას განწყობის თეორიის სიღრმე და მასშტაბი იძლევა. ამ მხრივ განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორია ჩვენი სოციალურ-ფსიქოლოგიური რეალობის ნათლად ამხსნელ საშუალებად გვევლინება. იგი აერთიანებს ერთ მთელ სისტემაში ადამიანის სენსორული, სენსომოტორული და სოციალური სფეროების მოქმედების კანონზომიერებებს.

I ტაჰი



სოციალურ-ფსიქოლოგიური
გაგლეხის ენობენი

„ზეცას აქვს თავისი დიადი კანონი და ადამიანს აქვს თავისი დიადი კანონი“.
ხან ფეიძი, ძვ.წ. 288-233 წწ.

თანამედროვე საზოგადოება ინტენსიური სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის რეალობაში ცხოვრობს. წარმატებულია ადამიანი თუ წარუმატებელი, ბედნიერი თუ უბედური, გამარჯვებული თუ დამარცხებული, იმაზეა დამოკიდებული, თუ როგორ ზემოქმედებს იგი სხვებზე და პირიქით. არიან ზეგავლენის ოსტატები და ამ უნარს მოკლებულნი.

მოცე საუკუნის დასავლური სოციალური ფსიქოლოგიის მონაცემებით თუ ვიმსჯელებთ, სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენა ადამიანის და ქცევის თავისებურებებზე რთული და ღრმა კანონზომიერებების მომცველი მეცნიერებაა.

წარსულთან შედარებით სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენა XXI საუკუნეში უფრო დიდ მნიშვნელობას შეიძენს — ეს გამოწვეულია იმით, რომ ზემოქმედების წყარო მრავალფეროვანი გახდა, ადამიანს ცხოვრების სწრაფი რიტმის გამო გადანაცვლებები გაცილებით მოკლე დროში აქვს მისაღები. ეს გარემოება მანიპულატორს ცხოვრებაში დიდ გასაქანს და ასპარეზს აძლევს. ზეგავლენის უნარი თანდაყოლილი ნიჭიც შეიძლება იყოს და ვარჯიშის შედეგად გამომუშავებულიც. პიროვნება და საზოგადოება შეიძლება სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის შესახებ ინფორმირებული და განაფული ან გულუბრყვილო და ადვილად მანიპულირებადი იყოს. ამ კუთხით დემოკრატიული, თავისუფალი საზოგადოება გაცილებით ადვილად უმკლავდება მავნე ზეგავლენას, ვიდრე გაუთვითცნობიერებელი და ტოტალიტარული.

როდესაც ვირჩევთ წიგნს, კინოფილმს ან ტანსაცმელს, ვემხრობით პოლიტიკოსს თუ რისკიანად ვიქცევით, ჩვენი ქცევა განპირობებულია იმ სოციალური გავლენით, რომლის წნეხის ქვეშაც ვიმყოფებით. არსებობს თუ არა იმის კანონზომიერებანი, თუ რა ზეგავლენა რა ქცევას განაპირობებს? როგორ დაუუსხლტეთ ჩვენთვის საზიანო ზეგავლენას და როგორ განვახორციელოთ ეფექტური გავლენის მქონე ქცევა ჩვენი და საზოგადოების სასარგებლოდ? როგორ არის მოწყობილი ჩვენი ფსიქიკა, ზეგავლენის აღმქმელი და მიმღები აპარატი? რა შესაძლებლობები და სუსტი მხარეები აქვს მას?

ადამიანის გონება ყოველ მოცემულ შემთხვევაში თავიდან არ იწყებს ექსპერიმენტის გამოგონებას, მას უკვე აქვს მზამზარეული მონაცემები და ორიენტირები, თუ რა არის მისთვის მისაღები ან მიუღებელი. მაგ.,

მოღრუბლული ან კრიალა ცის დანახვა საკმარისია იმის გადასანყევად, ღირს თუ არა ზღვის სანაპიროზე გასვლა. ანუ ჩვენ გვაქვს ხილული და უხილავი ნიშნის ამოცნობის უნარი და ამ ნიშნებთან დამოკიდებულების სტერეოტიპები, რომელთა მეშვეობითაც ვიიოლებთ ცხოვრებას, ვაკეთებთ დროისა და ენერგიის ხარჯვის ეკონომიას. ეს რომ არა, უამრავი დრო და ძალიხმევა დაგვჭირდებოდა ელემენტარული პრობლემების გადასაჭრელად. ასე რომ, ზოგადად, სტერეოტიპული დამოკიდებულება გვეხმარება მოთხოვნილებების სწრაფად და ეფექტურად დაკმაყოფილებაში.

მაგრამ დგება საკითხი, თუ რამდენად სანდოა და უშეცდომო სტერეოტიპული, სწორხაზოვანი დამოკიდებულება. შეიძლება ყოველთვის ვენდოთ და დავეყრდნოთ მას? ის, რომ სტერეოტიპული ქცევა ყოველთვის არ არის გამართლებული, განპირობებულია ჩვენი ფსიქიკის თავისებურებით. ამიტომაცაა აქტუალური ამ კანონზომიერებათა თეორიული და პრაქტიკული შესწავლა, რომ ადამიანის სოციალურ რეალობაში ცხოვრება და მოქმედება ეფექტური და აზრიანი იყოს [77].

თემა პიროვნებათაშორისი ზეგავლენის შესახებ ბუნებრივად ბადებს კითხვას, თუ რა განსაზღვრავს ადამიანის ქცევას: გარე სიტუაცია თუ შინაგანი დისპოზიცია? უდავოდ ორივე. ამ შესაძლებლობებიდან გამომდინარე, ჩვენ ადამიანებს განვიხილავთ როგორც სიტუაციაზე მორეაგირედ, ასევე სიტუაციაზე ზემოქმედად. ორივე შეხედულებას აქვს არსებობის უფლება. ჩვენ ვართ სოციალური გარემოს როგორც პროდუქტი, ასევე შემოქმედიც.

1.1. პირდაპირი და ირიბი ზეგავლენა

მართლაც, კოლოსალური ენერგეტიკულ-მატერიალური რესურსები იხარჯება იმაზე, რომ ჩვენზე პროპაგანდისტული ან განმანათლებლური ზეგავლენა მოახდინონ. ყოველწლიურად ამგვარ რეკლამაზე 300 მილიარდ დოლარს იხდიან. დარწმუნების გზათაგან ორი შეიძლება გამოვყოთ: პირდაპირი დარწმუნების გზა და ირიბი ზემოქმედება. პირდაპირი მტკიცებულება გულისხმობს არგუმენტებს, რომლებიც მტკიცების ობიექტს უშუალოდ ეხება, ხოლო ირიბი — არალოგიკური მტკიცებულების ჯაჭვის ქმნის, მაგრამ მიუხედავად ამისა, სასიამოვნო ასოციაციების საშუალებით ახდენს ზეგავლენას [94,95,96].

პირდაპირი ზემოქმედების მაგალითია ელექტროტექნიკის რეკლამა, რომელშიაც იშვიათად ფიგურირებენ კინოვარსკვლავები ან ცნობილი ადამიანები. ამის მაგივრად ხდება ტექნიკურ მონაცემებსა და ფასებზე შედარებითი ინფორმაციის დემონსტრირება.

ირიბი ზემოქმედების მაგალითია გამაგრებული სასმელების რეკლამა, რომელშიც, იმის მაგივრად, რომ ითქვას შემადგენლობასა და გემოს მახასიათებლებზე, აქცენტი სრულიად სხვა რამეზე კეთდება — „ახალი თაობა ირჩევს „ფანტას“. ამგვარი ხერხით ეს სასმელი ასოცირდება ახალგაზრდობასთან, ჯანმრთელობასთან და ცხოვრების ხალისთან. თავად საზოგადოებაც ორ ტიპად შეიძლება დაფიქსირდეს: 1) ანალიტიკოსებად და ღრმად მოაზროვნეებად; 2) ზედაპირულად მოაზროვნე ტიპებად. ანალიტიკურად მოაზროვნე ადამიანებს მოსწონთ ყველაფრის გააზრება, გარჩევა, დალაგება. მათ მარტო მტკიცე ფაქტები და არგუმენტები კი არ აინტერესებთ, არამედ საკუთარი კოგნიტური რეაქციაც ამოძრავებთ. მათთვის იმდენად ზემოქმედების ფორმა კი არ არის მნიშვნელოვანი, რამდენადაც ის, თუ რა განსჯას იწვევს მათში ინფორმაცია. როდესაც ადამიანი მიდრეკილია ღრმა განსჯისკენ, მისი პოზიციები მყარია და ადვილად არ იცვლება.

ადამიანის ტიპს, რომელიც არ არის მიდრეკილი აზროვნება-განსჯისაკენ, არა აქვს მოთხოვნილება, ღრმად გაერკვეს ფაქტებსა და მოვლენებში. საკმარისია პროდუქტს რეკლამას უწევდეს მომხიბვლელი ადამიანი, რომ ეს მომხიბვლელობა რეკლამირებულ საგანსაც უკრიტიკოდ გადაედოს.

1.2. თანდასწრების გავლენა

„ერიდეთ სიმართლის კეთებას ადამიანთა თვალწინ, მათ დასანახად... შენს მარცხენას ნუ ეცოდინება, რას აკეთებს შენი მარჯვენა“.

ახალი აღთქმა, მათე, 6.1-6.3.

მხოლოდ ის ფაქტი, რომ ეცხოვრობთ სოციალურ სხეებთან ერთად, მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს ჩვენს ქცევაზე. ჯერ კიდევ ასი წლის წინ ერთ-ერთი პირველი ლაბორატორიული გამოკვლევით სოციალურ ფსიქოლოგიაში ნორმან ტომპსლეიტატმა [54] დაადგინა: ბავშვები სხეებთან ერთად თევზსაჭერ ბადეს უფრო სწრაფად ახვევენ, ვიდრე თითოეული ცალკე-ცალკე [84]. წარმოჩნდა ე. წ. სოციალური ფასილიტაციის ეფექტი, რომლის მიხედვითაც მოტორული მარტივი მოქმედებების შესრულება ზუსტი და სწრაფია სხვათა თანდასწრებით, ვიდრე მათ გარეშე. იგივე ეფექტი ცხოველებშიც იქნა აღმოჩენილი: ტერმიტები უფრო სწრაფად აშენებენ საცხოვრებელს, წინილები უფრო სწრაფად ენკავენ სხვა წინილების თანდასწრებით, ვიდრე მათ გარეშე.

არსებობდა ამის საწინააღმდეგო ფაქტებიც. მაგ., გარკვეული მასალის დასწავლისას ან რთული ლაბირინთის გავლისას სხვათა თანდასწრება

ხელის შემშლელი აღმოჩნდა როგორც ადამიანების, ისე ცხოველების-თვის [54]. 1940-1965 წლებში გამოკვლევები ამ სფეროში არ წარმოებდა, სანამ რობერტ ზაიონცსმა [168] ნათელი არ მოჰფინა ამ სფეროს. პასუხი ასეთი იყო: აგზნება ყოველთვის აძლიერებს დომინანტურ რეაქციას. აქედან გამომდინარე, როდესაც ადამიანები აგზნებულნი არიან, ისინი ადვილად რეაგირებენ და ასრულებენ მარტივ გადაწყვეტილებებს. იქ, სადაც მარტივი გადაწყვეტილება ვითარებიდან თავისთავად არ გამომდინარეობს, აგზნება არასწორ ქცევას იწვევს. აგზნებული ადამიანები ცუდად ასრულებენ რთულ ქცევებს.

მოგვიანებით ჰანტმა და ჰილარიმ [120] აღმოაჩინეს, რომ არკონის უნივერსიტეტის სტუდენტებს ისევე, როგორც ტარაკნებს, მეთვალყურეების თანდასწრებით ნაკლები დრო სჭირდებათ მარტივი ლაბირინთის გასავლელად და მეტი დრო — რთული ლაბირინთის გასავლელად იმასთან შედარებით, როცა ამასვე მეთვალყურეების გარეშე ასრულებენ.

ჯეიმს მაიკლსმა და მისმა თანამშრომლებმა [54] გამოავლინეს, რომ ვირჯინიის ინსტიტუტის ის სტუდენტები, ვისი ბურთის ლუზაში ჩაგდების მაჩვენებელიც 71%-ს შეადგენდა, მაყურებელთა თანდასწრების დროს უკეთესად თამაშობდნენ. ამ დროს მათი ლუზაში მოხვედრის მაჩვენებელი 81%-მდე იზრდებოდა. ცუდი მოთამაშეები კი, ვისი ეფექტურობაც 36% იყო, სხვათა თანდასწრებით კიდევ უფრო ცუდად თამაშობდა — ბურთის ლუზაში ჩაგდების ალბათობა %-მდე მცირდებოდა 25.

ზილმანის და პაულსის [169] გამოკვლევებიდან ნათელი ხდება, რომ იმ სპორტსმენებზე, რომლებიც ათვისებულ ჩვევებს კარგად იყენებენ, გულშემატკივართა ენერგიული მხარდაჭერა სასიკეთოდ მოქმედებს. კანადაში, ამერიკასა და ინგლისში პროფესიული სპორტის სახეობების 80 000 მატჩის შესწავლისას აღმოჩნდა, რომ მასპინძლები 10 მატჩიდან საშუალოდ 6-ს იგებდნენ. ეს უფრო მეტად ფეხბურთსა და კალათბურთში ხდება, ნაკლებად — ბეისბოლსა და ამერიკულ ფეხბურთში.

ჯგუფში ყოფნა აძლიერებს პოზიტიურ და ნეგატიურ რეაქციებსაც. სტორმა და ტომასმა [54] გამოავლინეს, რომ ერთმანეთისადმი კეთილგანწყობილი ადამიანები ერთად ყოფნის დროს კიდევ უფრო მეტ სიმპათიას, ხოლო არაკეთილგანწყობილები კიდევ უფრო მეტ ანტიპათიას ავლენენ.

ვორინდჰემმა და მესიკმა [132] აჩვენეს, რომ დომინანტური ქცევა ძლიერდება, როცა ადამიანი ფიქრობს, რომ მის ქცევას სხვები აფასებენ. სანტა-ბარბარას სტუდენტებზე ჩატარებული ცდების თანახმად, მათი სირბილი უფრო ჩქარდებოდა, როცა ბალახზე მათკენ სახით მჯდომ ქალს გვერდით ჩაურბენდნენ, განსხვავებით იმ შემთხვევისაგან, როცა ქალი მათკენ ზურგით იჯდა.

ადამიანები ხშირად სხვების თანდასწრებით ისე იქცევიან, როგორც მარტო არ მოიქცეოდნენ. 1991 წელს ლოს-ანჯელესში პოლიციელებმა

ცემით ლამის სიკვდილის პირას მიიყვანეს უიარალო შავკანიანი, რომელმაც მათ მოთხოვნაზე მანქანა გამომწვევად არ გააჩერა. ამერიკელი პოლიციელისათვის ეს გასაკვირი სიმკაცრე და მიუღებელი საქციელი იყო, რამაც მთელი ამერიკული პრესა ააღაპარა. ინციდენტი შემთხვევით ვიდეოკამერაზე დაფიქსირდა. ხუთი უნიფორმაში გამოწყობილი პოლიციელი გამეტებით ურტყამდა, მათი 26 კოლეგა კი ამას გულგრილად ადევნებდა თვალს. თავი იჩინა დეინდივიდუალიზაციამ, რომლის დროსაც იკარგება თვითცნობიერება, დადანაშაულების შიში. ჯგუფური მოქმედება ბადებს ანონიმურობის განცდას — ნიველირდება პირადი პასუხისმგებლობა.

1967 წელს ოკლაჰომის უნივერსიტეტის 300-მდე სტუდენტი სალამოს სიბნელეში შეიკრიბა და თვალს ადევნებდა თავისივე მეგობარს, რომელიც ბრბოს თვალწინ, სახურავზე ასული იმუქრებოდა, რომ გადმოხტებოდა. უეცრად ჯგუფმა წამოიწყო მაპროვოცირებელი შეძახილები: „გადმოხტი, გადმოხტი“. სტუდენტი მართლაც გადმოხტა და დაიღუპა. ამ სიტუაციაში დიდი ჯგუფი — 300 ადამიანი და სალამოს სიბნელე იდეალური პირობა აღმოჩნდა ანონიმურობისა და პასუხისმგებლობის თავიდან აცილებისათვის, რამაც ბრბოს უბიძგა, გონებადკარგული ადამიანი გადმოხტომისაკენ წაექეზებინა.

გაუცხოებისა და დეინდივიდუალიზაციის საბაბი ხდება დიდი მოუნესრიგებელი ქალაქები ჭრელი და უსახო მოსახლეობით. ფილიპ ზიმბარდომ [170] ასეთი ექსპერიმენტი ჩაატარა: შეიძინა ძველი, 10 წლის ნახმარი ორი ავტომობილი და თითქოს „უპატრონოდ დააგდო“ ღია და მოხსნილი ნომრებით, ერთი ნიუ-იორკის უნივერსიტეტთან, ბრონქსში და მეორე პატარა ქალაქ პალო-ალტოში, სტენფორდის უნივერსიტეტის კორპუსთან. შედეგი ასეთი იყო: ნიუ-იორკში ძარცვა მანქანის დაყენებიდან 10 წუთის შემდეგ დაიწყო და უმონყალოდ 23-ჯერ განხორციელდა, რის შემდეგაც ჯართის გროვად იქცა. ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ მძარცველები ღარიბები არ იყვნენ. პალო-ალტოში დატოვებული მანქანა პირველისაგან განსხვავებით „ხელყვეს“, ისიც წვიმის დროს, როცა ახდილი კაპოტი გამვლელმა მზრუნველად დახურა. ასე განსხვავებულად იქცევიან ადამიანები გაუცხოებულ, დიდ ქალაქსა და სხვებისგან შეფასების მომლოდინე, თვითკონტროლის წამქეზებელ პატარა ქალაქში. საინტერესო ექსპერიმენტი ჩატარდა გარანტირებული ანონიმურობით [103]: სიეტლში ტრადიციულ დღესასწაულზე შემოვლისას ბავშვებს მასპინძელი ნებას რთავდა, თითოს თითო შოკოლადი აეღო, თვითონ კი გადიოდა ოთახიდან, მაგრამ ფარული ვიდეოკამერა იღებდა ბავშვების ნამოქმედარს. 1352 ბავშვზე ჩატარებული დაკვირვების შედეგი ასეთი აღმოჩნდა: ჯგუფში მყოფი სტუმარი ბავშვი ცალკე შემოსულთან შედარებით ორჯერ მეტ შოკოლადს იღებდა. ანონიმური სტუმარი, რომლის გვარი და მისამართიც არ გაურკვევიათ, ორჯერ მეტ შოკოლადს იღებდა ვინაობა გარკვეულ ბავშვთან

შედარებით. ანონიმურობიდან გამომდინარე, ასე სხვადასხვანაირად იქცევიან ადამიანები.

1.3. ჯგუფის გავლენა გადაწყვეტილებაზე

რა თავისებურებებით გამოირჩევა ჯგუფური ქცევა და აზროვნება; რა გავლენას განიცდის ინდივიდი ჯგუფისაგან, როგორ იცვლება მისი ქცევა ამ გავლენის გამო? რა უნდა მოიმოქმედოს ცნობიერად ინდივიდმა, რომ გაანეიტრალოს და თავი დააღწიოს ჯგუფის მავნე ზემოქმედებას? როგორ უნდა იყოს ორგანიზებული ჯგუფის მოქმედება და მუშაობა, რომ არ დაზარალებდეს თავად ჯგუფი რეალობასთან არაადეკვატური მიმართების გამო? ამ საკითხზე ექსპერიმენტული გზით საინტერესო კანონზომიერებებია დადგენილი. ირვინ ჯენისმა [122, 123] სპეციალურად გამოიკვლია ამერიკის პრეზიდენტთა და მის დამხმარეთა გადაწყვეტილებების წარმატება-წარუმატებლობის მიზეზები ჯგუფური აზროვნების კონტექსტში. ჯგუფურ აზროვნებას თავისი მინუსები და პლუსები აქვს. წარუმატებელი ჯგუფური აზროვნების მაგალითებია პერლ-ჰარბორში 1941 წელს იაპონელთა მიერ ფლოტისა და ავიაციის განადგურება ამერიკელთა არასწორი პოლიტიკის გამო; ფიასკო 1961 წელს კუბის ყურეში, ანუ ამერიკელთა წარუმატებელი შეჭრა ფიდელ კასტროს რეჟიმის დასაბოხბად; ვიეტნამის ომი 1964-67 წლებში.

ჯენისის აზრით, სამივე ამ შემთხვევაში წარუმატებლობა გამოიწვია იმან, რომ ჯგუფური ჰარმონიის ინტერესების სასარგებლოდ ჯგუფის წევრებმა უთანხმოება თავის თავში ჩაახშეს. ამ ეფექტს მან „ჯგუფაზროვნება“ უწოდა.

ჯენისმა ჯგუფური აზროვნების რვა ნეგატიური ნიშანი გამოყო. ეს ნიშნები დისონანსისაგან თავის დაღწევის კოლექტიური მცდელობაა; მაშინ, როცა ჯგუფის წევრები უთანხმოებას და განხეთქილების ნიშნებს აწყდებიან, არაცნობიერად ცდილობენ, შეინარჩუნონ ჯგუფისადმი პოზიტიური გრძნობები. ამის გამო ჯგუფის წევრები ზედმეტად აფასებენ ჯგუფის უფლებებსა და შესაძლებლობებს; შედეგად, რეალობას ადეკვატურად ვერ აფასებენ და მცდარ გადაწყვეტილებებს იღებენ.

ჯგუფური აზროვნების ნიშნებია:

1. უზნებლობის ილუზია. ჯენისის მიერ გაანალიზებული თითოეული ჯგუფი ზედმეტ ოპტიმიზმს ამჟღავნებდა, რაც არ აძლევდა საშუალებას, რომ მოახლოებული საშიშროების ნიშნები აღეკცა. ადმირალი კიმმელი პერლ ჰარბორის ბაზაზე ხუმრობდა, რომ იაპონელები ჩვენს მახლობლად დაცურავენო. ხუმრობამ ამ ვარიანტის სერიოზულად განხილვის შესაძლებლობაც კი მოსპო. არადა, ეს მართლაც ასე მოხდა.

2. **ჯგუფის მორალის ეჭვშეუვალობა.** ჯგუფის წევრებს სწამთ თავისი კეთილშობილებისა. ამდენად, ეჭვქვეშ არ აყენებენ, რამდენად მორალურ-ეთიკურია მათი ქცევა. კენედის ჯგუფმა იცოდა, რომ მრჩეველები და სენატორები ეჭვის თვალით უყურებდნენ ამერიკის კუბაში შეჭრის ზნეობრივ მხარეს, მაგრამ ჯგუფმა ეს საკითხი განსახილველად ერთხელაც არ გამოიჩინა. აქედან გამომდის დასკვნა: ამგვარ შემთხვევაში ჯგუფის წევრების ზნეობრივ-ინტელექტუალური შესაძლებლობები სუსტდება.

3. **რაციონალიზაცია.** გადაწყვეტილების მიღებისას ჯგუფი დაკავებულია მხოლოდ საკუთარი გადაწყვეტილების კოლექტიურად გამართლების პოლიტიკით და მეტი არაფრით. პრეზიდენტ ჯონსონთან „ორშაბათის თათბირზე“ მისი გუნდი ვითარების გააზრებისა და კრიტიკის ნაცვლად მხოლოდ ომის გაგრძელების ახსნა-გამართლებით იყო დაკავებული.

4. **მონინალმდგის სტერეოტიპული ხედვა.** ჯგუფური აზროვნების ბურუსში გახვეულნი მონინალმდგეს გამოუსწორებელ ბოროტმოქმედად აღიქვამენ, რომელთანაც მოლაპარაკებას აზრი არა აქვს, ან მეტოქეს ზედმეტად სუსტად და უსუსურად მიიჩნევენ. პრეზიდენტ კენედის ჯგუფმა თავი დაირწმუნა, რომ ფიდელ კასტროს არმია იმდენად სუსტი და საძულველი იყო მოსახლეობისთვის, რომ მის რეჟიმს ემიგრანტების მცირე ჯგუფიც დაამხოდა.

5. **კონფორმულობის წნეხი.** ის, ვინც ჯგუფის მიზნებსა და მოქმედებას ეჭვით უყურებს, ხშირად უგულებელყოფილია არა არგუმენტებით, არამედ დაცინვით. ერთ-ერთი სხდომის დროს პრეზიდენტი თავის თანაშემწე ბილ მაიერს ასე შეხვდა: „აი, ბოლოს და ბოლოს გამოჩნდა ჩვენი მინისტრი, მეტსახელად „შენყვიტე-დაბომბვა“. ბევრი ასეთი დამოკიდებულების შედეგად პოზიციას იცვლის.

6. **თვითცენზურა.** იმის გამო, რომ განსხვავებული აზრები დისკომფორტის გამომწვევია, მის მოსახსნელად ჯგუფი ხშირად კონსენსუსის ილუზიას იქმნის. მისი წევრები მალავენ ან უკუაგდებენ თავიანთ შეხედულებას. კენედის გუნდის წარმომადგენელი არტურ შლეზინგერი თავის თავს კიცხავდა იმისთვის, რომ კუბაში შეჭრის წინ სხდომების გადამწყვეტ მომენტებში დუმილს ამჯობინებდა, თუმცა მის განცდას ამსუბუქებდა იმის გაცნობიერება, რომ წინააღმდეგ გამოსვლის შემთხვევაში „ბუზლუნას“ რეპუტაციას დაიმსახურებდა.

7. **აზრის ერთიანობის ილუზია.** თვითცენზურა და კონფორმიზმი კონსენსუსს არ არღვევს, რაც აზრის ერთიანობის ილუზიას ქმნის. ჰიტლერის, სტალინის გარემომცველი ჯგუფები ამგვარი ილუზორული აზრის მსხვერპლნი იყვნენ.

8. **ალტერნატიული აზრის დამალვა.** ზოგიერთი წევრი იცავს ჯგუფს გარკვეული ინფორმაციისაგან, რომელმაც შეიძლება ეჭვქვეშ დააყენოს ჯგუფის გადაწყვეტილების მორალურობა ან ეფექტურობა.

„ჯგუფაზროვნების“ საზიანო ეფექტების გასაწესებად ჯენისი გუთავაზობს ეფექტურად მუშაობის შემდეგ რეკომენდაციებს:

1) იყავით მიუკერძოებელი — ნუ დაიკავებთ ტენდენციურ პოზიციას;

2) წაახალისეთ კრიტიკული აზროვნება: დანიშნეთ ე. წ. „ემმაკის ადვოკატი“;

3) დროდადრო ჯგუფი დაყავით ნაწილებად, შემდეგ კი კვლავ შეაერთეთ, რომ გამოავლინოთ აზრთა სხვაობა;

4) მოინვიეთ გარედან პარტნიორები და ექსპერტები;

5) გადანეჭეტილების რეალიზაციამდე მოინვიეთ საგანგებო შეკრება, რათა ჯგუფის წევრებმა დარჩენილი ეჭვები ერთმანეთს გაუზიარონ.

საბოლოო ჯამში, ჯგუფის ამგვარი ორგანიზება იწვევს მისი მოქმედების ეფექტურობის ზრდას.

რეაქტიული წინააღმდეგობა. აღსანიშნავია ფსიქოლოგიაში არსებული კანონზომიერება, სახელად „რეაქტიული წინააღმდეგობა“. ჩვეულებრივ, ადამიანები აფასებენ და უფრო ხილდებიან თავიანთ დამოუკიდებლობასა და თავისუფლებას. ამიტომ, როდესაც გარე სოციალური ზეწოლა ზედმეტად ძლიერია და ზღუდავს ადამიანს, ის შეიძლება გაღიზიანების გამო იმის საწინააღმდეგოდ იქცეოდეს, რასაც მას სთხოვენ, ანუ საქმე გვექონდეს ბუმერანგის ეფექტთან. ნეგატივიზმის ეფექტი ბავშვებსა და უფროსებში ამ კანონზომიერებით აიხსნება. თავისუფლების და დამოუკიდებლობის შეზღუდვის შიში ჩვეულებრივ რეაქტიული წინააღმდეგობის გამოვლინების მიზეზი ხდება. ექსპერიმენტულ გამოკვლევებში რუფ ენგსმა და დავიდ პენსონმა [54] გამოიკვლიეს 3375 სტუდენტი 56 სტუდენტურ ქალაქში და ნახეს, რომ 21 წლამდე სტუდენტებში ე. წ. „ნამდვილი ალკოჰოლიკი“ 25% იყო, როცა მათი რაოდენობა 21 წლის ზემოთ მხოლოდ 19%-ს შეადგენდა. ამ მკვლევართა დასკვნით ეს ვითარება რეაქტიული წინააღმდეგობის მიზეზით იყო გამოწვეული.

რეაქტიული წინააღმდეგობის ეფექტმა შეიძლება სოციალური მღელვარების ინსპირირებაც მოახდინოს. ასეთი ამბოხების ორგანიზება გამსონმა და მისმა კოლეგებმა [115] ექსპერიმენტულად შეძლეს. მიჩიგანის უნივერსიტეტთან არსებული პატარა ქალაქის მოსახლეობა დაპატიჟეს საკონფერენციო დარბაზში დისკუსიისთვის თემაზე „დისკუსიები სოციალური ცხოვრების სტანდარტებზე“. შეკრებილებმა გაიგეს, რომ ამ სხდომას ჩაიწერდა ნავთობკომპანია, რომელსაც სურდა ბენზინის გაძვირება და სასამართლოში ებრძოდა ადგილობრივ ბენზინგასამართ სადგურს, რომელიც ბენზინის გაძვირების წინააღმდეგ გამოდიოდა. დისკუსიის დასაწყისშივე პრაქტიკულად ყველა გამომსვლელი ადგილობრივ სადგურს მიემხრო და ბენზინის გაძვირების წინააღმდეგ გაილაშქრა. ვითომ ნავთობკომპანიის წარმომადგენლებმა მონაწილეების რიგრიგობით გადაბირების სცენა გაითამაშეს — სთხოვდნენ, ხელი მოეწერათ გან-

ცხადებებზე, რომლებიც მათ სასამართლოში გასამარჯვებლად გამოადგებოდათ. ამის შემდეგ ცდისპირებს შესაძლებლობა მიეცათ, შეკრებილიყვნენ და მომხდარი ერთმანეთში განეხილათ. ცდისპირთა უმრავლესობამ მღელვარე გამოსვლები მოაწყო და შექმნა აქციის მონაწილედვე ჯგუფები. დაიგეგმა პრესითა და ტელევიზიით გამოსვლები და ნავთობკომპანიის წინააღმდეგ სასამართლოში სარჩელის შეტანაც.

ეს ექსპერიმენტი იძლევა ახსნას, თუ რატომ ხდება გადატრიალება და სოციალური აფეთქება. რაც უფრო სწრაფია ორგანიზება, მით უფრო დიდი ძალა ეძლევა წინააღმდეგობას. თუ ჯგუფი სწრაფად ვერ გამოხატავს წინააღმდეგობას, შემდგომში უფრო გაუჭირდება მიზნის მიღწევა. მნიშვნელოვანია ლიდერის როლი და მისი მჭევრმეტყველება, რითაც მასის უკმაყოფილება გამოიხატება.

საკუთარი უნიკალურობისთვის ბრძოლა. ადამიანები დისკომფორტს განიცდიან, როდესაც ისინი სხვათა ფონზე ძალიან გამოირჩევიან, მაგრამ ამის სანაღმდეგოდ, თანამედროვე საზოგადოებაში დისკომფორტი ექმნებათ მაშინაც, როდესაც ისე გამოიყურებიან, როგორც ყველა.

წარმოდგენა საკუთარ უნიკალურობაზე სპონტანურად მჟღავნდება საკუთარი თავის აღქმის დროსაც. როცა უილიამ მაკგროუერი იელის უნივერსიტეტიდან სთხოვდა ბავშვებს, მოეთხროთ საკუთარ თავზე, ისინი ჩვეულებრივ თავიანთ განმასხვავებელ ნიშნებს ასახელებდნენ. საზღვარგარეთ დაბადებულნი თავიანთი დაბადების ადგილს ასახელებდნენ; ძალიან გამხდარი ან მსუქანი ადამიანები საკუთარ წონას ასახელებდნენ; წითურები სხვებისაგან განსხვავებით ახსენებდნენ თმის ფერს, ეროვნული უმცირესობის წარმომადგენლები ამ ნიშანს მოიხსენიებდნენ [131]. ასე რომ, შავკანიანი ქალი თეთრკანიან ქალებში თავის აღქმაში აქცენტს შავ კანზე აკეთებს; შავკანიან კაცებს შორის მყოფი იგივე ქალი პირველ რიგში თავს ქალად აღიქვამს. ეს მაგალითი ნათელს ხდის, თუ რატომ განიცდის და რეაგირებს ნებისმიერი უმცირესობა იმაზე, როგორ აღიქვამს მას უმრავლესობა.

ერთი კულტურის წარმომადგენელი ორი ადამიანი აუცილებლად პოულობს ურთიერთგანმასხვავებელ ნიშნებს. სხვათა თვალთა ერთმანეთისგან ძნელად თუ განსხვავდებიან აფხაზები და ქართველები, ესპანელები და ბასკები, რუსები და უკრაინელები, ინგლისელები და ირლანდიელები; მცირედი განსხვავება ხშირად მათ შორის მძაფრ კონფლიქტებს იწვევს. ჯონათან სვიფტს „გულივერის მოგზაურობაში“ ირონიულად აქვს მოყოლილი ამბავი კვერცხის მახვილი და ბლაგვი წვერით გატეხვის მომხრეთა შორის ომის შესახებ. ერთი შეხედვით უმნიშვნელო განმასხვავებელი ნიშანი ადამიანებში უნიკალურობისა და ინდივიდუალობის მძაფრ მოთხოვნილებას აღძრავს.

უმცირესობის ზეგავლენა. დამაფიქრებელია ის ფაქტი, რომ მრავალი



კურტ ლევინი
კონფლიქტების ერთ-ერთი ყველაზე დიდი გერმანელი ებრაელი სპეციალისტი ამერიკაში.

სოციალური მოძრაობის სათავეებთან უმცირესობა, ზოგჯერ კი ერთი ადამიანი იდგა; იესო ქრისტე, მაჰათმა განდი, ზიგმუნდ ფროიდი ამის დამადასტურებელია.

სერჟ მოსკოვიცის [137, 138] ექსპერიმენტებმა აჩვენა, რომ მყარად და შესატყვისად თავის პოზიციებზე მდგარ უმცირესობას უმრავლესობაზე ზეგავლენის მოხდენა შეუძლია, ხოლო თუ უმცირესობამ ყოყმანი დაიწყო, მისი ზემოქმედების ძალა ქრება. მოსკოვიცის ექსპერიმენტებში თუ უმცირესობა ლურჯ ხაზს დარწმუნებით მწვანეს უწოდებს, უმრავლესობა ეპიზოდურად დაეთანხმება მას, მაგრამ, თუ უმცირესობა დაეჭვდა პასუხში, უმრავლესობა არასოდეს გაიზიარებს მის აზრს, რომ ლურჯი მწვანეა. ანუ უმცირესობის ქცევის თანმიმდევრულობა და თავის თავში დარწმუნებულობა დიდი გავლენის მქონეა.

ჩარლი ნემეტმა [142, 143] თავის მსაჯულთა ჟიურიში (ეს ჟიური სასამართლო პროცესის იმიტაციას ახდენდა) ჩასვა ორი ნევრი, რომლებიც მუდმივად აპროტესტებდნენ უმრავლესობის გადაწყვეტილებებს; შედეგად, ეს ადამიანები უარყოფით ემოციებს იწვევდნენ. მიუხედავად ამისა, ეს ფაქტორი იძულებულს ხდიდა ჯგუფს, ღრმად გაეანალიზებინა გადაწყვეტილებები, ანუ უმცირესობა შემოქმედებითი აზროვნების გამომწვევი ხდებოდა.

უმცირესობის გავლენის პროცესის ანალიზისას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ჯგუფის ლიდერის ფაქტორს. სუსტმა ლიდერმა შეიძლება ძლიერი ჯგუფის მარცხი განაპირობოს და პირიქით — ძლიერმა ლიდერმა საშუალო მონაცემების ჯგუფი გამარჯვებამდე მიიყვანოს.

გ. მალრაძის გამოკვლევაში ნაჩვენებია, რომ, როდესაც ადამიანებს ჯგუფის მიმართ დადებითი განწყობა აქვთ, ისინი იზიარებენ ჯგუფის შეფასებებს გარკვეული მოვლენების მიმართ, კონფორმისტულად იქცევიან. გარდა ამისა, მან ისიც უჩვენა, რომ, როდესაც ცდისპირებს ჯგუფის მიმართ უარყოფითი განწყობა აქვთ, ისინი ემხრობიან ჯგუფის შეფასებების სანიანალმდეგო შეხედულებებს. გ. მალრაძემ დამოუკიდებელი და კონფორმისტული ქცევისაგან განსხვავებით შემოიტანა ანტიკონფორმისტული ქცევის ცნება. მასში ასახულია ჯგუფის შეფასებების სანიანალმდეგო შეხედულებები, რომლებიც უჩნდებათ ცდისპირებს ჯგუფისადმი უარყოფითი განწყობის გამო. ეს პროცესი განწყობათა თავსებადობის კანონზომიერების საფუძველზე აღმოცენდება ($-x + = -$) [7].

გ. მალრაძემ მცირე ჯგუფის ფსიქოლოგიური გავლენის საკითხიც

იკვლია. მან უჩვენა, რომ, როდესაც მცირე ჯგუფი სოციალური ურთიერთობის პროცესში კონსისტენტურ შეფასებებს იძლევა, იგი გავლენას ახდენს უმრავლესობაზე. უმცირესობის მიერ შეფასებებში გამოვლენილი ისეთი თვისებები, როგორებიცაა: აქტიუობა, დამოუკიდებლობა, სხვა ადამიანების როლის აღების უნარი, შინაგანი დარწმუნებულობის გამომხატველი სხვადასხვა რეაქციები, მნიშვნელოვნად ზრდიან უმცირესობის გავლენას უმრავლესობაზე.

უმცირესობის გავლენა უმრავლესობაზე იზრდება მაშინაც, როდესაც უმცირესობა მოვლენების მიმართ ახალ შეფასებებს ამჟღავნებს, იმ სიტუაციაშიც კი, როდესაც ისინი არ შეეფერება სინამდვილეს. ჩვენი აზრით, აღნიშნულ ვითარებებში უმრავლესობას ექმნება დადებითი განწყობა უმცირესობის მიმართ, რის საფუძველზეც კონფორმისტულად იქცევიან [9, 10].

დემოკრატიული და დირექტიული სტილის ზეგავლენა. დირექტიული ლიდერობის სტილი მხოლოდ მაშინაა წარმატების მომტანი, როდესაც ლიდერი სწორ ბრძანებებს გასცემს. მაგრამ აღმოჩნდა, რომ, თუ ჯგუფის მიზანი რთულ და შორეულ ვადაზეა გათვლილი, პოზიტიური შედეგი მაშინ მიიღწევა, თუ ლიდერი სისტემატურად აკეთებს ვითარების ანალიზს და აწვდის ჯგუფს. დემოკრატიული ლიდერობის სტილი, რომელიც კურტ ლევინმა გამოყო, ჯგუფისათვის წარმატების მიღწევის საშუალებაა. ლევინის ლიდერობის სტილი არა მარტო დასავლეთ ევროპასა და ამერიკაში, აღმოსავლეთის — იაპონიის, კორეის, ტაილანდის და ა. შ. განსხვავებულ კულტურებშიც ნაყოფიერად დაინერგა [52, 53].

1.4. სოციალური გავლენა პიროვნულ შეფასებებზე

რა გავლენები განაპირობებს ადამიანებში ბედნიერებისა და უბედურების განცდას? დასავლეთის ქვეყნების თანამედროვე მონაცემებით ცხოვრებისეული გაჭირვების შემთხვევაში, როდესაც გარკვეული სიძნელეები წარმოიშობა, მაშაქაცთა 10 და ქალთა 20 პროცენტი არა მარტო ხანმოკლე, არამედ ხანგრძლივ დეპრესიას განიცდის, რომელიც შეიძლება ერთი კვირაც გაგრძელდეს [32].

ბოლოდროინდელ ფსიქოლოგიურ აღმოჩენათა რიგს ეკუთვნის ე. წ. „დეპრესიული რეალიზმის“ ფენომენი. როგორი გასაკვირიც არ უნდა იყოს, დეპრესიული ინდივიდები უფრო ადეკვატურად აფასებენ რეალობას, ვიდრე დანარჩენები. ლორენ ელოიმ და ლინ აბრაჰამსონმა [81] ჩაატარეს შედარებითი ანალიზი მსუბუქი დეპრესიის მქონე და ნორმალური მდგომარეობის სტუდენტებზე. მათ უნდა განესაზღვრათ, ლილაქზე თითის დაჭერა კავშირშია თუ არა შემდგომ შუქის ანთებასთან. გასაკვირია,

მაგრამ დეპრესიული სტუდენტები უფრო ზუსტ შეფასებას ახდენდნენ, ხოლო ნორმაში მყოფნი ზედმეტად აფასებდნენ თავიანთ შესაძლებლობას, ეკონტროლებინათ სიტუაცია.

აღმოჩნდა, რომ არსებობს დეპრესიული აზროვნების სტილი, რომლის გამოც ყოველგვარი წარუმატებლობა, თუნდაც ობიექტური პირობებიდან მომდინარე, მიეწერება საკუთარ თავს და არა გარე რეალობას.

სინამა და ილჰარსმა [160] 100-ზე მეტი გამოკვლევა ჩაატარეს დეპრესიის მქონე 1500 ადამიანზე. შედეგი ასეთი იყო: ადგილი ჰქონდა მოვლენის ახსნის ნეგატიურ სტილს. დეპრესიულები მიდრეკილნი იყვნენ, წარუმატებლობის მიზეზებისათვის მუდმივი და გლობალური არსებობა მიეწერათ. ამგვარი აზროვნების შედეგია გამოუვალობის, განწირულობის განცდა.

ნეგატიური აზროვნების სტილი დეპრესიული განწყობილების მიზეზიცაა და შედეგიც. ეს ერთგვარი დახშული წრეა, რომელშიც ადამიანი არის მომწყვდეული.

ჩვენი გუნება-განწყობილება უეჭველად ზემოქმედებს აზროვნების სტილზე. ბედნიერების განცდის დროს, როგორც წესი, ყველაფერს კარგს ვიხსენებთ. ამის საპირისპიროდ, ცუდი გუნება-განწყობილება ცვლის აზროვნების სტილს. ამ დროს თითქოს ვიხსენით ვარდისფერ სათვალეებს და შავს ვიკეთებთ. გვეჩვენება, რომ გარშემო მყოფებთან ურთიერთობა გაგვიუარესდა, საკუთარ თავზე შეხედულება გვიფუჭდება, მომავლის იმედები ქრება, სხვათა საქციელი საშინელი ხდება. როგორც კი დეპრესია გადაივლის, ყველაფერი თავის ადგილს უბრუნდება.

მას, ვინც დეპრესიას განიცდის, თავისი ბავშვობის ნეგატიური შემთხვევები ახსენდება. ხოლო ადამიანებს, რომლებმაც დეპრესია უკვე გადალახეს, ბავშვობის ნათელი მომენტები ახსენდებათ იმათ მსგავსად, ვისაც დეპრესია საერთოდ არ ჰქონია.

ედუარდ ჰირტმა და მისმა კოლეგებმა [118] გამოკვლევები ჩაატარეს კალათბურთის გულშემატკივრებზე. წაგებული მატჩის დეპრესიულ ფონზე პესიმისტურად გამოიყურებოდა არა მარტო გუნდის მომავალი თამაშების პროგნოზი, არამედ მომავალი პირადი ცხოვრებაც.

დეპრესიული ქცევა გადამდებია — ინვევს დეპრესიულობას სხვებშიც. კოლეჯის სტუდენტები, რომლებიც დეპრესიულ პიროვნებასთან ერთად ცხოვრობდნენ, თავადაც განიცდიდნენ დეპრესიას.

სელიგმანს [154, 155] მიაჩნია, რომ რელიგიისა და ოჯახის როლის გაუფასურება პლუს ინდივიდუალიზმის ზრდა ინვევს თვითდადნაშაულებისა და უიმედობის გამძაფრებას — მიძიმება, როცა საქმე ცუდად მიდის და არავისზე და არაფერზე დაყრდნობის საშუალება არ არის.

ჯოდი დილი და გრიგ ანდერსონი [82] აღნიშნავენ კავშირს სიმორცხვეს, მარტოობასა და დეპრესიას შორის.

ფსიქოლოგიაში ბედნიერება და სიხარული დეპრესიასა და ნეგატიურ განცდებთან შედარებით ნაკლებად ნაკვლევია თემაა. სამეცნიერო

სტატიათა თემატური ანალიზისას ნეგატიური თემების პოზიტიურთან რაოდენობრივი შეფარდება 21:1-ზე იყო. სამეცნიერო და მხატვრულ ლიტერატურაშიც ბევრად მეტი ნეგატიური შემთხვევაა განხილული, ვიდრე პოზიტიური.

ვინაა ბედნიერი, საიდან მოდის ეს განცდა? გენეტიკა განაპირობებს მას თუ ციდან გვეცემა თავზე? ოჯახური თბილი მიმართებები განაპირობებს, თუ ეს რაღაც მისტიკურია [69]?

სპეციალისტების მონაცემებით ამერიკელთა 10-15% ამბობს, რომ ბედნიერია. ტომას სასის [54] აზრით, ბედნიერება გამოგონილი მდგომარეობაა, რომელსაც ცოცხლები მკედრებს მიანერენ, უფროსები — ბავშვებს, ბავშვები კი — უფროსებს.

დასავლეთ ევროპასა და ამერიკაში [121] 10-დან 8 გამოკითხული უფრო კმაყოფილია ცხოვრებით, ვიდრე უკმაყოფილო. გამოკითხულთა სამი მეოთხედი ამბობდა, რომ ბოლო რამდენიმე კვირის მანძილზე გარკვეულ მომენტებში განიცდიდნენ ალფრთოვანებას, სიხარულს, სიამაყეს. ერთი მესამედი ამბობდა, რომ განიცდიდნენ მარტოობას, მოწყენას და დათრგუნულობას.

ედ დინერმა [103] თავი მოუყარა 916 გამოკვლევის შედეგს, რომელმაც 45 ნაციონალობის 1,1 მლნ. ადამიანი მოიცვა. მან მონაცემები განალაგა „სუბიექტური კეთილდღეობის“ სკალაზე 0-დან 10 ბალამდე. 0 ნიშნავდა ცხოვრებით აბსოლუტურ უკმაყოფილებას, 5 — ნეიტრალურს, ხოლო 10 — უდიდეს კმაყოფილებას. მიღებული საშუალო მონაცემი იყო 6.7 ქულა, ანუ ნეიტრალურზე ოდნავ დადებითი.

ვინ და როგორნი არიან ის ადამიანები, რომლებიც დანარჩენებთან შედარებით უფრო ბედნიერად განიცდიან თავს? საგულისხმოა, რომ დასავლურ კულტურაში ეს ადამიანები საკმაოდ მაღალი თვითშეფასების დემონსტრირებას ახდენენ. ჩვეულებრივ, გააჩნიათ შინაგანი კონტროლის ლოკუსი; თავს განიცდიან არა უსუსურად და მსხვერპლად, არამედ ძალისა და შესაძლებლობების მქონედ. ასეთი მოლოდინის მქონე ადამიანები ძირითადად ოპტიმისტები არიან; მათ სჯერათ, რომ როდესაც რაიმე ახალ საქმეს ჰკიდებენ ხელს, წარმატებას მიაღწევენ. ისინი უფრო მტკიცე ჯანმრთელობითა და ექსტრავერტულობით ხასიათდებიან. ექსტრავერტები სხვებთან შედარებით მეტად ტოლერანტულნი არიან. მეორე მხრივ, ექსტრავერტობა მეტწილად გენეტიკითაა განპირობებული. დაკვირვების შედეგების თანახმად, ადამიანები უფრო კმაყოფილნი არიან, როდესაც მუშაობის ან დასვენებისას აკეთებენ იმას, რაშიც ოსტატობას მიაღწიეს. ასევე მეტ სიამოვნებას იღებენ არა პასიურ მდგომარეობაში, არამედ თავის სფეროში მოღვაწეობით.

რა მიმართება აქვს ბედნიერებას მატერიალურ სიმდიდრესთან? შესაძლებელია თუ არა ფულით ბედნიერების შეძენა? გახდებით თუ არა ბედნიერი, უფრო მეტი ფული რომ გქონდეთ? აღმოჩნდა, რომ გარკვეული

კავშირი ფულსა და ბედნიერებას შორის არსებობს.

გელაპის ერთი გამოკითხვის მიხედვით ყოველი მეორე ქალი, სამიდან ორი მამაკაცი, საერთო გამოკითხულთა ოთხი მეხუთედი, რომელთა წლიური შემოსავალი 75 ათასი დოლარია, გამოხატავს სურვილს, რომ კიდევ უფრო მდიდარი იყოს. იმისათვის, რომ თავისი მიზნები განახორციელოს, საშუალო ამერიკელი წლიურ შემოსავლად 102 ათას დოლარს ასახელებს.

მსოფლხედველობიდან გამომდინარე, ზოგიერთს მიაჩნია, რომ ფულთი ბედნიერების ყიდვა შეიძლება, ზოგს კი მიაჩნია, რომ არა.

დინერის [103] მონაცემებით, ცხოვრების მაღალი დონის მქონე ქვეყნებში მეტი ბედნიერი ადამიანი გვხვდება. შევიცარიასა და სკანდინავიის ქვეყნებში მცხოვრებნი გამოირჩევიან თავიანთი მატერიალური კეთილდღეობით და თავისი ცხოვრებითაც კმაყოფილნი არიან.

ლარიბ ქვეყნებში, როგორცაა კამბოჯა, მცირე შემოსავალი არ იძლევა საშუალებას, რომ ადამიანებმა დაიკმაყოფილონ ძირითადი ადამიანური მოთხოვნილებები, ამიტომ ფსიქოლოგიურად და მატერიალურადაც ასეთ ქვეყანაში უკეთესია უფრო მაღალ კასტას მიეკუთვნებოდე. მდიდარ ქვეყნებში, სადაც მოსახლეობას შეუძლია დაიკმაყოფილოს ძირითადი ადამიანური მოთხოვნილებები, დიდი ფული ბედნიერებასთან მიმართებას კარგავს. დევიდ ლიკენის [54] შენიშვნით, ადამიანები, რომლებიც სპეცტანსაცმლითა და ავტობუსით მიდიან სახლში, ისევე ბედნიერნი არიან, როგორც ადამიანები, რომლებიც სამსახურში მკაცრი კოსტიუმებითა და საკუთარი ავტომობილით დადიან.

დინერის [103] მიერ გამოკითხული 100 მდიდარი ამერიკელი ბედნიერებით კმაყოფილებას ისევე გამოხატავდა, როგორც საშუალო ამერიკელი. თუმცა ფული მათ საშუალებას აძლევდა, ეყიდათ უამრავი მათთვის საჭირო თუ არასაჭირო ნივთი. 49 გამოკითხული სუპერმდიდარი ამერიკელისაგან 5-დან 4 დაეთანხმა გამონათქვამს: „ფულმა ადამიანი შეიძლება გააბედნიეროს, გააჩნია, როგორ გამოიყენებ მას“. მართლაც, ამ მდიდარი ხალხიდან ზოგი უბედურიცაა. ერთ-ერთი ასეთი მდიდარი ვერც კი იხსენებდა, იყო თუ არა ოდესმე ბედნიერი.

ასე რომ, ბედნიერების თეორიას ფული და მატერიალური სიმდიდრე მთლიანად არ განსაზღვრავს. კარლ როჯერსის აზრით, ბედნიერებას შინაგანი მუშაობა, საკუთარი თავის აქტუალიზაცია-გამოხატვა, განვითარება-გაძლიერება ქმნის. ეს კი მხოლოდ ნაწილობრივად არის დაკავშირებული ფულთან [64].

გაეროს მონაცემებით, დედამიწის მოსახლეობის 90%-ისთვის ოჯახი ახლო ურთიერთობების ყველაზე მიღებული ფორმაა. ცხოვრებისეული გამოცდილებით, თუკი გვაქვს შესაძლებლობა, გავუზიაროთ მეგობრებს და პარტნიორებს ჩვენი ინტიმური აზრები, გვიორმაგდება სიხარული და გვინახევრდება ნუხილი.

არსებობს მრავალი მონაცემი იმისა, რომ დაქორწინებულები უფრო ბედნიერად გრძნობენ თავს, ვიდრე დაუქორწინებლები. საზოგადოებრივი აზრის კვლევის ამერიკული ცენტრის მონაცემებით 32139 ამერიკელიდან 1972-1994 წლებში ქორწინებაში მყოფთა 40% თავს ძალიან ბედნიერად გრძნობს; დაუქორწინებელთაგან მხოლოდ 24%-მა გამოთქვა იგივე მოსაზრება. ქორწინებაში მყოფნი ასევე უფრო ნაკლებად არიან დეპრესიაში.

მონაცემების მიხედვით, ნარუმატებელ ქორწინებაში მყოფი ადამიანები ნაკლებ ბედნიერნი არიან, ვიდრე ქორწინებაში არმყოფნი. სამაგიეროდ, ნარმატებულად მიჩნეულ ქორწინებაში მყოფნი ძალიან ბედნიერად მიჩნევენ თავს, ასეთია 57%. როგორც დასავლეთში იტყვიან ხოლმე, ნარმატებული ქორწინება ფრთებს ასხამს, ნარუმატებელი კი ბორკილებს.

რა კავშირია რწმენას, ბედნიერებასა და რელიგიურობას შორის? მონაცემების მიხედვით, ტრადიციული რელიგიების აქტიური მიმდევრები არარელიგიურებთან შედარებით ნაკლებად არღვევენ საზოგადოებრივ წესრიგს, ნაკლებად იყენებენ ალკოჰოლს, ნარკოტიკებს, უფრო იშვიათად განქორწინდებიან; მათში თვითმკვლელობის პროცენტიც ნაკლებია; ასევე ფიზიკურად უფრო ჯანმრთელნი არიან და უფრო ხანგრძლივადაც ცხოვრობენ.

ჩატარდა გამოკვლევა, რამდენად არის კავშირში რწმენა კრიზისის დაძლევისთან. აღმოჩნდა, რომ დაქვრივებული ქალები, რომლებიც რეგულარულად დადიოდნენ ეკლესიაში, მეტ სიხარულს ნახულობენ ცხოვრებაში, ვიდრე თავის თავში ჩაკეტილნი [41].

რით შეიძლება აიხსნას რწმენასა და კეთილდღეობას შორის არსებული დადებითი კორელაცია? ალბათ იმით, რომ რელიგიური ადამიანები კონცენტრირებულნი არიან თავიანთ ჯგუფებში ახლო ურთიერთობებზე, ყოველდღიურობის მიღმა არსებულისკენ ყურადღების მიმართვაზე, აცნობიერებენ ყველაფერ მომხდარს და რწმენითა და იმედით უყურებენ ხვალისდელ დღეს.

ოკანის და სტოკის [54] გამოკვლევით სამი ძირითადი ფაქტორი, რომლითაც შეიძლება განვსაზღვროთ, კმაყოფილია თუ არა მოხუცი ადამიანი თავისი ცხოვრებით, არის: ოჯახი, ჯანმრთელობა, რელიგიურობა.

პასუხი კითხვაზე, ვინაა ბედნიერი და რატომ, საშუალებას იძლევა, არსობრივად გავაცნობიეროთ კულტურის პრიორიტეტები იმის გასარკვევად, თუ როგორ მოეწყოს სამყარო ადამიანის საკეთილდღეოდ.

ინდივიდის ფსიქიკური აქტივობის ანალიზის საფუძველზე ნათელი ხდება, რომ ადამიანის საქმიანობაზე დიდ გავლენას ახდენს მეორე ადამიანის აქტივობა. ამ პროცესების შესწავლის საფუძველზე დადგინდა, რომ სოციალური გავლენა გარკვეული კანონზომიერებებით ხასიათდება. იგი ორი ფორმით — პირდაპირი და ირიბი ზეგავლენის სახით ვლინდება. პირდაპირი სოციალური ზეგავლენა ადამიანთა უშუალო ურთიერ-

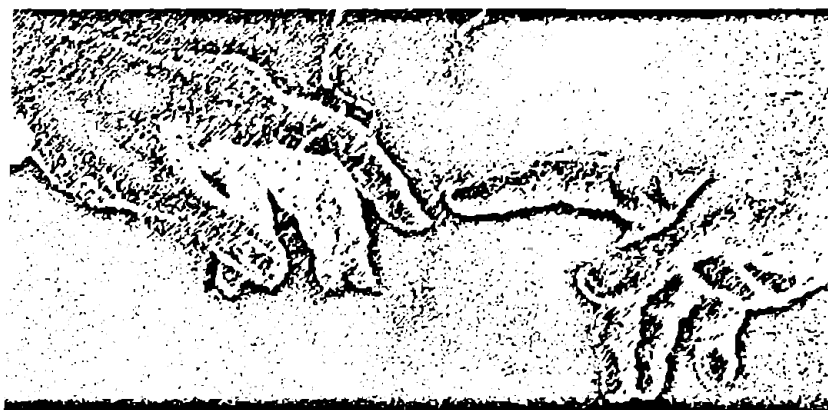
თობის პროცესში ვლინდება და გარკვეულ კანონზომიერებათა საფუძველზე ხორციელდება. ირიბი ზეგავლენა კი იმ საგნებზე მითითებითა და გამოყენებით ხორციელდება, რომლებიც თავისთავად არის ადამიანებზე გავლენის მქონენი, რომელთა მიმართ ადამიანს აქვს ურთიერთობის ან განრიდების მოთხოვნილება.

სოციალური გავლენა ეფუძნება იმას, რომ მეორე ადამიანის სიტუაციაში შემოსვლა თავისთავად ახდენს გავლენას მის ფსიქიკურ აქტივობაზე. ეს გავლენა ძირითადად დადებითია; ის აადვილებს ადამიანის საქმიანობას. ადამიანთა ჯგუფები, უმრავლესობა გავლენას ახდენს ინდივიდზე და უმცირესობაზე. ისინი თანდათან ემხრობიან იმ შეხედულებებსა და შეფასებებს, რომლებსაც უმრავლესობა გამოთქვამს გარკვეული მოვლენების შესახებ. მაგრამ არსებობს განსაკუთრებული სოციალურ-ფსიქოლოგიური ფაქტორებიც, რომელთა გამოყენებითაც უმცირესობა გავლენას ახდენს უმრავლესობაზე.

არსებობს ზეგავლენის ფორმები, რომლებიც ხელს უწყობს როგორც ზემოქმედების მიმღები, ისე ზემოქმედების მომხდენი ადამიანების მიზნებისა და ამოცანების შესრულებაზე. ასევე არსებობს ზემოქმედებანი, რომლებიც ზემოქმედი ინსტანციის მიზნების სანაწილმდეგო ეფექტებს იწვევენ. ასეთი ზემოქმედება ე. წ. ბუმერანგის ეფექტს იწვევს.

სოციალური ზეგავლენის კანონზომიერების გათვალისწინების საფუძველზე შესაძლებელია სასურველი ზეგავლენის გაძლიერება და არასასურველის თავიდან აცილება. არსებობს მოვლენები: ფული, სიმდიდრე, რწმენა და სხვა, რომლებიც დიდ გავლენას ახდენს გარკვეული მოვლენებისა და, საერთოდ, ცხოვრების სტილის შეფასებაზე. მათი საჭიროებისამებრ და შესატყვისად გამოყენება, მათი გადაფასება სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის კანონზომიერებათა გათვალისწინების საფუძველზეა შესაძლებელი.

II ტაპი



სოციალურ-ფსიქოლოგიური
გაგლეხის სფეროები

1. ბავშვობის პერიოდში განცდილი გავლენის სოციალურ-ფსიქოლოგიური მნიშვნელობა

„თუ არ ვერევი ადამიანთა საქმეებში, ისინი თავად ზრუნავენ მათზე; თუ ადამიანებზე არ ვმბრძანებლობ, ისინი თავადვე მოქმედებენ; თუ ადამიანებს არ ვახვევ საკუთარ შეხედულებებს, ისინი პოულობენ საკუთარ თავს“;

ლაო-ძი, ძვ.წ. VI-V სს.

„ფსიქოლოგიის ამოსავალი პუნქტი არის არა ფსიქიკური მოვლენები, არამედ თვით ცოცხალი სუბიექტი, როგორც მთელი, რომელიც სინამდვილესთან ურთიერთობის პროცესში იძულებული ხდება, მიმართოს თავის ცალკეულ ფსიქიკურ პროცესებს“.

დიმიტრი უზნაძე

ის, რომ ადამიანის ბუნება სოციალურია და მიდრეკილია, განიცადოს სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზემოქმედება, სათანადოდ უნდა იქნეს გათვალისწინებული აღზრდა-განათლების პროცესში. ადამიანი ხშირად ვერ აცნობიერებს ზემოქმედებას და მხოლოდ შედეგებს იმკის [19].

პიროვნების ხასიათსა და ბუნებას განაპირობებს, ერთი მხრივ, გენეტიკური მემკვიდრეობა, მეორე მხრივ კი სოციალური გარემო და თავად ამ პიროვნების ცნობიერება. ბიოლოგიური და გენეტიკური მემკვიდრეობა პიროვნების ის ნაწილია, რომელიც მან მშობლებისაგან მიიღო. ადამიანისთვის ეს მემკვიდრეობა პრობლემების შემქმნელიც შეიძლება იყოს და წარმატების მომტანიც. სოციალური გარემო, ოჯახისა და საზოგადოების სახით, ზემოქმედებისა და პიროვნების ფორმირების მძლავრ ინსტანციას წარმოადგენს. ბავშვობაში ოჯახის ზეგავლენის ძალა განსაკუთრებით ძლიერია, ხოლო ზრდასრულ ცხოვრებაში მნიშვნელოვანი ზეგავლენის ფუნქციას საზოგადოებაც იღებს [36]. საკუთარი პიროვნების ფორმირებაში აქტიურ მნიშვნელობას იღებს ცნობიერება, რომლის შესაძლებლობაშიც არის, ერთი მხრივ, გარე ზეგავლენის ნეიტრალიზება, მეორე მხრივ მას ძალუძს, თავად მოახდინოს ზეგავლენა გარე რეალობაზე [5].

ბავშვობის პერიოდში ადამიანი ჩვეულებრივ ძლიერ ზემოქმედებას განიცდის ოჯახის უახლოესი წევრების მხრიდან. ეს ზემოქმედება მნიშვნელოვნად აყალიბებს პიროვნების ხასიათსა და ბუნებას. იმის გამო, რომ ბავშვის ცნობიერება და ფიზიკური კონდიციები სუსტია, შიდა ოჯახურ ურთიერთობაში იგი უფრო პასიური მხარეა. ხუთი წლის ასაკამდე იგი უფრო ზეგავლენის მიმღებია, იმ ზეგავლენისა, რომელიც მის მიკრო-ფსიქოლოგიურ გარემოში არსებობს. ამ ზემოქმედებას დიდი ღირებუ-

ლება აქვს, ის ბავშვში იმ ნორმებს და სტანდარტებს აყალიბებს, რომ-
ლითაც შემდგომში იგი გარე სამყაროს და ადამიანებს მიესადაგება [6, 38].

ბავშვობის პერიოდში განცდილ გავლენას ფსიქოანალიზში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. ზიგმუნდ ფროიდი განსაკუთრებულად აღნიშნავს ფიქსაციის ფენომენს. გარემოდან მომართული მძლავრი ან სისტემატური გავლენა ფიქსაციის სახით აყალიბებს და ფორმას აძლევს ფსიქიკის ამა თუ იმ სტრუქტურას. ამ თეორიის მიხედვით ბავშვი თანმიმდევრულად გადის ფსიქოსექსუალური განვითარების ორალურ, ანალურ, ფალოსურ, ლატენტურ და გენიტალურ სტადიებს. ორალურ სტადიაში განცდილი სპეციფიკური გავლენები უკავშირდება როგორც ლოკალურად ამ ორგანოს განვითარებას, ისე ზოგადად სპეციფიკური ხასიათის ჩამოყალიბებას. ამ პერიოდში დედის მკერდი, სანოვარა და ის ადამიანები, რომლებიც ბავშვის კვებით და აღზრდით არიან დაკავებული, იმისდა მიხედვით, უკმაყოფილებენ თუ არა ბავშვს კვების მოთხოვნილებას, აყალიბებენ მის ორალურ ეროგენულ ზონას. ამას გარდა, ეს გავლენა ზოგადად პიროვნების ხასიათზეც აისახება. ბავშვის მხრიდან კვების პროცესში პირის ღრუს, ტუჩების, კბილების გამოყენების აქტიურობა-პასიურობა, გარშემო მყოფი ადამიანების მიერ კვების მოთხოვნილების დროულად თუ ზერელედ დაკმაყოფილება სპეციფიკურ ფიქსაციებს განაპირობებს. ორი უკიდურესობა, რომელიც გარე გავლენის შედეგად შეიძლება განვითარდეს, ესაა განუვითარებელი — ფრიგიდული ან ორალურ სიამოვნებაზე ორიენტირებული ორგანო და, შესაბამისად, ორალური ხასიათიც. ფსიქოანალიზური ლოგიკა ასეთია: გარე გავლენა ფსიქოსექსუალური განვითარების კონკრეტულ ეტაპზე აყალიბებს სპეციფიკურ ორგანოს, მისი საშუალებით კი სექსუალურობასა და პიროვნულ ხასიათს [76].

ფსიქოსექსუალური განვითარების შემდგომ — ანალურ, ფალოსურ, ლატენტურ და გენიტალურ — სტადიებში, იმის მიხედვით, თუ რამდენად უკმაყოფილებს ბავშვს გარემო იმ პერიოდისთვის სპეციფიკურ მოთხოვნილებებს, ნორმალურად ან არანორმალურად ვითარდება ეროგენული ორგანო და, შესაბამისად, პიროვნული ხასიათიც [45].

ბავშვის აღზრდაში გარე გავლენას ოჯახის მხრიდან უმნიშვნელოვანესი როლი ეკისრება. ფსიქოანალიზური თეორიის მიხედვით, სწორედ გარემოდან მომდინარე რეპრესიული ზემოქმედება აიძულებს ბავშვს, ხუთი წლის ასაკამდე არაცნობიერში განდევნოს ცნობიერებაში არსებული ისეთი იმპულსები, როგორებიცაა სექსუალურობა და აგრესიულობა მშობლების მიმართ [74].

ოიდიპოსის კომპლექსის ნორმალურად დასაძლევად ითვლება პიროვნებაში ისეთი ე. წ. „იდეალური მე“-ს სტრუქტურის ჩამოყალიბება, რომელიც არაცნობიერში განდევნის და გააკონტროლებს ადამიანის მორალისათვის მიუღებელ ლტოლევებს [73].

იდეალური მე-ს სტრუქტურა განაპირობებს, როგორი იქნება პიროვნ-

ნება: მორცხვი, შებოჭილი, გაუბედავი თუ თავხედი, უზრდელი და ურცხვი. ამგვარი უკიდურესობები გამოწვეულია იმით, თუ რა გავლენა განიცადა ბავშვმა ოჯახის უახლოეს წევრთა მხრიდან, უყურადღებობა და ზედმეტად ლიბერალური თუ მკაცრი და დესპოტური. ორივე უკიდურესობა ბავშვში არასასურველ ტენდენციებს აღვივებს. ფსიქოანალიზური კონცეფციის მიხედვით, პიროვნების სტრუქტურის მე-იდეალური ნაწილი 5 წლის ასაკამდე ფორმირდება; მასში საკუთარი თავის გამოხატვის ფორმებია თავმოყრილი იმის გათვალისწინებით, თუ როგორი უნდა იყოს და როგორი — არა, რომ გარშემო მყოფებმა მისი ქცევა მოიწონონ და შეინყნარონ [73].

5 წლის ასაკში ოიდიპოსის კომპლექსის დაძლევა ითვლება ისეთი პიროვნული სტრუქტურის ჩამოყალიბება, რომელშიც მე-ცნობიერი „იგი“, არაცნობიერი და იდეალური მე-ნაწილები ისეთ მიმართებაში იქნებიან ერთმანეთთან, რომ ადამიანი მოახერხებს თავისი სასიცოცხლო მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას და თან არც ანტისოციალური ტენდენციები ექნება გამოხატული. რადგან 5 წლის ასაკამდე მე-ცნობიერი სტრუქტურის ნაწილი ბავშვებში სუსტი და ჩამოუყალიბებელია, მის მე-ს არ ძალუძს კრიტიკულად გააანალიზოს გარემოს, ოჯახის წევრების ზემოქმედება. ამის გამო ამ პერიოდში ბავშვის მორალის, სინდისის, ანუ იდეალური მე-ს, ჩამოყალიბება მისი ნებისაგან დამოუკიდებლად, „ბრმად“, გარემოს გავლენით ხდება. ამიტომ ამ ასაკში მშობლების მხრიდან ზემოქმედებას გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება. მათგან მოდის ფსიქოლოგიური ტრავმები, რომლებიც მთელი ცხოვრების განმავლობაში შეიძლება მტკივნეულად განიცდებოდეს. ეს იმ არასასურველი ზეგავლენით არის განპირობებული, რომელმაც არასწორი ორიენტირი მისცა ბავშვის პიროვნებას, მაგალითად, ზედმეტად დათრგუნა, შებოჭა ან ამის საპირისპიროდ, მოზარდს ნორმალური მორალური ქცევის სტანდარტი ვერ დაანახვა, ვერ ჩამოუყალიბა. ფროიდი ნაწარმოებებში „ლეონარდო და ვინჩი“, „პატარა პანსის ისტორია“, „ბავშვის სულიერი ცხოვრებიდან“ აანალიზებს დაბადებიდან ხუთ წლამდე ბავშვზე მშობლების ზემოქმედების ბუნებას და სწორედ ამ ფაქტორით ხსნის არა მარტო ტრავმების წარმოშობას, არამედ მოზარდის ხასიათის, მიდრეკილებების, სექსუალურობის, ესთეტიკისა და ცხოვრების საზრისის ჩამოყალიბებას. ფსიქოანალიზში სუბლიმაციის ფენომენი ერთ-ერთ ცენტრალურ თემას წარმოადგენს. როგორც აღვნიშნეთ, ხუთი წლის ასაკამდე მრავალი ლტოლვა და შინაარსი, რომელიც გარემოსთვის მტრულად და მიუღებლად აღიქმება, განდევნას ექვემდებარება. ფსიქოანალიზური ლოგიკიდან გამომდინარე, ზედმეტად ბევრი შინაარსის განდევნა ადამიანს მომავალში კომპლექსებს უყალიბებს, თრგუნავს და ბოჭავს. მეორე მხრივ, ამ განდევნილი შინაარსების სუბლიმირება, ანუ ამ ენერგიის არა სექსუალურით, არამედ სხვა სახით ხარჯვა-რეალიზება, როგორიცაა ხელოვნება, შემოქმედება, მეცნიერება,

სპორტი და ა. შ., საზოგადოებრივად მისაღები და წახალისებულა. შედეგად იქმნება ფსიქონალიზისათვის არაპროგნოზირებადი სიტუაცია. ზედმეტად ბევრი შინაარსის არაცნობიერში განდევნის შემთხვევაში ამან შეიძლება ტრამვები და კომპლექსები გამოიწვიოს, ხოლო თუ პიროვნებას იმავე შინაარსების სუბლიმირება შეუძლია, მაშინ ეს მისთვის შემოქმედებისა და თვითაქტუალიზაციის სტიმული და წყარო ხდება. კითხვაზე, თუ როგორ ახერხებს ერთი პიროვნება განდევნილი შინაარსების სუბლიმირებას, ხოლო მეორე — ვერა, ფსიქონალიზს პასუხი არ გააჩნია. ფროიდი თავის ნაწარმოებებში „ლეონარდო და ვინჩი“, „ბავშვობისდროინდელი მოგონებები“ ცდილობს, მკითხველს ფსიქონალიზის, როგორც ფსიქოლოგიის მიმართულების, ძალა და შესაძლებლობები აჩვენოს. ფროიდი დეტალურად გაეცნო ლეონარდო და ვინჩის ბავშვობის ისტორიას, ემოციურ ტრავმებს, ფიქსაციებსა და ფანტაზიებს და ფსიქონალიზურ კონცეფციასა და ამ დეტალებზე დაყრდნობით გავიდა ლეონარდოს ფენომენის ისეთი თავისებურებების გაგებასა და ახსნაზე, როგორიცაა ლტოლვა ხელოვნებისადმი, სექსუალურობა, სილამაზის ეტალონის თავისებურება, ხატვის სტილი და მეთოდი, სწრაფვა კვლევისადმი, კერძოდ, ინჟინერიისადმი და აერონავტიკისადმი, რელიგიურობის და ავტორიტეტებისადმი დამოკიდებულების თავისებურება. იმ დროისათვის ამგვარი ხდება რევოლუცია იყო ფსიქოლოგიაში. ამ ნაწარმოების პირველ თავში ფროიდი გამოხატავს შეხედულებას, თუ საიდან უნდა იღებდეს სათავეს ადამიანში არსებული ისეთი უნარები, როგორებიცაა ცნობისმოყვარეობა და შემეცნება. იმის გამო, რომ ხუთი წლის ასაკამდე ოდიპოსის კომპლექსის დაძლევის პერიოდში ხდება მშობლებისადმი სექსუალური ლტოლვის მძლავრი განდევნა და ცნობიერებიდან მათი რეპრესია, იგივე ბედი შეიძლება გაიზიაროს სექსუალურობასთან მყარად დაკავშირებულმა ისეთმა უნარებმა, როგორებიცაა ინფანტილური სექსუალურობის კვლევა, შემეცნება და ამ სფეროს მიმართ ცნობისმოყვარეობა. ამ პერიოდში ცნობიერებიდან არაცნობიერში განდევნის პროცესი იმდენად მძლავრი და შთამბეჭდავია, რომ მან შეიძლება დალი დაასვას მთლიან პიროვნებას. შედეგად, ინფანტილური სექსუალურობის ბედი შეიძლება გაიზიარონ ცნობისმოყვარეობამ და შემეცნების უნარებმა. თუ რა შეიძლება მოხდეს, ფროიდი გამოყოფს განვითარების სამ ვარიანტს [72,75].

ფროიდი პირველ ტიპს იმ ადამიანებს მიაკუთვნებს, რომლებშიც ინფანტილურ სექსუალურობასთან ერთად მკაცრად განიდევნა, დაითრგუნა და რეპრესირდა ცნობისმოყვარეობისა და კოგნიტურ-შემეცნებითი აქტივობა. ამის შედეგად პიროვნებაში პარალიზებულია ცნობისმოყვარეობისა და შემეცნების უნარი. ამის გამო გონებრივი მოქმედება და აქტივობა იზღუდება და პარალიზდება. ფროიდის მიხედვით ამ ტიპის ადამიანი მარტო გონებრივად კი ვერ ვითარდება კარგად,

არამედ ნევროზებისადმიც არის მიდრეკილი.

მეორე ტიპისათვის დამახასიათებელია კარგი ინტელექტუალური განვითარება. იგი ინფანტილურ-სექსუალურ, ინტელექტუალურ გამოკვლევებს ატარებს. ინფანტილური პერიოდის გავლის შემდეგ ამ ტიპს ახასიათებს განდევნილი სექსუალური შინაარსების აკვიატებული ფანტაზირება და ანალიზი. ამის გამო მათთვის დამახასიათებელია, ერთი მხრივ, სექსუალური ტკობა, ხოლო მეორე მხრივ, შიში. მათი ინტელექტუალური ანალიზი სექსუალური შინაარსებითაა გაჯერებული.

მესამე ტიპი, პირველი და მეორე ტიპისაგან განსხვავებით, ახერხებს არ დათრგუნოს ინტელექტუალური აზროვნება და არც ნევროზულ-სექსუალური ხასიათის ფანტაზიით იყოს დაკავებული. მათთან სექსუალური შინაარსის განდევნის დროს ნაწილი სექსუალური სიამოვნების განცდებისა კი არ განიდევენ, ცნობისმოყვარეობად სუბლიმირდება და მიდრეკილია, ლიბიდური აქტივობა ამგვარი გამოკვლევების სახით გამოავლინოს. ამასთან, ცდილობს გვერდი აუაროს და არ შეეხოს სექსუალურ შინაარსებს. ფროიდის თვალსაზრისით ლეონარდო და ვინჩი ამ ტიპს განეკუთვნება. მისთვის, როგორც ამ ტიპის ადამიანებისათვის, დამახასიათებელია სუბლიმირების ტენდენცია, რაც შემოქმედების პროცესში (მხატვრობა, ფერწერა, არქიტექტურა) გამოიხატება.

ფროიდმა ამ ნაწარმოებში ბავშვობის დროინდელი გავლენის ფაქტების გათვალისწინებით ლეონარდო და ვინჩის პიროვნების ხასიათისა და შემოქმედების თავისებურებანი ახსნა და გააანალიზა. მიუხედავად ამისა, მას მოუხდა ელიარებინა, რომ ფსიქოანალიზი უძლურია იწინასწარმეტყველოს, თუ რა ხასიათი შეიძლება ჩამოუყალიბდეს ინდივიდს, თუნდაც იცოდეს, რა ზეგავლენას განიცდის ბავშვი უახლოესი გარემოცვისაგან. გადამწყვეტი მნიშვნელობა თავად ინდივიდის ბუნებას ენიჭება. ფსიქოანალიზისათვის აუხსნელი რჩება, თუ როგორ და რატომ ხდება შინაარსების ასეთი და არა სხვანაირი განდევნა ცნობიერიდან არაცნობიერში. რატომ აქვს ერთს პრიმიტიული სექსუალური ლტოლვების სუბლიმირების ნიჭი და მეორეს — არა. საბოლოო ჯამში კი სწორედ ეს განსაზღვრავს, ნევროზულ ტიპად ჩამოყალიბდება ადამიანი თუ



ზიგმუნდ ფროიდი
შემოიტანა ის, რაც მანამდე უგულებელყოფილი იყო ფსიქოლოგიაში — არაცნობიერი ფსიქიკური.

ხელოვნად. ერთმა და იმავე ზეგავლენამ და შინაარსმა სხვადასხვა ადამიანში შეიძლება კონტრასტულად განსხვავებული შედეგები გამოიწვიოს. მიუხედავად ამ ნათქვამისა, ფსიქოანალიზური კონცეფციის მიხედვით, ბავშვობის დროინდელ გავლენას გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება პიროვნების ჩამოყალიბებებში. რომ განვაზოგადოთ, ფროიდის მიხედვით პიროვნება სწორედ ხუთ წლამდე, ანუ ბავშვობის პერიოდში ყალიბდება და ფორმირდება. ხუთი წლის ბავშვის პიროვნულ ბირთვში უკვე თავმოყრილია ყველა ის ნიშან-თვისება, რომელიც შემდგომ ცხოვრებაში ვლინდება.

ფროიდი ბავშვზე გავლენის პრობლემაზე კიდევ ერთ ნაწარმოებში — „ბავშვის სულიერი ცხოვრებიდან“ — ამახვილებს ყურადღებას. ავტორი ეხება ტყუილის, დასჯის, მშობლის სიყვარულის, ნევროზის საკითხებს. მასში დაჭერილია ერთი კანონზომიერება — ხუთი წლის ასაკამდე მშობლისადმი ინფანტილურ-სექსუალური სიყვარულის არსებობის გამო ბავშვი ხშირად იძულებულია, ტყუილი თქვას. მშობელმა ეს იძულების მომენტი თუ ვერ გააცნობიერა და ბავშვი მკაცრად დასაჯა, მაშინ ამ უკანასკნელში ხშირად „ხასიათი იმსხვერვა“ და ნევროზი ვითარდება. ფროიდი აანალიზებს რეალურ ცხოვრებისეულ შემთხვევას. უფროს ქალიშვილს ხუთი წლის ასაკში მამისადმი ძალზე მძაფრი მიჯაჭვულობა განუვითარდა; იგულისხმება ინფანტილური სექსუალური ლტოლვა საპირისპირო სქესის მშობლისადმი. ლტოლვა, რომელიც ოიდიპოსის კომპლექსის დაძლევის ხანაში განიდევენება, მაგრამ აღნიშნულ შემთხვევაში არასაკმარისად იყო განდევნილი. გოგონა მამისადმი ინტესტუალურ სიყვარულს განიცდიდა და ახდენდა მასთან იდენტი-



ზიგმუნდ ფროიდის „ფსიქოლოგიური ინსტრუმენტი“ — დასაწოლი სავარძელი.

ფიციკრებას. მამა კარგად ხატავდა და ამით ქალიშვილი აღფრთოვანებული იყო. ხელით დასახატი წრე გოგონამ ფარგლით შემოხაზა. ამით გოგონა თითქოს აცხადებდა: „შემომხედეთ, მე მამასავით მშვენიერად ვხატავ“. მასწავლებელი ადვილად მიუხვდა ბავშვს აკრძალული ხერხის გამოყენებას და შესაბამისი

შენიშვნაც მისცა, მაგრამ ეს უკანასკნელი უარყოფდა ბრალდებას, აშკარა ტყუილს ამბობდა ჯიუტად და არ ტყდებოდა. გაჯიუტებამ და ტყუილმა მშობლების მასწავლებელთან დაბარება და სიტუაციის ზედმეტად დაძაბვა გამოიწვია. უცნაური ის იყო, რომ გოგონა მანამდე სიცრუეში არასოდეს არ იყო მხილებული. გოგონაზე ამ შემთხვევამ მძიმედ იმოქმედა და ეს მის პიროვნულ ხასიათზეც აისახა. მომხდარის ახსნა ვერც უფროსებმა მოახერხეს და ვერც გოგონამ. აღნიშნული შემთხვევის ფროიდისეული ახსნა-ინტერპრეტაცია ასეთი იყო: მამისადმი ინფანტილური სექსუალური ლტოლვის გამო შეილი მასთან იდენტიფიცირებას ახდენდა; ეს საქციელი ამით იყო გამოწვეული, ხოლო სიმართლის თქმა გოგონას ინცესტუალური სექსუალური სიყვარულის აღიარების ტოლფასად მიაჩნდა. ამიტომ ჯიუტად არ აღიარებდა იმას, რაც სხვებისთვის აშკარა იყო. ბავშვი ორმაგ მარყუჟში აღმოჩნდა, საიდანაც თავის დაღწევა ტრავმის გარეშე ვერ შეძლო. სწორი დასკვნის გამოტანა ამ და მრავალი მსგავსი შემთხვევიდან მნიშვნელოვანი, საჭირო და აუცილებელია. ის თავიდან აგვაცილებს იმ ტრავმებს, რომლებიც არასწორი მოპყრობიდან გამომდინარეობს.

ფროიდის კონცეფციის მიხედვით, ბავშვზე პოზიტიური სოციალური ზეგავლენა რომ მოვახდინოთ, შემდეგი მოსაზრებები უნდა გავითვალისწინოთ [74]:

1) მშობლებისა და ოჯახის წევრებიდან მომდინარე ზეგავლენის ძალა განსაზღვრავს ხუთ წლამდე ასაკის ბავშვის პიროვნების, ხასიათის, ქცევის ნორმების, სექსუალურობის, ტრავმების, ფსიქოლოგიური დარღვევების, მიდრეკილებების შექმნა-ჩამოყალიბებას.

2) ხუთ წლამდე ასაკის ბავშვის ცნობიერების სისუსტისა და მოუმწიფებლობის გამო მისი პიროვნების ჩამოყალიბებაში პრიორიტეტი ენიჭება უფრო გარემოს ზეგავლენას და გენეტიკურ მემკვიდრეობას, ვიდრე თავად სუბიექტის ცნობიერებას.

3) ხუთი წლის ასაკში ხდება ე. წ. ოიდიპოსის კომპლექსის დაძლევა, როდესაც გარემო ზეგავლენის გამო ბავშვი იძულებულია, ცნობიერებიდან არაცნობიერში განდევნოს სოციალურად მიუღებელი აგრესიული და სექსუალური იმპულსები. განდევნის შედეგად მიიღება პიროვნების ბირთვი, რომელიც ძნელად იცვლება და განსაზღვრავს მის პიროვნებას მთელი შემდგომი ცხოვრების მანძილზე.

4) ხუთი წლის ასაკამდე ბავშვისადმი ოჯახის წევრების სიმკაცრე განაპირობებს ცნობიერებიდან დიდი რაოდენობის შინაარსთა განდევნას, რაც მომავალში შეიძლება ნევროზის წყარო გახდეს. გამონაკლისია ის შემთხვევა, როდესაც ადამიანი ფსიქოანალიზისათვის აუხსნელი მიზეზების გამო ამ შინაარსებს ეფექტურად სუბლიმირებს.

5) მშობლების მხრიდან ბავშვის უკონტროლოდ და უყურადღებოდ მიტოვება იმას განაპირობებს, რომ ბავშვი ანტისოციალურ ლტოლვებს

არ განდევნის და, შედეგად, პიროვნებას მომავალში შეიძლება მორალური ნორმები და ეთიკური სტანდარტები არ ჩამოუყალიბდეს, რის გამოც ის შეიძლება გარე სოციალურ სინამდვილესთან მუდმივ კონფლიქტში აღმოჩნდეს.

6) ადამიანის უნიკალური ბიოლოგიური ბუნების გამო იმის პროგნოზირება, თუ რა პიროვნულ სტრუქტურას ჩამოაყალიბებს გარე გავლენა, ფსიქოანალიზის მიხედვით შეუძლებელი თუ არა, ძალიან რთულია. სამაგიეროდ, იმის პროგნოზირება, თუ ჩამოაყალიბებული მე-სტრუქტურა როგორ გამოხატავს თავს რეალობაში, შესაძლებელია. ასევე *post factum* შესაძლებელია მომხდარი შემთხვევისა თუ მოვლენის ფსიქოანალიზური ახსნა და ინტერპრეტირება.

7) ბავშვის ჯანმრთელად განვითარებისათვის მშობლებისა და ოჯახის მხრიდან ზეგავლენა უნდა ითვალისწინებდეს მოზარდში არსებულ იმ რეალობას, რომელიც ხშირად ზედაპირზე არ ჩანს. ხშირად ბავშვის ნათქვამი ტყუილი ან ანტისოციალური ქცევა მასში მშობლების ზეგავლენით ჩამოყალიბებული მორალიდან გამომდინარეობს. იქმნება ორმაგი სტანდარტი, რომლის გამოც მოზარდს ნევროზი უვითარდება.

ტიპურია მშობლების მხრიდან გრძნობების კონტროლის, ემოციების დათრგუნვისა და სირცხვილის პროვოცირება, რის ფონზეც ხშირად, ამის საპირისპიროდ, კრიტიკულ სიტუაციაში ბავშვისაგან მოითხოვენ გულწრფელობასა და სითამამეს. როდესაც ბავშვი ამას ვერ ახერხებს, მას სჯიან და საყვედურობენ იმის გამო, რის პროვოცირებასაც თავად ახდენენ.

8) ხუთ წლამდე ბავშვზე ზეგავლენას უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება, ამიტომ აუცილებელია, მშობელი ფლობდეს გარკვეულ ფსიქოლოგიურ ცოდნას, იღებდეს კონსულტაციას ფსიქოლოგისა და ფსიქოთერაპევტიკაგან.

ჰუმანისტური ფსიქოლოგია, კერძოდ, კლიენტზე ცენტრირებული ფსიქოთერაპია რადიკალურად განსხვავდება ფსიქოანალიზისგან. მათ შორის პრინციპული კამათი უკვე ნახევარ საუკუნეზე მეტი ხნის განმავლობაში მიმდინარეობს. ეს განსხვავება ეხება ადრე ბავშვობის პერიოდში განცდილი ზეგავლენის მნიშვნელოვანებასაც.

ვნახოთ, რა მნიშვნელობას ანიჭებს ეს მიმართულება ბავშვის ფსიქიკაზე ოჯახისა და მშობლების ზეგავლენას.

კონცეპტუალური განსხვავება ფსიქოანალიზსა და კლიენტზე ცენტრირებულ ფსიქოთერაპიას შორის შემდეგშია: ფსიქოანალიზის მიხედვით, ადამიანი ორი ურთიერთდაპირისპირებული პირველადი მოთხოვნილებით იბადება: სიცოცხლისა და სიკვდილისკენ ლტოლვის ინსტინქტით. ჰუმანისტური ფსიქოთერაპიის მიხედვით ადამიანი იბადება ერთი ძირითადი ლტოლვით და მოთხოვნილებით — გაძლიერდეს, გაიშალოს, გაიზარდოს, ფიზიკურად და ფსიქიკურად რეალიზებული გახდეს. შესაბამისად,

კლიენტზე ცენტრირებული თერაპია არ ეთანხმება აზრს, რომ ადამიანში დაბადებიდან დევს ლტოლვა სიკვდილისა და თვითგანადგურებისაკენ. ამის გამო ჰუმანისტური ფსიქოლოგი, ფსიქოანალიტიკოსისაგან განსხვავებით, არ ებრძვის ადამიანის თანდაყოლილ ბუნებას; პირიქით, ცდილობს დაეხმაროს ადამიანს საკუთარი შინაგანი ბუნების მასქიმალურად წარმოჩენა-გამოტანაში. თუ ფსიქოანალიზში ფსიქიკური დარღვევების პროვოცირებას ადამიანის შინაგანი ბუნება განაპირობებს, ჰუმანისტური ფსიქოლოგიის მიხედვით მატრავემირებელი სანყისი გარე რეალობაში დევს. სხვანაირად რომ ვთქვათ, კონფლიქტები და დარღვევა შინაგანი ბუნებიდან კი არ მომდინარეობს, არამედ გარემოს მტრული, მაფრუსტრირებელი ზემოქმედებიდან. სწორედ ამის გამო კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპიაში ყველაფერი გარე ზეგავლენით განისაზღვრება და აიხსნება. ამ კონცეფციას ბავშვის აღზრდის მიმართ ასეთი პოზიცია აქვს: ოჯახისა და მშობლების ზეგავლენა ბავშვის პიროვნული უნარებისა და შესაძლებლობების რეალიზება-დამაყოფილებას უნდა ემსახურებოდეს და არა მასში არსებული ამ უნიკალური პოტენციალის დათრგუნვა-ფრუსტრირებას. კარგია, თუ გარე ზეგავლენა ბავშვის შინაგანი ბუნების აქტუალიზაცია-ზრდას ემსახურება; ცუდია, თუ ზეგავლენა ბავშვის ბუნებისა და უნარების ფრუსტრაცია-დათრგუნვას იწვევს. იმისათვის, რომ ვთქვათ, რა არის სასარგებლო და რა საზიანო ზეგავლენა ჰუმანისტური თერაპიის მიხედვით, გავაცნობიეროთ, რას წარმოადგენს პიროვნების სტრუქტურა კარლ როჯერსისათვის, პიროვნების სქემა ასე შეიძლება წარმოვიდგინოთ: I. მე-ს სტრუქტურა, რომელშიც თავმოყრილია ინდივიდის ალემის მოდელები, განწყობები, ფასეულობები; II. გამოცდილება, რომელშიც მოიაზრება შინაგანი სენსორული განცდები, მთაბეჭდილებები, სხეულის სხვადასხვა ორგანოების მეშვეობით განცდილი შინაარსები; III. ცნობიერებისაგან რეპრესირებული, იგნორირებული, განდევნილი შინაარსები. პიროვნება ჰარმონიულად ვითარდება, თუ მე-ს სტრუქტურა და გამოცდილება ურთიერთს ემთხვევა და ავსებს; შესაძლებელია მე-ს სტრუქტურაში მოხდეს შინაარსი, რომელიც უცხოა ამ სტრუქტურისათვის. და გარე სოციაუმის მიერ თავს მოხვეულ ფასეულობას წარმოადგენდეს; მაშინ პიროვნება შინაგანი კონფლიქტის სიტუაციაშია. მეორე მხრივ, გამოცდილებაშიც შეიძლება არსებობდეს შინაარსები, რომლებიც არ დაიშვება ცნობიერებაში, რადგან შეუთავსებელია მე-ს სტრუქტურასთან. ამ შემთხვევაშიც შინაგანი დაძაბულობა წარმოიშვება [66].

როჯერსს წიგნში „კლიენტზე ცენტრირებული თერაპია“ მოჰყავს მაგალითი: ცოლ-ქმარი გაიყარა. ბავშვი დედასთან ცხოვრობს, რომელიც ოჯახის დანგრევაში მეუღლეს ადანაშაულებს. ბავშვი იშვიათად მამასაც ხვდება, რომელიც მისგან კეთილგანწყობილების მოპოვებას ცდილობს, თუმცა გოგონა მთლიანად დედის გავლენის ქვეშ იმყოფება. ჩვენ მიერ ზემოთ ნახსენები პიროვნების სტრუქტურის მიხედვით ამ შემთხვევას

ასეთი ახსნა აქვს: დედა სიძულელითა და უპატივცემულოდ მოიხსენებს მამას, ეს შეხედულება მისდა უნებურად ბავშვის შეხედულებად იქცევა. დედა შვილს თავის შეხედულებას ისე ახვევს თავს, რომ ეს უკანასკნელი ველარ ხვდება, რომ ეს დედის შეხედულებაა და არა საკუთარი. ახლა ვნახოთ, რა მოსდის ბავშვის გამოცდილებას. მამისადმი ის შთაბეჭდილებები და განცდება, რომელიც დადებითი ხასიათისაა, იგნორირდება და არ აღიქმება, რადგან იგი შეუთავსებელია ბავშვის მე-ს სტრუქტურასთან, რომლის მიხედვითაც მამა ცუდი ადამიანია. საქმე გვაქვს დედის მხრიდან ზემოქმედებასთან, რომელიც ბავშვის თვალში ზემოქმედებად არ აღიქმება და ეს უძნელებს რეალობის ადეკვატურ დანახვას [65,66].



ერიკ ერიქსონი
მის ნაშრომებში ოსტატურადაა ფოკუსირებული ბავშვის ზრდა-განვითარების პროცესი.

ზემოთ მოყვანილი მაგალითი რომ განვაზოგადოთ, ჰუმანისტური ფსიქოლოგიის მიხედვით, ბავშვის პიროვნების სტაგნაცია, რეგრესი გამოწვეულია სოციალური გარემოსა და ოჯახის ისეთი ზეგავლენით, როდესაც მოზარდი ვერ აცნობიერებს გარე ზეგავლენით თავს მოხვეულ შეხედულებას და ღირებულებებს: სხვის შეხედულებას ის უკრიტიკოდ საკუთარ შეხედულებად მიიჩნევს, თავს მოხვეულ ღირებულებას გაუცნობიერებლად საკუთრად თვლის. მეორე მხრივ, ჰუმანისტური კონცეფციის მიხედვით, ბავშვის „მე“-ს სტრუქტურა, ანუ პიროვნული ნყობა, არ იძლევა საშუალებას, აღიქვას რეალობაში არსებული მისი ნყობისათვის შეუთავსებელი შინარსები. მაგალითად, თუ ბავშვს მიაჩნია, რომ მამამისი ცუდი ადამიანია, ვერ აღიქვამს ამ უკანასკნელის მხრიდან გამოხატულ სიკეთეს [64].

კარლ როჯერსის კონცეფციის მიხედვით ბავშვის ფსიქიკაზე პოზიტიურ ზეგავლენას შემდეგი ფაქტორები განაპირობებს:

1. ბავშვის თანდაყოლილი მე-ს ბირთვი პოზიტიურ, კეთილ სანწყის ნარმოადგენს. ოჯახი და გარემო ამ სანწყის გამოხატვას ხელს უნდა უწყობდეს (მაგ., ცაცია ცაციად უნდა რეალიზდებოდეს). ბავშვის ბუნებასთან ბრძოლა არასწორი ტაქტიკაა და მარცხს გამოიწვევს;

2. მშობლის ზეგავლენა ბავშვის მიერ უნდა ცნობიერდებოდეს. ამით იგი იგებს, თუ რა ცვლილება ხდება მის პიროვნებაში. ბრმა ზეგავლენა აბნევს და ამახინჯებს მოზარდის პიროვნებას;

3. ბავშვთან ურთიერთობისას მშობელმა კონკრეტულად მისი პიროვნება უნდა მიიღოს მხედველობაში. თუ ზემოქმედი ზოგად, აბსტრაქტულ ბავშვს მიმართავს, ამგვარი კონტაქტი ბავშვის პიროვნულ ზრდას არ გამოიწვევს;

4. ბავშვში დაბადებიდანვე არსებობს ზრდის, წინსვლის მოთხოვნილება. მშობელმა, ოჯახმა, პედაგოგმა ამ მოთხოვნილებაზე დაყრდნობით უნდა განახორციელოს ზემოქმედება. ეს თუ არ იქნა გათვალისწინებული, ზეგავლენას პოზიტიური ეფექტი არ ექნება;

5. იმისათვის, რომ ბავშვს ადეკვატური და რეალური წარმოდგენა ჩამოუყალიბდეს საკუთარი თავის შესახებ, მშობელმა და გარემომ უნდა წააქეზონ ბავშვი, რომ მან ნათლად გამოხატოს ემოცია, განცდა, აზრი, შთაბეჭდილება, დამოკიდებულება, მსოფლმხედველობა. საკუთარი უნიკალური ემოციისა და აზრის დათრგუნვა, ბლოკირება პიროვნულ ზრდას აფერხებს;

6. მშობელმა ბავშვში კრიტიკული აზროვნება უნდა წაახალისოს და გააძლიეროს. ბავშვი ხშირად მიდრეკილია, რომ მოწინააღმდეგე — მტერი მხოლოდ უარყოფითი კუთხით დაინახოს. ის, რომ მტერი შეიძლება კეთილი იყოს, ან მოწინააღმდეგეს დადებითი თვისებები ახასიათებდეს, ბავშვისათვის ძნელად აღმოსაჩენია;

7. მშობლები ბავშვთან მიმართებაში მისი უნარების, შესაძლებლობების პოტენციალიდან უნდა ამოდიოდნენ და არა გარემოში, სოციალურ ან არსებული უმრავლესობის ნორმიდან. რადგან ყოველი ბავშვი უნიკალურია, ზეგავლენისას სწორედ ეს უნიკალურობა დასაფასებელი და გასათვალისწინებელი.

დღემდე პრობლემაა განწყობის თეორიის მონაცემების პრაქტიკაში დანერგვა. ეს განსაკუთრებით ითქმის გამოყენებითი ფსიქოლოგიის სფეროებზე, როგორებიცაა ფსიქოკორექცია და ფსიქოთერაპია. ამას თავისი გამართლება აქვს: დ. უზნაძის მოღვაწეობიდან მოყოლებული ფსიქოლოგიის ეს სფერო ჩვენს ქვეყანაში ტაბუირებული იყო და ფაქტობრივად არ ვითარდებოდა. კომუნისტური ცენზურა რომ არა, განწყობის თეორიაზე დაყრდნობით ქართულ სინამდვილეში მნიშვნელოვანი ფსიქოკორექციული მოდელი შეიქმნებოდა. ჩვენი მიზანია, სწორედ ამ კუთხით შევხედოთ განწყობის თეორიას — ამ სისტემის მიხედვით რა შეიძლება მივიჩნიოთ ფსიქოთერაპევტის მხრიდან პიროვნებაზე დადებით და უარყოფით ზემოქმედებად. კითხვაზე პასუხი რომ გავცეთ, პირველ ყოვლისა განწყობის თეორიის საფუძვლიდან უნდა ამოვიდეთ. იმისათვის, რომ ბავშვის პიროვნებაზე განვითარების თვალსაზრისით პოზიტიურად ვიმოქმედოთ და გარკვეული განწყობა შევუქმნათ, უნდა გავითვალისწინოთ მისი შინაგანი მოთხოვნილება, გარე სიტუაცია და ინსტრუმენტული შესაძლებლობები. ცნობილ ამერიკელ ფსიქოლოგსა და ფსიქოანალიტიკოსს, ერიკ ერიქსონს, თეორიაში პიროვნების განვი-

თარების საფეხურების შესახებ განხილული აქვს ცხოვრების 8 ციკლი. ფროიდისაგან განსხვავებით, რომელმაც ბავშვობაში პიროვნების ფსიქოსექსუალური განვითარების 5 სტადია გამოყო, ერიქსონმა ადამიანის მთელი ცხოვრება შინაარსობრივად განსხვავებულ 8 საფეხურად დაყო. ესენია:

- I. ძუძუს წოვის ხანა (1 წ.)
- II. ადრეული ბავშვობის ხანა (2-3 წწ.)
- III. სკოლამდელი ხანა (4-5 წწ.)
- IV. დაწყებითი სკოლის ხანა (6-11 წწ.)
- V. მოზარდობის ხანა (12-18 წ.)
- VI. ახალგაზრდობის ხანა (18-25 წწ.)
- VII. მონიფულობის ხანა (25-დან...)
- VIII. სიბერის ხანა (60-დან...).

ერიქსონის აზრით, ადამიანის განვითარების თითოეულ სტადიაში ვხდებით სპეციფიკურ კრიზისს. კრიზისისთვის დამახასიათებელი სიძნელეების გადალახვა ადამიანის ძალებსა და უნარებს აყალიბებს, იწვევს პიროვნების ინტეგრირებასა და პროგრესს. კრიზისისათვის დამახასიათებელი სიძნელეების ვერდაძლევა კი პიროვნულ რეგრესსა და ჩამორჩენას განაპირობებს. კრიზისის დაძლევა-ვერდაძლევა თითოეულ სტადიაზე ადამიანში სპეციფიკურ, ორ ერთმანეთისაგან განსხვავებულ, ანტიპოდურ დამოკიდებულებას, მიმართებას აყალიბებს: I. ძუძუს წოვის ხანაში სამყაროსადმი ბაზისურ ნდობას ან ბაზისურ უნდობლობას; II. ადრეული ბავშვობის ხანაში — დამოუკიდებლობას ან გაუბედაობას; III. სკოლამდელ ასაკში — ინიციატივას ან დანაშაულის გრძნობას; IV. დაწყებითი სკოლის ასაკში — შრომისმოყვარეობას ან არასრულფასოვნებას; V. მოზარდობის ხანაში — იდენტურობას ან როლების აღრევას; VI. ახალგაზრდობის ხანაში — სიახლოვეს ან იზოლაციას; VII. მონიფულობის ხანაში — სხვებზე ზრუნვას ან თავის თავში დახშულობას და VIII. სიბერის ხანაში — მთლიანობის ან გამოუვალობის განცდას.

ერიქსონი განვითარების თითოეულ საფეხურზე კრიზისის დაძლევის ან ვერდაძლევის შედეგად ფორმირებულ პიროვნულ მდგომარეობას ფსიქოლოგიურ ძალად, უნარ-ჩვევად, ასევე ახალ მიმართებად აღნიშნავს. ამ უნარ-ჩვევებს ინდივიდი რეალობასთან ურთიერთობაში ამჟღავნებს. განწყობის ფსიქოლოგიის აზრითა და ტერმინოლოგიით აღნიშნული მოვლენა პიროვნული განწყობაა, განწყობა, რომელიც ფორმირდება, ფიქსირდება, მყარია და ძნელად თუ შეიცვლება. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ერიქსონის მიერ დასახელებული ალტერნატიული პიროვნული მიმართებები 8 სასურველი და ამდენივე არასასურველი მკაფიოდ გამოხატული პიროვნული განწყობაა, რომელთა ფორმირებასაც თავისი კანონზომიერებები აქვს. ესაა დისპოზიციური განწყობების სისტემა. დისპოზიციური პიროვნული განწყობის ჩამოყალიბებაში მხედველობაშია მი-

საღებო პიროვნების შინაგანი მოთხოვნილება, გარემოს მოთხოვნები და ქცევის განხორციელების საშუალებები [47, 110, 111].

განწყობის თეორიის მიხედვით განვითარების პირველი საფეხურის შესახებ შეიძლება ითქვას, რომ ბავშვს დაბადებიდანვე ექმნება გარემოსადმი ნდობის ან უნდობლობის განწყობა. ის განპირობებულია ძირითადად დედის ფაქტორით. თუ დედა ყურადღებას იჩენს ბავშვისადმი და მისი სასიცოცხლო მოთხოვნილებები დაკმაყოფილებულია, მაშინ, განწყობის კანონზომიერებებიდან გამომდინარე, ბავშვს ნდობის მოთხოვნილება, დედის მიერ ბავშვის მოვლის ტენდენცია და ბავშვის კონტაქტისაკენ სწრაფვის თვითგამოხატვის ქცევები აყალიბებს სამყაროს, უცხო ობიექტებისა და ადამიანებისადმი ბაზისური ნდობის განწყობას. ამ განწყობას დედის მხრიდან მზრუნველი და ყურადღებიანი დამოკიდებულება განაპირობებს. იმ შემთხვევაში, თუ დედა ბავშვისადმი გულგრილი და უყურადღებოა, ბავშვს შიში და შფოთვა იპყრობს თავისი დაუკმაყოფილებელი სასიცოცხლო მოთხოვნილებების გამო. თავდაცვითი ქცევის მოთხოვნილება და თავდასხმელი გარემო დაცვითი ქცევების პროვოცირებას ახდენს, რაც, საბოლოო ჯამში, გარემოსადმი ბაზისური უნდობლობის განწყობას აყალიბებს. ამ შემთხვევაში ფორმირებული პიროვნული განწყობის მაპროვოცირებელი გარეშე ფაქტორი დედის მხრიდან უყურადღებოა და უზრუნველობაა. ორივე შემთხვევაში ფორმირებულ განწყობებს ადამიანის მოთხოვნილება, გარე სიტუაცია და ინსტრუმენტული შესაძლებლობები აყალიბებს.

ამგვარად, ფორმირებული პიროვნული განწყობა მყარია, ძნელად იცვლება და ხანგრძლივია და მტკიცე.

განვითარების მეორე საფეხურზე ორგანიზმის მოთხოვნილება კუნთურ აქტივობაში ვლინდება. ბავშვმა საკუთარი მოთხოვნილებები აქტიური მოქმედებით უნდა დაიკმაყოფილოს — ეს მას წარმატებას მოუტანს. ამის საპირისპიროდ, ავტონომიურად მოქმედების შეუძლებლობა უუნარობა განვითარების სტაგნაციის, შეფერხების მიზეზი ხდება. წინა პლანზე გამოდის კუნთების შეკუმშვა და გაშლა-მოდუნება, რაც ანალური გამოყოფის, ე. წ. ტუალეტის ფუნქციის ათვისებასთანაა პირდაპირ დაკავშირებული. თუ გარემო, მშობლები ნახალისებითა და შექებით ხელს უწყობენ ტუალეტის ფუნქციას, მაშინ კუნთური აქტივობის, თამაშის, მოძრაობის პროცესი ბავშვში მოძრაობის, თამაშის მოთხოვნილებას, ავტონომიურობას, დამოუკიდებლობის განწყობას აყალიბებს. ამის საპირისპიროდ, თუ ტუალეტის რეჟიმის სწავლის პროცესში მშობლების შეფასების გამო ბავშვი დისკომფორტსა და უხერხულობას განიცდის, ასევე, თუ თამაში და კუნთური აქტივობა არაა ნახალისებული, არამედ შეზღუდული და დათრგუნულია, მაშინ ბავშვში თავდაცვითი მოთხოვნილებები აღიძვრება და გარემო საშიშად აღიქმება — ქცევა თავდაცვითია, ხოლო პიროვნული განწყობა შინაარსობრივად გაუბედავ და მორცხვ

ქცევებს აფიქსირებს.

განვითარების მესამე საფეხური წარმოადგენს სკოლამდელ პერიოდს. ამ ასაკში ბავშვი უფრო მოძრავი ხდება და თამაშზეა ორიენტირებული. გარემოსთან ურთიერთობაში მისი ყველაზე ხშირი რეაქცია დაკავშირებულია კითხვასთან „რატომ?“, რომელსაც უფროსებს უსვამს, მისი ცნობისმოყვარეობა ზენიტშია და ამასთან საკუთარ თავს გამოხატავს და ამკვიდრებს. თავს იჩენს სინდისიც, რომელიც ბევრ რამეში აჩერებს და ბრალის განცდის შემოჭველი ეფექტით მოქმედებს. მიზნის დასახვა, მისკენ სწრაფვა, მტკიცე პოზიცია და ამის საპირისპიროდ, მერყეობა და ბრალის განცდა ის მდგომარეობებია, რომელშიც ამ ასაკის ბავშვი აუცილებლად აღმოჩნდება.

თუ ბავშვში აღმოცენებულ მიზნის დასახვისა და მისკენ სწრაფვის მოთხოვნილებას მშობლები და აღმზრდელები წააქეზებენ, ფორმირდება ინიციატივის პიროვნული განწყობა. ამის საპირისპიროდ, თუ გარემომ, მშობლებმა ცნობისმოყვარეობის მოთხოვნილება არ ნაახალისეს, დასჯა-აკრძალვით დათრგუნეს, მაშინ ბავშვი თავდაცვაზე გადადის და ამ მოთხოვნილების ადეკვატურ ბრალეულობის განწყობას ეყრება საფუძველი.

პიროვნების განვითარების მეოთხე საფეხური სკოლის ასაკის პერიოდია. ამ ასაკის ბავშვისთვის მასწავლებელი, პედაგოგი უმნიშვნელოვანესი, ცენტრალური ფიგურა ხდება. მასწავლებლის შეფასებები და მასთან ურთიერთობის დამყარების შესაძლებლობა ბავშვს საკუთარი თავის დადებითი შეფასებისა და ადეკვატური იდენტიფიცირების საშუალებას აძლევს. ამ პერიოდში წინა პლანზე გამოდის სწავლა და ნასწავლის შეფასება, რომელმაც ბავშვში შეიძლება შრომისმოყვარეობა, სიბეჯითე ან, ამის საპირისპიროდ, არასრულფასოვნება გააღვივოს. ბავშვისათვის ეს ცხოვრების ის ხანაა, როდესაც იგი ოჯახის გარემოდან ისეთ ახალ სოციალურ-კულტურულ გარემოში გადადის, როგორიცაა სკოლა, სადაც ბავშვს მოეთხოვება სწავლა, რომელიც უნდა შეფასდეს. კარგი მუშაობა და სწავლა მაღალი ნიშნებითა და შექებით ფასდება, ხოლო ცუდი სწავლა და მუშაობა — დაბალი ნიშნებით. განწყობის თეორიის მიხედვით, თუ ბავშვში ახლად გაღვიძებული სწავლისა და მუშაობის მოთხოვნილება მასწავლებლების მიერ ნახალისდა და ბავშვის ინსტრუმენტული შესაძლებლობები მოთხოვნილების დამაკმაყოფილებელი ფორმებით გამოიხატა, შრომისმოყვარეობისა და სიბეჯითის განწყობა ყალიბდება, რომელსაც პიროვნული ხასიათის სიმყარე და მნიშვნელობა ენიჭება. არასრულფასოვნების თავდაცვითი პიროვნული განწყობა ფორმირდება იმ შემთხვევაში, თუ ბავშვის სწავლის მოთხოვნილებას არ შეესაბამება მისი ინსტრუმენტული შესაძლებლობები და გარემო და მასწავლებელი მის შინაგან მოთხოვნილებას კი არ წააქეზებს, არამედ დათრგუნავს უარყოფითი, ნეგატიური შეფასებით.

პიროვნული განვითარების მეხუთე საფეხური სექსუალური მომნი-

ფების ასაკს შეესაბამება. განვითარების მოცემულ ეტაპზე მოზარდისთვის ცენტრალური ფიგურა მისი თანატოლია. მოზარდის ძირითადი მოთხოვნილება ამ ეტაპზე სექსუალური ლტოლვა და საზოგადოებაში თვითდამკვიდრებაა. ამ მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად აუცილებელია თანატოლებთან ურთიერთობა, მათი სიყვარული და საკუთარი ავტორიტეტის მოპოვება. ამ პროცესში მოზარდისათვის სასურველია პიროვნული იდენტურობის, საკუთარი „სახის“ პოვნა. არასასურველია იდენტურობის ვერმიღწევა, რაც ცხოვრებაში დაბნეულობას, საკუთარი თავის გარკვეულ ამპლუაში ვერმოაზრებას ნიშნავს. განწყობის თეორიის მიხედვით, სიყვარულის მოთხოვნილება რომ გამოიხატოს და დაკმაყოფილდეს, გარემო, მშობლები, პედაგოგები ბავშვს უნდა დაეხმარონ ერთი მხრივ ადეკვატურ თვითშეფასებაში, საკუთარი თავის ადეკვატური როლის გათავისებაში, მეორე მხრივ ინტერპერსონალურ ურთიერთობაში შესასვლელად ადეკვატური ქცევების დასწავლა-განხორციელებაში. ამის საპირისპიროდ, თუ მშობლები და პედაგოგები ისეთ ზეგავლენას ახდენენ მოზარდზე, რომ მას დაკნინებული ან გაზვიადებული არაადეკვატური შეხედულება ექმნება საკუთარ თავზე, ინტერპერსონალური მიმართებებისათვის საჭირო ქცევების დასწავლას არ ექცევა ყურადღება, მოზარდი ვერ ახდენს პიროვნულ იდენტიფიკაციას, შედეგად მისი მოთხოვნილება სიყვარულსა და სოციალურ თვითდამკვიდრებაში ფრუსტრირებულია.

განვითარების ამ ეტაპზე მთავრდება ბავშვობის პერიოდი და იწყება ახალგაზრდობის ეტაპი. განწყობის თეორიის თვალსაზრისით, მშობლებისა და პედაგოგების მხრიდან ზემოთ მოყვანილი ზემოქმედება განაპირობებს სასურველი და არასასურველი დისპოზიციური პიროვნული განწყობების ჩამოყალიბებას, რაც ხელს შეუწყობს ან, პირიქით, ხელს შეუშლის პიროვნებას შემდგომ ცხოვრებასა და განვითარებაში.

ადამიანის ცხოვრებაში არსებობს გარკვეული ეტაპები, რომელშიც სოციალურ ზეგავლენას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება.

ბავშვობის ასაკში, პიროვნების ჩამოყალიბების პროცესში ბავშვზე დიდ ზეგავლენას ახდენს ოჯახური გარემო. ამ საკითხს განსაკუთრებული მნიშვნელობა ფსიქოანალიზმა მიანიჭა. ბავშვობის პერიოდში არსებული გავლენის შედეგად ხდება პიროვნების განვითარების გარკვეული დონეებისა და, საბოლოოდ, პიროვნების გარკვეული ტიპების ჩამოყალიბება.

კ. როჯერსი ბავშვზე მშობლებისა და საზოგადოების ზეგავლენის გარკვეულ ფორმებს გამოყოფს. მისი აზრით, მშობლების, მასწავლებლების, თანატოლებისა და სხვათა გავლენა გარკვეული თანმიმდევრობით ხორციელდება. ბავშვის რომელიმე მიმართულებით ნაქეზებისა და მისთვის წინააღმდეგობის გაწევის შედეგად ადამიანში გარკვეული პიროვნული ნიშნები და ორიენტაციები ყალიბდება. ერიქსონი აყალიბებს ადამიანის პიროვნებად ჩამოყალიბების გარკვეულ ეტაპებს, რომელზედაც სოცი-

ალური გავლენის თავისებური ფორმები რეალიზდება. სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენა მთელი თავისი სიღრმითა და სისრულით ფსიქოთერაპიაში გამოიყენება და ვლინდება.

განსხვავებულ ფსიქოთერაპიულ მოდელებში სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის მოსახდენად მრავალი საშუალებაა შემუშავებული. რაციონალური თერაპია ზემოქმედების საშუალებად ლოგიკას, საღ აზრს, აზრობრივად დასაბუთებულ პოზიციებს იყენებს. ფსიქოანალიზს ზემოქმედების არსენალში აქვს: თავისუფალი ასოციაციის მეთოდი, გადატანის ფენომენი, წინააღმდეგობის აღმოჩენა და გადალახვა, სამუშაო ალიანსი და სხვა ფსიქოანალიზური ტექნიკური საშუალებები, რომლებიც პაციენტზე ზემოქმედების ერთ მთლიან სისტემას ქმნის. ფსიქოანალიზი ფსიქოთერაპიაში იყენებს არაანალიზურ თერაპიულ საშუალებებსაც: კათარზისს, შთაგონებას, მანიპულაციას, ემპათიას, ფრუსტრაციას, იდენტიფიკაციას და სხვ.

სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზემოქმედებისათვის კ. როჯერსის მიერ გამოყენებული იყო კლიენტზე ცენტრირებული თერაპიის მეთოდები, რომლებიც დიდ გავლენას ახდენს პიროვნების ფსიქოკორექციაზე და მისი საშუალებით ხდება ადამიანის შინაგანი შესაძლებლობების სასურველი მიმართულებით განვითარება და გამოვლენა. ესენია: კლიენტის უპირობო მიმღებლობა, ემპათია და ფსიქოთერაპევტის კონგრუენტულობა.

ფსიქოთერაპიაში ადამიანზე ზემოქმედების მრავალი მეთოდია შემუშავებული, რომლებიც ადამიანის საკეთილდღეოდ გამოიყენება.

2. სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენა ჯანმრთელობაზე

„მასწავლებელმა თქვა: თუ ხალხს კანონით ვმართავთ და წესრიგს დასჯის საშუალებით შევინარჩუნებთ, ხალხი ეცდება, თავი აარიდოს სასჯელს და მას არ ექნება სირცხვილის განცდა.“

თუ ხალხს კეთილშობილებით ვმართავთ და წესრიგს რიტუალის მეშვეობით შევინარჩუნებთ, მაშინ ხალხს ექნება სირცხვილის განცდა და ის გამოსწორდება.“

კონფუცი, ძვ. წ. 551-479 წწ.

ჩვენს დროში ჯანმრთელობაზე ზრუნვა დიდ და მნიშვნელოვან საქმიანობად იქცა. გულ-სისხლძარღვთა და ონკოლოგიური დაავადებანი ყველაზე მასობრივი და საშიში გახდა. მათი წარმოშობის ხელშემწყობ ფაქტორებად მიჩნეულია სტრესი, ჭარბი კვება და მოწევა. ამ ძნელად გასამკლავებელ დაავადებებთან ერთად აღსანიშნავია ავტოკატასტროფები, შიდსი და თვითმკვლელობა, რომელთა თავიდან აცილებაც შესაძლებელია სპეციფიკური რეაგირების შემთხვევაში.

თანამედროვე სპეციალისტების აზრით, სასიკვდილო დაავადებათა მიზეზი ცხოვრების არასწორი წესია, რომელიც, თავის მხრივ, ყოველდღიურ ჩვევებს ემყარება.

ზოგადად რა მოეთხოვება ადამიანს, რომ ჯანმრთელი ცხოვრების წესი შეინარჩუნოს [87]:

1. არმოწევა;
2. რეგულარული ფიზიკური ვარჯიში;
3. ალკოჰოლის შეზღუდვა ან აღკვეთა;
4. დღე-ღამეში 7-8-საათიანი ძილი;
5. სხეულის ნორმალური წონის შენარჩუნება;
6. დილით საუზმის მიღება;
7. კვების ვადების დაცვა.

წარმატებად ჩითვლება ამ ფასეულობების მიტანა საზოგადოებამდე. ამას ხელს უშლის ის განწყობები, რომლებიც ადამიანებში დევს და თავისი ბუნებით სოციალურ-ფსიქოლოგიურია [170]. ესენია:

1. არაჯანსაღი ჩვევებისგან მიღებული სიამოვნება;
2. ადამიანთა უსაფუძვლო ოპტიმიზმი საკუთარი ჯანმრთელობის მიმართ;
3. სკეპტიციზმი ცხოვრების ჯანმრთელი წესის მიმართ;
4. ცხოვრების ჯანსაღი წესის სანაწილმდეგოდ მიმართული შინაარსები.

კარლ როჯერსმა [151,152] თავდაცვის მოტივაციის თეორიაში ჩამოაყალიბა ის მოტივები, რომლებიც ადამიანს თავდაცვითი ქცევისკენ

უბიძგებს: 1) დარწმუნებულობა, რომ საშიშროება მართლაც სერიოზულია; 2) დაუცველობის განცდა; 3) საშიშროების თავიდან აცილების შესაძლებლობა ჯანმრთელობის ხელშემწყობი ქცევით — ადამიანის შესაძლებლობა განახორციელოს ამგვარი ქცევა.

მიზანშეწონილია, რომ ზემოქმედებამ ადამიანი მარტო კი არ შეაშინოს, არამედ არაორაზროვნად შეატყობინოს კიდევ მოსალოდნელი საფრთხის შესახებ და აიძულოს დაფიქრდეს, თუ როგორ შეიძლება პრობლემების გადაუდებლად გადაჭრა.

ზოგ შემთხვევაში ზემოქმედების ფორმა განსაზღვრავს ეფექტურობას. კიბოსთან ბრძოლის ქალთა ამერიკული ასოციაციის მონაცემებით, ქალთა 10% ავადდება მკერდის კიბოთი. ამ დაავადების ადრეულ სტადიაზე გამოვლინება ჯანმრთელობის გარანტიაა. ამისათვის თვეში ერთხელ 5 წუთის განმავლობაში ქალმა თავად უნდა გამოიკვლიოს საკუთარი მკერდი. მიუხედავად იმისა, რომ მოთხოვნა ძნელი შესასრულებელი არ არის, ქალთა უმრავლესობა ამასაც არ ასრულებს. იმის გასარკვევად, თუ როგორი მონოდებაა უფრო ეფექტური, კოლეჯის სტუდენტებზე ჩატარდა ექსპერიმენტი, მომზადდა სამი ტიპის ბროშურა [133]:

1) პირველში პროფილაქტიკის შესახებ ინფორმაცია არგუმენტაციის გარეშე იყო მოცემული;

2) მეორეში ექვსი არგუმენტი იყო მკერდის თვითგასინჯვის სასარგებლოდ (პოზიტიური არგუმენტაცია);

3) მესამე ბროშურაში ექვსი არგუმენტი იყო მოყვანილი იმისა, რას დაკარგავს ქალი, თუ მოთხოვნას არ შეასრულებს (ნეგატიური არგუმენტაცია).

ბროშურის მოქმედების ეფექტურობას ამონებდნენ მაშინვე და ოთხი თვის შემდეგ.

ყველაზე ეფექტური აღმოჩნდა დანაკარგზე აქცენტის გაკეთება. მისი ზემოქმედება ეფექტური იყო ოთხი თვის შემდეგაც, ხოლო ყველაზე ნაკლებ ეფექტური იყო ბროშურები, რომელშიც ჩამოყალიბებული რეკომენდაციები არგუმენტებს არ შეიცავდა.

არასასურველი ორსულობის, შიდისა და სხვა ინფექციური დაავადებების გავრცელების გამო პრეზერვატივის ხმარებამ აქტუალობა შეიძინა. არონსონის [83] მონაცემებით, პრეზერვატივის რეკლამირება ეფექტურობას იძენს: I — ჯანმრთელობის დაკარგვის შესახებ ინფორმაციით; II — სპეციალური რეკლამის მეშვეობით პრეზერვატივის მოხმარებით სქესობრივი აქტის სასიამოვნო პროცესად ჩვენების გზით.

დინიკოლამ და დიმატკომ [102] შეაგროვეს მონაცემები, რომლებმაც ნათელყო, რომ პაციენტებს არ სჯერათ ექიმებისა და არ ასრულებენ მათ მითითებებს:

1) მძიმედ დაავადებულ პაციენტთა ნახევარი არ იღებს მედიკამენტებს, რომლებიც მათ ექიმმა გამოუწერა;

2) დაავადებულ პაციენტთა ნახევარი არ დადის ექიმის მიერ დანიშნულ სამკურნალო პროცედურებზე;

3) არტერიული წნევის მქონეთა ნახევარზე მეტი არ იცავს ექიმის მიერ დანიშნულ დიეტას და ცხოვრების წესს;

4) საავადმყოფოში მწოლიარე მძიმე ავადმყოფებიც კი არ იღებენ მათთვის დანიშნულ წამალთა ნახევარს, მკურნალობის 3-5 დღის შემდეგ კი „სიზარმაცეს“ იჩენენ მკურნალობაში.

ისმის კითხვა, რით არის გამოწვეული ექიმის მიმართ ეს უნდობლობა და სიჯიუტე? მიღგრამის გამოკვლევები იმის ნათელი დადასტურებაა, თუ რაოდენ საშიშია ე. წ. ავტორიტეტთა უკრიტიკო მორჩილება; მიუხედავად ამისა, ექიმის მიმართ უნდობლობით განმსჭვალულ, „ზარმაც“ პაციენტთა პროცენტული რაოდენობა აღემატება იმ კრიტიკულად მოაზროვნე ავადმყოფთა რაოდენობას, რომლებიც არ ასრულებენ ექიმის არასწორ, არაპროფესიონალურ რჩევებს [134, 135].

მთავარი პრობლემა ექიმის მიმართ უნდობლობაა. იმას, რომ თავად მედიცინა მთლიანობაში ბევრში არ იწვევს პატივისცემას, ემატება ისიც, რომ ექიმთა უმრავლესობას არ შეუძლია დარწმუნება-დაყოლიება. ასევე ექიმთა დიდ ნაწილს არა აქვს იმის უნარი, რომ თავი მოაწიოს პაციენტს.

როცა პაციენტი არ ასრულებს ექიმის რეკომენდაციას, მას ისიც უშლის ხელს, რომ მას არ ესმის ექიმის „უარგონი“. ხშირად ექიმის მიმართვის მკაცრი ტონი, რჩევები ნაუცბათევე რეკომენდაციებს და ბუნდოვან ფორმულირებებს შეიცავს.

ზოგჯერ პაციენტი წვეტის ექიმის რეკომენდაციის შესრულებას იმ მოტივით, თითქოს უკვე კარგად გრძნობს თავს. ამ შემთხვევაში ექიმის დანიშნულება ზედმინევნით ზუსტი უნდა იყოს: მიიღეთ წამალი 10 დღის განმავლობაში იმის მიუხედავად, კარგად გრძნობთ თავს თუ ცუდად. უმჯობესია, ეს წერილობითი სახით იყოს მოცემული.

სტრესი კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რომელსაც პაციენტი ავადმყოფობისას განიცდის. ჩვეულებრივ, სტრესის პირობებში მიღებული გადამწყვეტილება სისწორით არ გამოირჩევა, ამასთან ასეთი მდგომარეობა იწვევს ე. წ. დაცვით განრიდებას, რის გამოც პაციენტი უარყოფს ან სათანადოდ არ აფასებს ავადმყოფობას.

სტრესმა შეიძლება გამოიწვიოს პანიკა და ირაციონალური ზედმეტი სიფხიზლე. შედეგად, პაციენტი იწყებს ჰიპერტროფიულად ყველაფრის გულთან ახლოს მიტანას, ერთი უკიდურესობიდან მეორეში ვარდნას.

მიუხედავად იმისა, რომ პაციენტს აქვს წამლის ფული, მას შეიძლება ძალიან გაზრდილად მოეჩვენოს ფასი, რამაც შეიძლება მის სიცოცხლეს საფრთხე შეუქმნას.

ექიმის რეკომენდაცია ხშირად არ სრულდება, თუკი ის უპირისპირდება პაციენტის პიროვნულ კულტურულ ფასეულობებს.

ჯიუტი პაციენტის დაცვითი მექანიზმის შესაცვლელად რეკომენდე-

ბულია, რომ ექიმმა განახორციელოს „შემაშინებელი“ ზემოქმედება: მან პაციენტს ნათლად უნდა განუმარტოს საფრთხის არსებობა და, ამასთან, შთაუწეროს იმედი და პერსპექტივა. თუ პაციენტი ექიმის ამგვარ რჩევას მიიღებს, გამოჯანმრთელების პროცესი დაჩქარდება.

ხანგრძლივი მკურნალობის დროს ზოგჯერ ეფექტურია პაციენტისგან არა ზეპირი, არამედ წერილობითი დაპირებების მიღება, რომელშიც აღნიშნული იქნება მის მიერ ნაკისრი ვალდებულებები.

უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება ექიმის დამოკიდებულებას ავადმყოფისადმი, მის კომუნიკაბელურობას. ექიმის მიმიკა და მეტყველება უნდა ქმნიდეს თბილ და თავის თავში დარწმუნებული ადამიანის სახეს. ექიმს უნდა შეეძლოს პაციენტის არავერბალური წინააღმდეგობის ან თანხმობის ამოკითხვა.

დასასრულ, უნდა ვთქვათ, რომ ექიმებს თავიანთ პროფესიულ არსენალში აუცილებლად უნდა ჰქონდეთ სოციალური ზემოქმედების სტრატეგია და ტაქტიკა. სასურველია, მათ ასწავლიდნენ, თუ როგორ უნდა შეუცვალონ პაციენტს უნდობლობა; გააფრთხილონ პაციენტი მოსალოდნელი ხიფათისა და საშიშროების შესახებ; ააღებინონ თავზე ვალდებულება მკურნალობის პირობების შესრულებაზე; გაუღვივონ გამოჯანმრთელების იმედი და რწმენა.

მეცნიერული გამოკვლევებით მიღებული მონაცემები საფუძვლად ედება ხოლმე ზემოქმედების ეფექტურ სტრატეგიებს, რომელთაც წერგავენ რეკლამაში, ვაჭრობასა და პოლიტიკაში. სოციალურ-ფსიქოლოგიური მონაცემები არცთუ იშვიათად გამოიყენება ანტისოციალური მიზნებისათვის. მაგრამ არის სფეროები, რომელშიც სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის მონაცემთა პრაქტიკული გამოყენება უდავოდ ხალხის სამსახურს ითვისებს და საზოგადოებისათვის კეთილდღეობის მომტანია. ეს სფეროებია:

ეკოლოგიის გაუმჯობესების ხელის შეწყობი ქცევების პროპაგანდა; ჯანმრთელობის გაუმჯობესების ხელის შეწყობი ქცევების პროპაგანდა;

ფსიქოლოგიური პრობლემების მქონე ადამიანთა დახმარება ფსიქოთერაპიის მეშვეობით.

ბევრი მიზეზის გამო ეკოლოგიის გაუმჯობესებაზე მიმართული განწყობები საკმაოდ ძნელად ასამოქმედებელია. ბუნების დაბინძურების პროცესი იმდენად შეუმჩნეველად და მონოტონურად მიმდინარეობს, რომ, განსხვავებით თვალში საცემი ეფექტებისგან, ძნელია მასზე ყურადღების გამახვილება და დაფიქსირება. ბიოლოგების დაკვირვებით, მდინარე ნლების მანძილზე ბინძურდება, თუმცა არასპეციალისტისათვის ეს თვალსაჩინო და დასანახი მაშინ ხდება, როცა ძირითადი ზარალი უკვე მიყენებულია, ამ დროს, ჩვეულებრივ, მდინარე თითქმის უკვე მკვდარია. როგორი გასაკვირიც არ უნდა იყოს, უნიტრატო ბოსტნეული ან ხილი

გარეგნულად უარესადაც კი გამოიყურება, ვიდრე ეკოლოგიურად დაბინძურებული პროდუქტი. უხარისხო პროდუქციის მოხმარებაზე უარის თქმა არავიზუალურმა ფაქტორებმა უნდა განაპირობოს, რასაც ეკოლოგიური განათლების სტრატეგიის შემუშავების დროს განსაკუთრებული ყურადღება უნდა მიექცეს.

იბადება კითხვა, შესაძლებელია თუ არა სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენით ამ პრობლემების მოხსნა. სპეციალისტები მუშაობენ ქცევის შეცვლის სტრატეგიებზე, რომლებიც ძირითადად მიმართულია ქცევის მოტივაციის აქცენტირებისაკენ იმისათვის, რომ პროდუქციის არჩევისას პრობლემმა უკეთ დასაწახი და შესამჩნევი გახდეს. ეს ადამიანთა ქცევის შეცვლის ეფექტური გზაა. გარდა ამისა, ფულადი დაჯილდოებაც ადამიანთა ქცევის შეცვლის ეფექტური მეთოდია. ოსბორნისა და პაუერსის [147] მონაცემებით, რადგან მოსახლეობა თითო ბოთლისა და ქილისათვის 10 ცენტით დასაჩუქრდება, ამიტომ მათ აბარებენ და და ნაგავში 75%-ით ნაკლები ბოთლი ხვდება. ამ შემთხვევაში ხალხი თავიანთი ქცევის შეცვლას უფრო თვალსაჩინო ფაქტორს — ფულად დაინტერესებას მიაწერს. თუ გარე ფაქტორი გაქრება, ქცევა აღარ შესრულდება. არის სტრატეგია, რომელიც, ამისაგან განსხვავებით, კონტროლის შინაგან ლოკუსზეა გათვლილი. ეს ტაქტიკა უკუკავშირის პრინციპზეა დამყარებული. ვინეტის [165] მონაცემების თანახმად, ის ოჯახები, რომლებიც ყოველდღიურად იღებდნენ ინფორმაციას მათ მიერ დახარჯული ელექტროენერგიისა და მისი ფასის შესახებ, თვეში 13%-ით მომჭირნედ ხარჯავდნენ ელექტროენერგიას, ვიდრე ისინი, ვინც ინფორმაციას არ იღებდა. მოხდა უფრო მეტიც — უკუკავშირის განწყვეტიდან 2 თვის შემდეგაც „ინფორმირებულნი“ კვლავ განაგრძობდნენ მომჭირნეობას. ანუ ის აღარ იყო გამოწვეული გარე ფაქტორით, არამედ შინაგანი გახდა. ასეთი უკუკავშირი ზოგადად ეკოლოგიის გაუმჯობესების მასტიმულირებელ საშუალებას წარმოადგენს.

აღმოჩნდა კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორიც: თუ ადამიანებს დროულად შეახსენებ სასურველ ქცევას, ისინი ადვილად ასრულებენ მას. ამის მაგალითია საგ ზაო და სხვა ნიშნები, რომლებიც კარნახობენ ქცევის წესებს: ნაგვის ყუთზე წარწერა „გმადლობთ“, პროდუქტის შესაფუთზე იმაზე მინიშნება, რომ ის სანაგვეშია ჩასაგდები; ასევე წარწერები: „ნასვლისას ჩააქრეთ შუქი“, „გაუფრთხილდით სითბოს“, „შეიტანეთ თქვენი წელილი“, „დღეს ჩვენ ფასდაკლება გვაქვს“ და სხვ.

იმის შემდეგ, რაც ერთ-ერთი სუპერმარკეტის შესასვლელში მყიდველებს დაურიგეს ფურცლები წარწერით „არ დაანაგვიანოთ და ნაგავი ჩააგდეთ აქა და აქ“, დანაგვიანება 25%-ით შემცირდა.

კიდევ ერთი ფაქტორი: გარემო თავად მიაჩნინებს, თუ როგორ უნდა მოიქცე. ექსპერიმენტებმა აჩვენა, რომ სუფთა გარემოცვაში, სადაც არ იყო ნაგავი, არავინ ყრიდა მას; ამის საპირისპიროდ, დანაგვიანებულ

ადგილებს ადამიანები თავადაც ანაგვიანებდნენ.

ეფექტურია მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებით ეკოლოგიური პიგიენის ნორმების პროპაგანდა. ის, ვინც ანაგვიანებდა, თავისი „კერპის“ (კინოვარსკელავის, სპორტსმენის...) მონოდების შედეგად თავს იკაევბდა ამგვარი ქცევისგან.

მაშ ასე, ეკოლოგიურად სუფთა გარემოს შექმნას განაპირობებს:

1) მკაფიო შეხსენება და მონოდება; ნათელ მაგალითთან შედარებით მშრალი სტატისტიკა ნაკლებად მოქმედებს.

2) ძირითადი აქცენტი უნდა გაკეთდეს დანაკარგზე — რა ნაგვერ-თმევა და არა მოგებაზე. უმრავლესობისათვის რაიმე მნიშვნელოვანის დაკარგვის პერსპექტივა უფრო მძლავრ მოტივაციას აღძრავს, ვიდრე მატერიალური მოგება.

3) ისეთი მისაბაძი ადამიანის ხატის პროპაგანდა, რომელიც გარემოს იცავს და უფრთხილდება.

თანმიმდევრულობისა და ვალდებულების პრინციპის გამოყენებისას ამ ფაქტორების გათვალისწინება (მაგ., „კარში ფეხის ჩადგმის ეფექტი“) სფეროში, სადაც მცირე ცვლილებას და ნარმატებას საქმიანობაში დიდი ეფექტის მოტანა შეუძლია, შეიძლება ეფექტური ეკოლოგიური სტრატეგიის შემუშავების საფუძველი გახდეს.

3. ზეგავლენა ფსიქოთერაპიაში

„ადამიანი უკეთესი რომ გახდეს, ამისათვის, რაც შეუძლია, ყველაფერი უნდა გააკეთოს. თუ გაფლანგავს მინიჭებულ ტალანტს (ლუკას სახარება XIX, 12-16), თუ გამოიყენებს კეთილ სანყისს, რათა უკეთესი ადამიანი გახდეს, მხოლოდ ამ შემთხვევაში შეუძლია იმედოვნებდეს, რომ, რაც თავად ვერ შეძლო, უმაღლესი ძალის შემწეობით შეივსება. ამასთან აუცილებლობა არ მოითხოვს — ადამიანმა იცოდეს, თუ რაში მდგომარეობს ეს დახმარება.“

იმანუელ კანტი, „რელიგია მხოლოდ გონების საზღვრებში“.

„ვისაც სურს არსებობის გამართლება, მას ეშმაკის წინაშე ღმერთის ადოკაცობა უნდა შეეძლოს.“

ფრიდრიხ ნიცშე

ჩვენს დროში ადამიანი მრავალი სოციალური ინსტიტუტის ზემოქმედების სამიზნეა. ასეთებია: საჯარო ფირმები, რელიგიური ორგანიზაციები, პოლიტიკური პარტიები და სხვა მრავალი დაჯგუფება. საკუთარი მოგების მიზნით ისინი საზოგადოებით მანიპულირებას ცდილობენ. როგორი სახისაა ზემოქმედება სამედიცინო სფეროში, კერძოდ, ფსიქოთერაპიაში? ეს ის სფეროა, რომელშიც ფსიქოთერაპევტი ადამიანის კეთილდღეობის ინტერესიდან ამოდის. მისი ზემოქმედება პიროვნების გაჯანსაღება-გაძლიერებას ემსახურება. ჩვენი მიზანია გავაცნობიეროთ, სხვადასხვა ფსიქოთერაპიულ მოდელში როგორ ხორციელდება ადამიანზე ზეგავლენის სტრატეგია, ზეგავლენის თვალსაზრისით რა სპეციფიკა აქვთ ფსიქოთერაპევტებს, რით ჰგვანან და განსხვავდებიან ისინი ერთმანეთისაგან, როგორ და რატომ აღწევენ მიზანს, როგორია ამ ზეგავლენის ბუნება, რამდენად ჰუმანური, ადვილად მისაღები და განსახორციელებელია ის პაციენტისათვის? ჩვენ უნდა შევეცადოთ, პასუხი გავცეთ ამ კითხვებს ისეთი ფსიქოთერაპიული მოდელების მაგალითზე, როგორებიცაა: რაციონალური ფსიქოთერაპია, ფსიქოანალიზი, კლიენტზე ცენტრირებული ფსიქოთერაპია და გეშტალტთერაპია [18].

რითაა აქტუალური აღნიშნული საკითხი? ზეგავლენა ფსიქოთერაპიაში ყველაზე ნაკლები და დახვეწილი პროცესია. თითოეულმა ფსიქოთერაპიულმა მოდელმა თავისებურად დაინახა და აღწერა ადამიანის ბუნება. ამიტომ პიროვნებაზე ზეგავლენაც ადამიანის შინაგან სამყაროზეა მორგებული. მიუხედავად იმისა, რომ საკვლევი სფერო ერთია, სხვადასხვა ფსიქოთერაპიულმა სკოლამ პიროვნებაზე, პაციენტზე ზეგავლენის განსხვავებული სტრატეგია წარმოაჩინა [11, 12].

რაციონალური ფსიქოთერაპია მკურნალობის ერთ-ერთი ყველაზე ადრეული მოდელია. ამ მიმართულების გამომხატველი შეხედულებები გადმოცემულია დიუბუას ნაშრომში „ფსიქონევროზები და მათი ფსიქიკური მკურნალობა“. ადამიანის შესახებ ავტორის ზოგადი შეხედულება, კონცეფცია ეყრდნობა მოსაზრებას, რომ პიროვნება დამყოლია ლოგიკური, რაციონალური, სიმართლის შემცველი პოზიციებისადმი. დიუბუას მიხედვით ჯანმრთელობაში, ისევე როგორც აზროვნებაში, მკაფიოდ არსებობს ზღვარი ნორმასა და პათოლოგიას, სწორსა და არასწორს შორის. ფსიქოთერაპევტის ამოცანაა, პაციენტს შეაცვლეწინოს მცდარი შეხედულებები საკუთარი თავისა და გარე რეალობის შესახებ. ამის საუკეთესო იარაღი ლოგიკური მსჯელობაა, რომელიც მკაფიოდ და დამარწმუნებლად უნდა წარმოთქვას თერაპევტმა, რათა პაციენტისათვის არგუმენტაცია მისაღები და დამაჯერებელი იყოს. ავტორის აზრით, ადამიანის ბუნება დამყოლია რაციონალური მსჯელობის ზეგავლენის მიმართ, მაგრამ ნეგატიურად განიხილავს ისეთი ფორმის ზემოქმედებებს, როგორებიცაა პიპნოზი და შთაგონება, რომელიც უშუალოდ ცნობიერების შინაარსობრივ მხარეზე არაა მიმართული.

რაციონალური თერაპია სათავეს XVIII-XIX საუკუნის ფილოსოფოსებისა და ლიტერატორების, ევროპელი განმანათლებლებისაგან იღებს. მათი შეხედულება გონებაზე, რაციოზე, როგორც სინათლის, ჭერშმართი ტემპის გამრკვევ ინსტანციაზე, სანდო და დამაჯერებელია. რაციონალური თერაპიის ამოცანას დიუბუა ავადმყოფის გონების გავარჯიშება-გაძლიერებაში ხედავს. ფსიქოთერაპევტის ზემოქმედება კი იმაში მდგომარეობს, რომ ასწავლოს მოვლენების, საკუთარი თავისა და რეალობისადმი სწორი, ადეკვატური, ლოგიკური დამოკიდებულება. ზემოქმედება გულისხმობს გრძნობების დამშვიდებას, დაოკებას, მის გონებრივ-რაციონალურ რელსებზე გადაყვანას. ანუ გონება უფრო სანდო ინსტანციადაა მიჩნეული, ვიდრე გრძნობა. ადამიანი, ცხოველისაგან განსხვავებით, ტკივილს არა მარტო ფიზიკურად განიცდის, არამედ მას შიშითა და წინათგრძნობებით ამდიდრებს. ეს საკუთარ თავზე ნეგატიური ფსიქოლოგიური ზემოქმედებაა, რომელიც ხშირ შემთხვევაში პესიმისტურ თვითაღქმასა და განწყობებს აყალიბებს. სწორედ ამგვარ მდგომარეობებზე შეიძლება ვთქვათ, რომ სხეულზე უფრო მეტად ადამიანის ფსიქიკა ტრავმირდება, მსგავს სიტუაციებში სხეულზე მეტად სული იტანჯება და ამიტომ ფსიქოთერაპიულ ჩარევა-დახმარებას საჭიროებს. ხშირად სომატური გამოჯანმრთელება არაა საკმარისი პიროვნების სულიერად გამოჯანმრთელებისათვის. დიუბუას თავის ნაშრომში მოჰყავს პაციენტზე თერაპიული ზემოქმედების მაგალითი, რომელშიც ხაზგასმულია ზეგავლენის რაციონალური სტილის უპირატესობები [46]:

„მე მახსენდება ერთი მოხუცი, რომელსაც ნალვლის ბუშტის არტერიო-ოსკლეროზი აწუხებდა. მისი მდგომარეობა მკურნალობის შემდეგ

მკვეთრად გაუმჯობესდა. მიუხედავად ამისა, მე იგი ღრმა დათრგუნულ მდგომარეობაში ვნახე. ჩემს კითხვაზე, თუ როგორ გრძნობდა თავს, მან უკმაყოფილო ტონით მიპასუხა: „ისე ცუდად, როგორც არასოდეს. ვგრძნობ სისუსტეს, მთელი სხეული მტკივა, ვნუხვარ და მონყენილი ვარ, თქვენ კი მარწმუნებთ, რომ მე კარგად ვარ“.

მე მას ყურადღებით ვუსმენდი და შემდეგ ვუთხარი: ჩემო ძვირფასო, თქვენ უკეთ ხართ და ამას ახლა დაგიმტკიცებთ. წინა კვირას თქვენ გაციებდით, უკვე ოთხი დღეა ეს მდგომარეობა აღარა გაქვთ; თქვენ ლიმონივით ყვითელი იყავით, ახლა სიყვითლის კვალიც აღარ გეტყობათ; თქვენი შარდი მუქი მწვანე იყო, ახლა იგი მოყვითალოა, ენა დასერილი გქონდათ, ახლა კი სუფთაა; თქვენი გულისცემა აჩქარებული იყო და არარითმული, მკურნალობის შემდეგ იგი რითმულად მოქმედებს და იძლევა სამოცდაათ დარტყმას წუთში. თქვენმა გადიდებულმა ღვიძლმა ნორმალური ზომა მიიღო. თქვენ კი გინდათ ყველაფერი ამის შემდეგ მათქმევინოთ, რომ ცუდად ხართ. არა, ჩემო ძვირფასო, ყველაფერი კარგადაა. საქმე იმაშია, რომ ჰეპატიტმა თქვენს სულიერ მდგომარეობაზე იმოქმედა. თქვენ პესიმიზტურად ხართ განწყობილი და ფიზიკურ ავადმყოფობას მიაწერთ თქვენს სულიერ ტანჯვას. ამასთან, თქვენ დღეს ხასიათზე არა ხართ. უკუაგდეთ ეს აზრები და ნახავთ, რომ ყველაფერი უკვე მოგეხსნებათ, რადგან არ არსებობს პრაქტიკაში ისეთი წამალი, რომ პესიმიზტი ოპტიმიზტად აქციოს. ამის მოსმენის შემდეგ ავადმყოფმა მკაცრად გადმოიხედა. თითქოს არაფერი სჯეროდა, მაგრამ მეორე დღეს ომახიანი შეძახილით შემხვდა: მართლაც, სიმართლე თქვენს მხარესაა. თქვენი ნასვლის შემდეგ მე ყველაფერი გავისინჯე. შევხედე შარდის ფერს, ენას, გავიზომე ტემპერატურა, დავითვალე პულსი და მივხვდი, რომ სწორი იყავით. სულიერი მდგომარეობა სწრაფად გამოიკეთდა, ვისაუზმე უკვე გამოჯანმრთელებულის განცდით. სულ მალე უკვე სრულიად კარგად და მხნედ ვიგრძენი თავი“.

მე ხშირად ვხედებოდი ამ ჭკვიან მოხუცს და ის ყოველთვის მილიმოდა ხოლმე, როცა იგონებდა ამ შემთხვევას, რომელმაც ასე კარგად იმოქმედა მასზე, თუმცა ავადმყოფობის მცირე ნიშნები მას კიდევ ეტყობოდა. არ არის ავადმყოფობა, რომლის დროსაც ექიმ-ფსიქოლოგს არ ჰქონდეს საშუალება, გამოიყენოს ასეთი რაციონალური ზემოქმედების ხერხი“.

ეს შემთხვევა იმის ილუსტრაციაა, რომ პაციენტს აქვს ტენდენცია, მიიღოს და დააფიქსიროს ფსიქოთერაპევტის მიერ მიწოდებული ლოგიკური, რაციონალური შეხედულება საკუთარი ჯანმრთელობის შესახებ. ამასთან, რაციონალურად ორიენტირებულ თერაპევტს, თუკი მისი ზემოქმედება ლოგიკური და დამაჯერებლად თანმიმდევრულია, ძალუძს შეცვალოს პაციენტის ადრინდელი დაფიქსირებული შეხედულება.

რაციონალური თერაპია ჯერ კიდევ მე-19 საუკუნეში წარმოიშვა. მასში ზემოქმედების ხერხად რელიგიური რწმენა, შთაგონება ან

ავტორიტეტი კი არ გამოიყენებოდა, არამედ გონება, ინტელექტი და ლოგიკა, რაც იმ დროისათვის პროგრესული ნაბიჯი იყო. რაციონალიზაცია, დიუბუას აზრით, ადამიანის ხელახლა აღზრდაშიც გამოიხატება. ფსიქოთერაპევტს ზემოქმედებისათვის გონების წერტონა, ლოგიკურ აზროვნებაში დახმარება, ნორმის კრიტერიუმების ცოდნა, მსჯელობის ხელშეწყობა მოეთხოვება. ამგვარი ზემოქმედებით პაციენტს საკუთარ თავსა და რეალობაზე ახალი, მწყობრი, რაციონალური მსოფლმხედველობის ჩამოყალიბების შესაძლებლობა ექმნება.

რაციონალური თერაპია მეცნიერული, ფსიქოლოგიური მკურნალობის სათავეებთან იყო. იგი მრავალი მომდევნო ფსიქოთერაპიული კონცეფციის შემადგენელი ნაწილი გახდა და გაამდიდრა მეცნიერული ფსიქოთერაპიული აზროვნება.

თავისი მსოფლმხედველობიდან გამომდინარე, პაციენტზე ზემოქმედების პროცესი ორიგინალური და სპეციფიკური სტილით მიმდინარეობს ფსიქოანალიზში. ფსიქოანალიზის თეორიისა და ტექნიკის შექმნაში ზიგმუნდ ფროიდის წვლილი განუზომელია. იგი მეცნიერ-თეორეტიკოსიც იყო და მკურნალი პრაქტიკოსიც. ფსიქოანალიზის თეორია და ტექნიკა პარალელურად ვითარდებოდა, მისი ერთიან მწყობრ სისტემაში მოქცევა ხანგრძლივი დროის მანძილზე გაინელა. ზიგმუნდ ფროიდს თავის ნაშრომებში თეორიაზე უფრო აქვს გამახვილებული ყურადღება, ვიდრე ტექნიკაზე. ამის გამოცაა, რომ ორთოდოქსი ფსიქოანალიტიკოსები თეორიულ კონცეფციაზე ასე თუ ისე შეთანხმდნენ, ტექნიკაზე კი კამათი დღესაც მიმდინარეობს. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ამერიკაში ფსიქოანალიტიკოსთა კონფერენციაზე იყო ერთიან ფსიქოანალიზურ სკოლად გაერთიანების მცდელობა, რომელიც წარუმატებლად დამთავრდა. სხვადასხვა ქვეყნის ფსიქოანალიტიკოსები ფროიდის შეხედულებებს თეორიასა და ტექნიკაზე განსხვავებულ ინტერპრეტაციას აძლევდნენ.

ფსიქოანალიზის ტექნიკამ განვითარების გრძელი გზა გაიარა და თავად ფროიდის მიერ არაერთხელ გადაფასდა. ფსიქოანალიზური ტექნიკის კლასიკურ კომპონენტებად ითვლება თავისუფალი ასოციაცია, გადატანის რეაქცია, წინააღმდეგობა, პაციენტის მასალის ანალიზი, სამუშაო ალიანსი. ამას გარდა, გამოიყენება არაანალიტიკური თერაპიული პროცედურები და პროცესები.

როგორც ვხედავთ, ფსიქოანალიზური ტექნიკა პაციენტზე ზემოქმედების მთელი არსენალია, რომელიც ერთ მთლიან სისტემას წარმოადგენს.

ნაშრომში „ლექციები ფსიქოანალიზში“ ფროიდი ფსიქოთერაპიის მიზანზე ამბობს: „ჩვენი ძალისხმევის მიზნის ფორმულირება სხვადასხვაგვარად შეიძლება: არაცნობიერის გაცნობიერება, განდევნილის მოსპობა, დავინყებულის შინაარსების გახსენება... ავადმყოფის განკურნება იმაშიც გამოიხატება, რომ მას წინანდელთან შედარებით ნაკლები

არაცნობიერი და უფრო მეტი ცნობიერი აქვს. განკურნებული ავადმყოფი იგივე ადამიანია, მაგრამ უკეთესი, ვიდრე იყო, ანუ იგი გახდა ისეთი, როგორიც ყველაზე საუკეთესო გარემო ზემოქმედების პირობებში იქნებოდა“. ავადმყოფობის გამოწვევთა დაქტორებთან დაკავშირებით ფროიდი ასახელებს მემკვიდრეობით მიდრეკილებებს ადრეულ, ბავშვობის-დროინდელ განცდებს, რომელმაც დალი დაასვა პიროვნების ფსიქიკას, ასევე დამთრგუნველ, მაფრუსტრირებელ რეალობებს; ასეთია სიყვარულის ნაკლებობა, სიღარიბე, ოჯახური კონფლიქტები, ზნეობრივ მოთხოვნათა სიმკაცრე.

რაც შეეხება საკითხს, თუ როგორ უნდა წარმართოს ფსიქოანალიზის პროცესი, ამის შესახებ თავის ნაშრომში „ლექციები ფსიქოანალიზში“ ფროიდი წერს: „რა უნდა გავაკეთოთ იმისათვის, რომ პაციენტის არაცნობიერი ცნობიერით შეეცვალოთ? ერთ დროს გულუბრყვილოდ გვეგონა, რომ საქმე მარტივადაა თითქოს საჭიროა ამ არაცნობიერის გაგება და მისი პაციენტისთვის: მიწოდება. ახლა ვიცი, რომ ეს ასე არაა. თუ პაციენტს ჩვენს ცოდნას მივანდით, იგი ამ ცოდნას მიიღებს არა საკუთარი არაცნობიერის მაგივრად, არამედ თავისი ცოდნის პარალელურად. ეს კი ბევრს არაფერს შეცვლის. ჩვენ პაციენტის არაცნობიერი უნდა ვიპოვოთ მის მოგონებებში, იქ, სადაც იგი განდევნის გამო წარმოიქმნა. ეს განდევნა უნდა მოიხსნას და მაშინ არაცნობიერი ადვილად შეიცვლება ცნობიერით. როგორ შეიძლება ამ განდევნილის მოხსნა? აქ ჩვენი ამოცანა გადანყვებილების მეორე სტადიაში შედის, ჯერ განდევნილია მოსაძებნი, შემდეგ დასაძლევია წინააღმდეგობა, რომელიც ამ განდევნილს მხარს უჭერს“ [73].

გადავიდეთ კლასიკური ფსიქოანალიზური ტექნიკის კომპონენტებზე, თუ რა ზეგავლენას ახდენს ფსიქოანალიტიკოსი პაციენტზე. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ასეთი სულ ექვსი კომპონენტია. პაციენტი ჩვეულებრივ ფსიქოანალიზურ სეანსზე თავისუფალი ასოციაციებითაა დაკავებული. ის შეიძლება მოჰყვეს სიზმარსაც, რომელიც დაესიზმრა. ეს პროცესი რომ ბუნებრივად მიმდინარეობდეს, ხოლო წინააღმდეგობამ მას ხელი ვერ შეუშალოს, ფსიქოანალიტიკოსმა პაციენტი რელაქსირებულ, მოდუნებულ მდგომარეობაში უნდა გადაიყვანოს. რბილი სავარძელი, რომელშიც პაციენტი ზის, ფსიქოანალიტიკოსის წყნარი, დამამშვიდებელი ინტონაცია ის ზემოქმედი საშუალებებია, რომელიც თავისუფალი ასოციაციის პროცესს განაპირობებს. ფსიქოანალიზში მასალის მოპოვების მთავარი მეთოდი თავისუფალი ასოციაციაა.

ანალიტიკური სიტუაცია ფსიქოანალიტიკოსის მიერ ისე უნდა იყოს ორგანიზებული, რომ გადატანის რეაქცია მაქსიმალურად გადავილდეს. თავად გადატანა შედგება მიმართებების, ემოციების, ლტოლვის, ფანტაზიისგან, რომელიც არაადეკვატურად წარსულიდან ანწყობი გარკვეულ პირებზეა მიმართული. ეს შინაარსები წარმოიშვა ადრეულ ბავშვობაში

მნიშვნელოვანი ახლობელი ადამიანების მიმართ. ამ გადატანის რეაქციათა გაუცნობიერებლობა მომდინარეობს პაციენტის დაუქმყოფილებლობიდან, რომლის გამოც იგი ცდილობს ანმყოში, რომელიმე პირთან მის განმუხტვას. გადატანის რამდენიმე კლასიფიკაცია არსებობს. ჩვეულებრივ გამოიყენება გადატანის პოზიტიური და ნეგატიური აღნიშვნა.

პოზიტიური გადატანის ფორმებს მიეკუთვნება ანალიტიკოსზე ისეთი დამოკიდებულების გადატანა, როგორიცაა სექსუალური ლტოლვა, სიყვარული, სიმპათია, პატივისცემის გამომხატველი რეაქციები. ნეგატიური გადატანის გამომხატველია ფსიქოანალიტიკოსისადმი აგრესიული შინაარსის მიმართება, როგორებიცაა აღშფოთება, ანტიპათია, სიძულვილი და ზიზღი.

აღსანიშნავია, რომ გადატანის რეაქციები თავისი გამოვლენით ამბივალენტურია. ფსიქოანალიტიკოსის ამოცანაა, თავისი ტექნიკა გადატანის რეაქციის მაქსიმალურად გამოხატვა-განვითარებისკენ წარმართოს. ამისათვის ფსიქოანალიტიკოსი იყენებს ე. წ. აბსტინენციას და „ანალიტიკოსი სარკის“ წესს. „აბსტინენციის წესი“ გულისხმობს, რომ ანალიტიკოსი არ აძლევს პაციენტს მოთხოვნილების ვადამდე განმუხტვის საშუალებას. „ანალიტიკოსი სარკის“ ტექნიკა მიმართულია იმისაკენ, რომ გადატანის რეაქცია სრულად აისახოს ანალიტიკოსის პერსონაზე. ამით ანალიტიკოსმა პაციენტის ცხოვრების ადრეული პერიოდის პერსონაჟის როლი უნდა ითამაშოს.

ფსიქოანალიტიკოსის სპეციფიკური ზემოქმედება აქვს განსახორციელებელი წინააღმდეგობის მოხსნისათვის.

ზოგადად წინააღმდეგობას წარმოადგენს პაციენტში არსებული ყველა ის ძალა, რომელიც ხელს უშლის ფსიქოანალიზურ პროცესს.

წინააღმდეგობა პაციენტის ნევროზულ სიტუაციას (სტატუს-კვოს) იცავს. ამის გამო წინააღმდეგობა ანალიტიკოსის, პაციენტის ცნობიერი „მე“-ს და ანალიტიკური სიტუაციის ოპოზიციას.

ფსიქოანალიტიკოსის ამოცანაა, გაიგოს, თუ როგორ, რას და რატომ ეწინააღმდეგება პაციენტი. წინააღმდეგობა იმ თავდაცვითი რეაქციების განმეორებაა, რომელთაც პაციენტი ცხოვრებაში იყენებს.

ფსიქოანალიტიკოსის ზემოქმედება იმაში გამოიხატება, რომ მარტო თვითონ კი არ გაიგოს წინააღმდეგობის მოქმედების ბუნება, არამედ პაციენტის ცნობიერ „მე“-საც მოანდომოს, შემდეგ კი გააგებინოს მისი მოქმედების მექანიზმი.

პაციენტის მასალის ანალიზი ანალიტიკოსისაგან მოითხოვს ოთხი პროცედურის განხორციელებას. ესენია: კონფრონტაცია, გარკვევა-გაცნობიერება, ინტერპრეტაცია, სათანადოდ გადამუშავება. თითოეული ეს პროცედურა — პრობლემის გაგება, გაცნობიერება — ინსაიტისთვის ხორციელდება. ანალიტიკოსის ზემოქმედება იმაში გამოიხატება, რომ პაციენტი საკუთარი არაცნობიერის რაციონალური კვლევისთვის განაწყო.

სამუშაო ალიანსი ანალიტიკოსსა და პაციენტს შორის შედარებით არანეეროზული, რაციონალური დამოკიდებულების ფორმაა, რომელიც მიზანმიმართული ფსიქოანალიზური მუშაობის საშუალებას იძლევა. სამუშაო ალიანსის მაგივრად სხვადასხვა ფსიქოანალიტიკოსი სხვადასხვა სახელწოდებას მოიხსენიებს. მაგალითად, ფროიდი იმავე შინაარსს „ეფექტურ გადატანად“ მოიხსენიებდა, ფენიჩელი – „რაციონალურ გადატანად“, სტოუნი ლაპარაკობს „გააზრებულ გადატანაზე“, ზეტცელი – „თერაპიულ ალიანსზე“, ნაჩი – „ანალიტიკოსის თანდასწრებაზე“ [45]. „სამუშაო ალიანსისთვის“ აუცილებელია პაციენტის ცნობიერი „მე“-სა და ანალიტიკოსის ცნობიერ „მე“-ს შორის მიმართების დამყარება. ამისათვის ფსიქოანალიტიკოსს მოეთხოვება შესაბამისი სამუშაო ატმოსფეროს შექმნა, რომელიც პაციენტსაც მუშაობისთვის განაწყობს. ამ პროცესში გამოსაყოფია ზემოქმედების ისეთი მახასიათებლები, როგორიცაა ემპათია და ანალიტიკოსის ცნობიერ „მე“-სთან იდენტიფიკაცია. ანალიტიკოსის მიერ გამოხატული ემპათია უდიდეს როლს ასრულებს პაციენტის კეთილგანწყობაში. პაციენტის ტკივილი, წუხილი ანალიტიკოსმა გულთან უნდა მიიტანოს და მისთვის დასანახად გამოხატოს. რაც შეეხება იდენტიფიკაციას, თუკი ანალიტიკოსი მოახერხებს, სასურველია, რომ პაციენტმა მოინდომოს, თავი გააიგივოს ანალიტიკოსის რაციონალურ მეკლევარ ეგოსთან, იმავე შემართებით დაიწყოს ობიექტური რეალობის შემეცნება. ორივე სახის ზემოქმედება ხელს უწყობს მეკურნალობის პროცესის წარმატებით წინსვლას.

კლასიკურ ფსიქოანალიზში ასევე გამოიყენება არაანალიტიკური თერაპიული პროცესები და პროცედურები. ისინი ინსაიტისა და გარკვეული დროის შემდეგ თავად ხდება ანალიზის ობიექტი. ასეთებია: კათარზისი, შთაგონება და მანიპულაცია.

კათარზისს ფროიდი მნიშვნელოვან სამკურნალო საშუალებად მიიჩნევდა. ხელის შემშლელი იმპულსებისა და ემოციებისაგან განტვირთვა ორმხრივადაა სასარგებლო. ერთი მხრივ, იგი თერაპიის პროცესში ამ შინაარსების რეალიზებას წარმოაჩენს, მეორე მხრივ, ხელის შემშლელი იმპულსებისაგან განთავისუფლების, დარჩენილის კი უფრო ადვილად გამკლავების საშუალებას იძლევა.

შთაგონების გამოყენება საკმაოდ ხშირად ხდება ფსიქოანალიზში. ფსიქოანალიტიკოსის მიმართვა „გაიხსენეთ სიზმარი, თუ აღარ გეშინიათ მისი“ გარკვეული დოზის შთაგონებას შეიცავს. რეკომენდებულია შთაგონების შინაარსის გაანალიზება და პაციენტისათვის ისე მიწოდება, ანუ, საბოლოო ჯამში, იგი გაცნობიერების პროცესს უნდა ემსახურობდეს და არა სხვა რამეს.

ფსიქოანალიზურ მუშაობაში ხდება მანიპულირება. როდესაც ანალიტიკოსი შეგნებულად ინარჩუნებს სინყნარეს იმისათვის, რომ პაციენტის აფექტი გაძლიერდეს და დასანახი გახდეს ან რეგრესირდეს, ეს მანი-



კარლ როჯერსი — ჯერ-ჯერობით
ყველაზე ჰუმანისტური
ფსიქოთერაპიული მეთოდის ავტორი.

პულაციის შემთხვევაა. როდესაც ანალიტიკოსი ახალი ქცევის სტრატეგიას ირჩევს, რომელსაც პაციენტი ვერ ამჩნევს, ესეც მანიპულაციის გამოხატულებაა. საბოლოო ჯამში, მანიპულაცია, გამოკვლევა გაცნობიერებას ემსახურება და იგი პაციენტისათვის აუხსნელი და გაუგებარი არ უნდა დარჩეს.

მიუხედავად იმისა, რომ ფსიქოანალიზის ტექნიკაზე კამათი დღესაც მიმდინარეობს, შეიძლება ვთქვათ, რომ ფსიქოანალიტიკოსის ზემოქმედების მრავალი საშუალება არსებობს, ისეთე-

ბი, როგორიცაა: რაციონალური ზემოქმედება, ემპათია, რელაქსირება, შთაგონება, ფრუსტრაცია, მანიპულაცია, იდენტიფიკაცია. აღსანიშნავია ისიც, რომ ფსიქოანალიზი სხვა ფსიქოთერაპიულ მოდელებთან შედარებით პრივილეგირებულ მდგომარეობაშია. ის საზოგადოებაში ყველაზე პოპულარული მიმართულებაა. მისი შექმნა-ჩამოყალიბება ყველაზე ხანგრძლივად, უამრავი ფსიქოლოგის და მოსაზღვრე მეცნიერების წარმომადგენლების მონაწილეობით მიმდინარეობდა.

კლიენტზე ცენტრირებული თერაპიის მსოფლმხედველობა, თეორია და ტექნიკა ჰუმანისტურ-ეგზისტენციალისტურია. ამერიკელმა ფსიქოლოგმა კარლ როჯერსმა ამ თეორიის შექმნით და პოპულარიზაციით ფსიქოლოგიის ისტორიაში მნიშვნელოვანი ადგილი დაიმკვიდრა. ის მთელ მსოფლიოში ფართოდ გამოიყენება არამარტო ფსიქოთერაპიაში, არამედ სწავლა-აღზრდასა და საზოგადოებრივი ცხოვრების ორგანიზებაშიც. კლიენტზე ცენტრირებული თერაპია ფსიქოანალიზის კვალდაკვალ შეიქმნა და დაუპირისპირდა მის პოსტულატებსა და შეხედულებებს. განსხვავებულია ამ თეორიული მეთოდის კლიენტზე ზეგავლენის ტექნოლოგიაც. მასში გათვალისწინებულია ადამიანის ბუნების უნიკალურობა და ადამიანებთან მიმართებაში ჰუმანისტური ღირებულებების ტრადიციები, რომლის ფესვებიც რელიგიიდან, ფილოსოფიიდან და ლიტერატურიდან მოდის. ძირითადი სასიცოცხლო და ადამიანური მოთხოვნილება კ. როჯერსისათვის ზრდის, თვითშენახვის, გაძლიერების, საკუთარი შინაგანი შესაძლებლობის, ნიჭის გაშლის გამოხატვისა კენსწრაფვაა. ყველა სხვა მოთხოვნილება ამაზე დაიყვანება ან მისი განშტოებაა. კ. რო-

ჯერსის მსოფლმხედველობის ჰუმანიზმი იმაშია, რომ ადამიანის „მე“-ს ძირითად ბირთვს, რომლითაც ის იბადება, იგი მხოლოდ პოზიტიურად, დადებითად, სიკეთის მატარებლად განიხილავს. მისი აზრით, ადამიანის ბირთვი შენების იმპულსის მატარებელია და არა ნგრევის. სხვანაირად რომ ვთქვათ, კ. როჯერსი ადამიანის სანყის კეთილად განიხილავს და დამანგრეველი აგრესიის, ბოროტების არსებობას მხოლოდ გარე რეალობის, სიტუაციის მაფრუსტრირებელი არაადეკვატური ზემოქმედებით ხსნის [16,67].

კ. როჯერსის მსოფლმხედველობიდან გამომდინარეობს ტექნიკაც, რომლის მეშვეობითაც კლიენტზე ცენტრირებული თერაპევტი ახორციელებს ზემოქმედებას. როჯერსიანულ ფსიქოთერაპიაში ზემოქმედებას ერთიმთავარი მიზანი აქვს — ხელი შეუწყოს კლიენტის პიროვნების ზრდას, გაშლას, თვითშესწავლას, აქტუალიზაციას. ფსიქონალიზისაგან განსხვავებით, რომელიც პიროვნების ადრეული მოგონებების ძეხნით ფოკუსირებაზეა ორიენტირებული, კლიენტზე ცენტრირებული თერაპია კლიენტს ამჟამინდელი განცდებისა და აზრების გაცნობიერებისა, კენწერეს მართავს. მას იმდენად წარსულში მომხდარი არ აინტერესებს, რამდენადაც „აქ და ახლა“ ყოფნის კლიენტისეული განცდა. სანამ ამ პროცესში ფსიქოთერაპევტის, როგორც ზემოქმედის, დანარჩენ ფუნქციებსაც განვიხილავდეთ, შევეცადოთ, სიმბოლურად დავინახოთ ეს პროცესი. ამ მხრივ კლიენტი, როგორც ცოცხალი არსება, შეიძლება ბატონად ბურქს შევადაროთ, ხოლო ფსიქოთერაპევტი — მებალეს. რას აკეთებს მებალე, რომ ბურქის ზრდა გამოიწვიოს? მებალის როლი იმაში მდგომარეობს, რომ ბურქს ისეთი პირობები შეუქმნას, რომელიც მის ზრდას, გაფურჩქნას, აყვავებას გამოიწვევს. ბურქის, როგორც ცოცხალი ორგანიზმის, ხელის შემწყობი პირობებით უზრუნველყოს მცენარე. როჯერსი მებალესთან კლიენტზე ცენტრირებული თერაპევტის ანალოგიით ვეთავაზობს პიროვნების ზრდის ხელშემწყობი ზემოქმედების საშუალებებს. ავტორის აზრით, ადამიანის ბუნებიდან გამომდინარე, პიროვნულ ზრდას თერაპევტის მხრიდან გამოხატული უპირობო მიმღებლობა, ემპათია და კონგრუენტულობა განაპირობებს. დამოკიდებულების ეს სამი სტილი ეხმარება თერაპევტს კლიენტის პიროვნების ხელშემწყობი გარემოს შექმნაში, რომელსაც ჩვეულებრივ ცხოვრებაში მოკლებულია. უპირობო მიმღებლობა გულისხმობს თერაპევტის კლიენტთან ისეთ დამოკიდებულებას, როდესაც თერაპევტი არ მიაინიშნებს კლიენტს, თუ როგორი მოსწონს იგი და როგორი — არა, არამედ იღებს ისეთს, როგორიც ის არის. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ყოველგვარი პირობის გარეშე კლიენტის პიროვნებისადმი დამოკიდებულებას ავლენს. სტენდალმა ამგვარ დამოკიდებულებას „უპირობო დადებითი დამოკიდებულება“ უწოდა. რეალურ ცხოვრებაში უპირობო მიმღებლობას ხშირად ადგილი აქვს დედას და შვილს, და-ძმას, ბავშვობისდრო-

ინდელ ახლო მეგობრებს შორის ურთიერთობისას. ამგვარ ურთიერთობაში ერთი ადამიანი მეორისაგან იღებს მის ყოველ აზრს და გრძნობას, რასაც ის გამოხატავს; არა აქვს მნიშვნელობა, იგი სოციალურად „ცუდადაა“ შეფასებული თუ „კარგად“. ამით კლიენტის შიშის და მალევის გარეშე გამოხატავს თავის რეალურ აზრებს და გრძნობებს, არ ეშინია, რომ მას ცუდად ან სხვაგვარად გაუგებენ. მისი ქცევა წარმართული არაა თავდაცვისაქენ. ასეთ მდგომარეობაში კლიენტს საშუალება აქვს, დააკვირდეს თავის გრძნობებს, აზრებს და კარგად გაერკვეს მათში. ორი პიროვნების ამგვარად წარმართული ურთიერთობა ქმნის იმ კლიმატს, რომელიც ადამიანს აძლევს საშუალებას, „იყოს ის, ვინც არის“. ამის გამო პიროვნებათაშორის ურთიერთობაში უპირობო მიმღებლობა ფსიქოთერაპიული ზემოქმედების ეფექტის მატარებელია. ამგვარ ჰუმანურ დამოკიდებულებას ვხვდებით არა მარტო ფსიქოთერაპიაში, არამედ რეალურ ცხოვრებაშიც. ინგლისური ხალხური ტრადიციაა, გაუმასპინძლდე სრულიად უცნობს და ეს უპირობო მიმღებლობის ნათელი დემონსტრირებაა. ეაჟა-ფშაველას „სტუმარ-მასპინძელში“ აღწერილი აქვს მონადირეთა ტრადიცია — ნანადირევის უცნობისათვის გაყოფა, რაც ვაჟაკაცური ურთიერთობის სტილია.

ემპათია კლიენტზე ცენტრირებული თერაპევტის ზეგავლენის კიდევ ერთი მახასიათებელია. ყოველი პიროვნება თავისებურად უნიკალური და სხვებისაგან განსხვავებულია. აქედან გამომდინარე, განსხვავებულია მისი ცხოვრების საზოგადოება და პრობლემების ხედვა. ჰუმანისტურად ორიენტირებული თერაპევტის ამოცანაა კლიენტის შინაგანი სამყაროს დანახვა ისე, თითქოს ის შენი სამყაროა. ამასთან, მნიშვნელოვანია ამ „თითქოს“ შეგრძნების შენარჩუნება. უნდა ხედავდე კლიენტის შინაგან სამყაროს და ამასთან საკუთარი სამყაროს კოორდინატთა სისტემა შეინარჩუნო. ემპათია ამ პროცესის განხორციელების საშუალებაა. მისი მეშვეობით შესაძლებელია სხვა ადამიანის „ტყავში“ აღმოჩენა. განიცადო მისი შიში, შფოთვა, რისხვა, თითქოს ეს შენი განცდებია, ამასთან არ გაგიჩნდეს საკუთარი შფოთვა და რისხვა — ამგვარი დამოკიდებულება თერაპევტს საშუალებას აძლევს, გაიგოს კლიენტის გრძნობები და განცდები, დარწმუნებული იყოს, რომ ესმის კლიენტის, მისი აზროვნების სტილის და შინაგანი განწყობილებისა.

ამერიკელი ინდიელების ანდაზის მიხედვით, თუ გინდა, გაიგო მეორე ადამიანის აზრები, მისი ფეხსაცმელებით ათი მილი უნდა გაიარო. იგივე პრობლემაა გადასალახავი ეთნოფსიქოლოგიაში. თუ გინდა, გაიგო სხვა კულტურა, უცხო ტრადიცია, დროებით უნდა მოსწყდე შენი კულტურის ათვლის სისტემა და გადახვიდე სხვისი ათვლის სისტემაზე. მხოლოდ ამ შემთხვევაში შეიძლება ჩასწვდე სხვის შინაგან ბუნებას. წინააღმდეგ შემთხვევაში მხოლოდ გარედან დაინახავ მოვლენას, რომელიც არ იძლევა ღრმა გაგების საშუალებას.

როჯერსიანულ თერაპიაში ემპათია კლიენტზე ზეგავლენის ერთ-ერთ-

თი მთავარი საშუალებაა.

მესამე, რაც კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპევტს მოეთხოვება, კონგრუენტულობაა. კონგრუენტულობის სინონიმებია „შესატყვისობა“ ან „სინალდე“. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ფსიქოთერაპევტის აზრები, განცდები, სიტყვები, ჟესტები, მიმიკა ურთიერთშესატყვისი, მიღებული და გაცნობიერებული უნდა იყოს. ამგვარი ადამიანის კლიენტზე ზემოქმედება თერაპიული ეფექტის მქონეა და განსხვავდება გაუნონასწორებელი, საკუთარი თავის არაადეკვატურად აღმქმელი ადამიანის ზემოქმედებისაგან. კონგრუენტული ფსიქოთერაპევტი ბუნებრივად იღებს, ამჟღავნებს და გამოხატავს თავის გრძნობებს. ამის გამო ურთიერთობაში იგი ღია და გახსნილია. მისი თვითგამოხატვა გულწრფელად ასახავს მასში მიმდინარე აზრებს და გრძნობებს. ასეთ ადამიანზე ამბობენ, რომ იგი ნაღვია, ანუ სხვათათვისაც ისეთია, როგორიც სინამდვილეშია.

კიდევ ერთი ნიშანი, რომელიც კონგრუენტულ ადამიანს ახასიათებს. ასეთი ადამიანის შეხედულება საკუთარ თავზე და მისი წარმოდგენა, როგორ აღიქვამენ სხვები მის პიროვნებას, ძალიან ჰგავს ერთმანეთს.

როდესაც ადამიანი იღიმება და ბრაზობს, ან აღელვებულია და თავს ძალით იკავებს, არაკონგრუენტულია. ჩვეულებრივ, კლიენტი, რომელსაც ფსიქოთერაპიული დახმარება სჭირდება, არაკონგრუენტულია, ვერ და არ იღებს თავს ისეთად, როგორიც არის. ფსიქოთერაპევტი, რომელიც კლიენტთან ურთიერთობს, კონგრუენტული უნდა იყოს. კონგრუენტული ადამიანი ხელს უწყობს არაკონგრუენტულს, რომ გაერკვეს საკუთარ თავში, მიიღოს და შეცვალოს საკუთარი პიროვნება. მნიშვნელოვან ფსიქოთერაპიულ ფუნქციას ასრულებს თერაპევტთან კლიენტის იდენტიფიკაციის პროცესი. საკუთარი თავის კონგრუენტულ ადამიანთან გაიგივება, იდენტიფიცირება კლიენტსაც კონგრუენტულობისაკენ უბიძგებს. ამ ფსიქოთერაპიულ მოდელში კლიენტში მიმდინარე პოზიტიური ცვლილებები თერაპევტის ძალისხმევითაა განპირობებული. თერაპევტის ზემოქმედებით წარმართული ურთიერთობის სპეციფიკური სტილი უდიდესი ზეგავლენის გამომწვევია. კარლ როჯერსი ნიგნძი „ადამიანად ჩამოყალიბება“ ასე აღწერს თერაპევტის ზემოქმედების ძალას [64]:

„შევეცდები, გაგიზიაროთ ის შთაბეჭდილება, რომელიც შემექმნა, როცა ვეხმარებოდი ცხოვრებას ცუდად მორგებულ, პრობლემების მქონე უბედურ ადამიანებს. ჩამომიყალიბდა ჰიპოთეზა, რომელიც ჩემთვის ადამიანებთან მიმართებაში უმნიშვნელოვანესი გახდა. მისი გამოყენება მარტო პრობლემების მქონე კლიენტებთან კი არ შეიძლება, არამედ ნებისმიერ ადამიანთან. ჩვენ მიერ ჩატარებული გამოკვლევების მონაცემები ადასტურებენ ამ ჰიპოთეზის სისწორეს.

თუ ვახერხებ და ვამყარებ ადამიანთან გულწრფელ ურთიერთობას, ჩემი გრძნობები გამჭვირვალე და დასანახია, სათანადოდ ვაფასებ მეორე ადამიანს, როგორც ცალკე ინდივიდს. თუ მე შევძელი და დავინახე იგი

და მისი სამყარო ისეთი, როგორადაც თვითონ ხედავს, მაშინ ეს ადამიანი ახერხებს, დაინახოს საკუთარი პიროვნული მახასიათებლები, რომლებსაც მანამდე თრგუნავდა და ახშობდა, აღმოაჩენს პიროვნულ გამოთლიანებას, იგრძნობს, რომ შეუძლია იცხოვროს თავისი თავისა და სხვათა საკეთილდღეოდ, მეტად დაემსგავსება იდეალს, როგორიც უნდა რომ იყოს, გახდება თავის თავში დარწმუნებული, თავის ფასეულობებზე ორიენტირებული, საკუთარი ინდივიდუალობის გამომხატველი, უკეთ გაუგებს და მიიღებს სხვა ადამიანებს, უკეთ გაართმევს თავს ცხოვრებისეულ პრობლემებს.

მე მჯერა, რომ ამგვარი ურთიერთობა სასიკეთოდ მოქმედებს არა მარტო კლიენტებზე, არამედ სტუდენტებზე, კოლეგებზე, ოჯახის წევრებსა და ბავშვებზე. მე მჯერა, რომ საქმე გვაქვს ჰიპოთეზასთან, რომელსაც შეუძლია ადამიანი გახადოს შემოქმედებითი, ცხოვრებას კარგად მორგებული და დამოუკიდებელი".

ჩვენ განვიხილეთ, თუ რა ფსიქოთერაპიულ ზემოქმედებას იყენებს კლიენტზე ცენტრირებული თერაპევტი. კ. როჯერსის აზრით, კლიენტის ახლანდელი განცდების ფოკუსირებისაკენ წარმართვა, უპირობო მიმდებლობა, ემპათია და კონგრუენტულობა ზემოქმედების ის საშუალებებია, რომლებიც გაჯანმრთელების, პიროვნული ზრდის პროცესს განაპირობებს [64].

თუმცა გეშტალტთერაპია დამოუკიდებელი ორიგინალური ფსიქოთერაპიული მოდელია, მას ბევრი აქვს საერთო ფსიქოანალიზთან და კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპიასთან. პიროვნებაზე ზეგავლენის ტექნიკის თვალსაზრისით, მას, შეიძლება ითქვას, ერთ-ერთი ყველაზე დახვეწილი და მრავალფეროვანი არსენალი აქვს. ფსიქოანალიზს იმით ჰგავს, რომ დიდ ყურადღებას უთმობს კლიენტის დაცვით მექანიზმებზე მუშაობას, კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპიას კი იმით, რომ მუშაობა „აქ და ახლა“ სიტუაციის განხილვით და პიროვნებასთან ეგზისტენციალურ-ჰუმანისტური მუშაობის ტრადიციებით მიმდინარეობს. ფრიც პერლსის გეშტალტთერაპია პიროვნებას სახელწოდებიდან გამომდინარე პოლისტური პოზიციიდან განიხილავს. პერლსისთვის უმთავრესი პიროვნების ერთ მთლიან სისტემად ინტეგრირება, გამთლიანებაა. ამის საპირისპიროდ, პიროვნება, რომელიც გეშტალტთერაპიას საჭიროებს, დაშლილი, არაორგანიზებული, ურთიერთშეუსატყვისი განწყობების მატარებელია. შედეგად, ასეთი არაინტეგრირებული სუბიექტი ვერ იკმაყოფილებს საკუთარ სასიცოცხლო მოთხოვნილებებს და ფრუსტრირებულია [14, 51].

მუშაობის სანაყის ეტაპზე გეშტალტთერაპევტის ზემოქმედებიდან აღსანიშნავია კლიენტის „აქ და ახლა“ სიტუაციაში ზომიერი ფრუსტრირება. ფრუსტრირება აუცილებელია, რომ კლიენტმა გააცნობიეროს მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებელი ახალი გზის ძიების აუცილებლობა, გადააფასოს პრობლემის გადაჭრის არსებული არაეფექტური გზები.

ამგვარი გაცნობიერების გარეშე ადამიანმა, შეიძლება უაღრესად დათრგუნულმა, იმავე ინერციით გააგრძელოს ცხოვრება, არ ეძიოს ალტერნატიული გამოსავალი. თერაპიის სანყის ეტაპზე კონსტრუქციული ფრუსტრაცია თერაპევტის ზემოქმედების ერთ-ერთი ხერხია [62, 63].

მუშაობის სანყის ეტაპზე გეშტალტთერაპევტის ზემოქმედება მიმართულია იმისკენ, რომ კლიენტმა, საკუთარი მოთხოვნილებიდან გამომდინარე, ალქმის ველის ფონიდან საჭირო ფიგურა გამოყოფოს და კონტაქტი დაამყაროს. იმისათვის, რომ კლიენტის მოთხოვნილება დაკმაყოფილდეს, ფიგურა, ობიექტი უნდა ამოიღოს მიზანში. შემდეგ ამ ფიგურასთან დაამყაროს კონტაქტი. სხვაგვარად მოთხოვნილება დაუკმაყოფილებელი დარჩება, ხოლო ადამიანი ფრუსტრირებული. გეშტალტთერაპევტის ამოცანაა, სხვადასხვა მოთხოვნილების დროს კლიენტს სხვადასხვა ფიგურაზე კონცენტრირებაში დაეხმაროს. კონტაქტის სანინალმდეგო მოძრაობა განრიდება. კარგად ორგანიზებულმა პიროვნებამ კონტაქტი მოთხოვნილების შესაბამის ობიექტთან უნდა დაამყაროს, ხოლო იმ ობიექტს, რომელიც მის მოთხოვნილებას არ აკმაყოფილებს, განერიდოს. ასე მაგალითად, თუ ადამიანს არ სწყურია, მისთვის წყლიანი ჭიქა სამიზნე არაა. ნევროზით დაავადებულთან, ჩვეულებრივ, ეს პროცესი დარღვეულია, ანუ ის კონტაქტს ამყარებს ისეთ ფიგურასთან, რომელიც უნდა განიზიდოს და პირიქით. გეშტალტთერაპევტის ზემოქმედება იმაში გამოიხატება, რომ კლიენტს გააცნობიერებინოს ფიგურა-ფონის, კონტაქტ-განრიდების მიმართება და ამასთან პროცესუალურადაც სასურველად წარმართოს ეს პროცესი [59].

ის, რაც გეშტალტთერაპიას ფსიქოანალიზთან აერთიანებს, დაცვით მექანიზმებზე, ანუ ნინალმდეგობაზე, მუშაობაა. ნევროზისა და ფობიის დროს დაცვითი მექანიზმები განსაკუთრებითაა გამოხატული. ეს პაციენტისათვის იმდენად შემანუხებელია, რომ შეუძლებელი ხდება სასიცოცხლო მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება. გეშტალტთერაპევტი სპეციალურად უწყობს პაციენტს პროვოცირებას, რომ მან ქცევაში მისთვის დამახასიათებელი ნინალმდეგობა, დაცვითი მექანიზმი გამოავლინოს. ჩვენ აქ აღარ შევჩერდებით დაცვითი მექანიზმების



ფრიც პერლსი
გეშტალტთერაპიის ფუძემდებელი, გერმანიაში აღზრდილი მეცნიერი, რომელიც სიბერეში „გურულ“ მოგვევლინა.

კლასიფიკაციაზე, კერძოდ, ინტროექციაზე, პროექციაზე, რეტროფ-
ლექსიაზე, დიფლექსიაზე, შერწყმაზე. მხოლოდ აღვნიშნავთ: ამ წინააღ-
მდეგობათა პროვოცირება შემდგომი მუშაობის მიზნით ასევე
გეშტალტთერაპეუტის ზეგავლენის ფორმაა [60].

კონტაქტი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ცნებაა გეშტალტთე-
რაპიაში. კონტაქტი არის პროცესი, რომლის დროსაც ადამიანი ობიექტთან
ურთიერთობისას მოთხოვნილებას იკმაყოფილებს. ამავე დროს არასწორი
ან ვერშემდგარი კონტაქტი მოთხოვნილების დაუკმაყოფილებლობასა
და ფრუსტრაციას იწვევს. გეშტალტთერაპეუტი აკვირდება და აცნობი-
ერებს, როგორ მიმდინარეობს კონტაქტი, რომ საჭიროების შემთხვევაში
კლიენტს მის აღდგენაში დაეხმაროს. კონტაქტი ხუთ ძირითად მოდა-
ლობაში, ასევე მეტყველებასა და მოძრაობაში ვლინდება. ამ მოდალო-
ბების საშუალებით ვამყარებთ კავშირს ჩვენთვის მნიშვნელოვან ობი-
ექტებთან. თუ კონტაქტი არ მყარდება, გეშტალტთერაპეუტი ცდილობს,
შესაბამის მოდალობებში კლიენტის შეგრძნებებზე გაამახვილოს ყურად-
ღება. ის ასევე ცდილობს სასურველი ქცევისაკენ მის წარმართვას.
გეშტალტთერაპიას, როგორც ფსიქოთერაპიულ მიმდინარეობას, სხვა-
ნაირად „კონტაქტზე ორიენტირებულ ფსიქოთერაპიასაც“ უწოდებენ.

გეშტალტთერაპიაში ისევე, როგორც ფსიქოანალიზში, ზემოქმედე-
ბისათვის გამოიყენება ე. წ. „რეაგირება“ (*отраппивание*). რეაგირება
გეშტალტთერაპიაში — ესაა თერაპიულ სცენაზე ადამიანის სხვადასხვა
ასპექტების ინსცენირება. ის შეიძლება გამოიხატოს ჟესტით ან გამონათ-
ქვამით, ხოლო თერაპევტმა უნდა გააძლიეროს და სრულად გამოიხატოს
ამ ადამიანური ასპექტის ბუნება და შინაარსი.

რეაგირებამ გეშტალტთერაპიაში შეიძლება სხვადასხვა ფორმა მიიღოს.
მაგალითად, 1) შორეულ წარსულში დაუმთავრებელ სიტუაციაზე რეაქციის
გამოხატვა; 2) აქტუალურ დაუმთავრებელ სიტუაციაზე რეაგირება; 3)
რეაგირება ხასიათის თავისებურებაზე; 4) პოლარობებზე რეაგირება.

რეაგირება, რომელიც შორეულ დაუმთავრებელ სიტუაციას გამოხა-
ტავს, გეშტალტთერაპეუტისგან მოითხოვს ადამიანზე ან მყოს სიტუა-
ციაში ისეთ ზემოქმედებას, რომ ეს დაუმთავრებელი სიტუაცია კლიენ-
ტისთვის დამთავრდეს. იგივე ეხება აქტუალურ სიტუაციასაც. ხასიათის
თავისებურებებიც ფსიქოთერაპეუტისაგან მოითხოვს მათ მაქსიმალუ-
რად გამოხატვა-გამოვლენა-შესწავლას. რაც შეეხება პოლარობებს,
ადამიანებს მოვლენის მიმართ ხშირად ამბივალენტური დამოკიდებუ-
ლება აქვთ, რომელთაგან ერთი ჩვეულებრივ დომინანტია, ხოლო მეორე
— დომინირებული. თერაპევტს მოეთხოვება, კლიენტს ორივე პოლარობა
განაცდევინოს, გააცნობიერებინოს. ამას თერაპიული ეფექტი ექნება.

კლიენტის ქცევის წარმართვა გეშტალტთერაპეუტის ზემოქმედების
ერთ-ერთი მეთოდია. მაგ., თუ ადამიანი ლაპარაკისას გაურკვეველად
დუდლუნებს, მაგრამ ამას ვერ აცნობიერებს, თერაპევტმა შეიძლება



დimitრი ჯზნაძე
*ასეთი იყო სიბრძნეს მონაყო-
 რებული ქართველი იენის უნივერ-
 სიტეტში.*

სპეციალურად სთხოვოს დუდღუნით ლაპარაკი, რომ კლიენტმა გააცნობიეროს თავისი მეტყველების ფორმა. ასეთ შემთხვევაში გეშტალტთერაპეუტის ნებით წარმართული ქცევა კლიენტის ქცევის სტილის გაცნობიერებას ემსახურება. გეშტალტთერაპეუტის მიერ გამოყენებული წარმართველი ქცევის ტექნიკა იმით განსხვავდება რეაგირებისაგან, რომ უფრო მეტად დირექტიულია. წარმართული ქცევის პრაქტიკაში გამოყენების სხვა მაგალითი ასეთია: ჯგუფის ერთ-ერთი წევრი — თავის თავში დარწმუნებული ახალგაზრდა — იმისათვის, რომ საკუთარი აზრი არ გამოეხატა და სხვისთვის თავზე არ მოეხვია, კრიტიკულ სიტუაციაში ხველებას იწყებდა. გეშტალტთერაპეუტის თხოვნა ასეთი იყო: ყოველ გამოთქმულ აზრზე ამ პიროვნებას დაეყოლებინა ფრაზა „მე ნამდვილად

ასე ვფიქრობ“. თავიდან ეს ადამიანი ფრაზას ძლივს ამბობდა, მაგრამ შემდეგ თვალები გაუბრწყინდა და მისი აზრები გამოკვეთილი და დამაჯერებელი გახდა.

გეშტალტთერაპეუტი სპეციფიკურად მუშაობს კლიენტის ფანტაზიასა და სიზმარზე. თერაპეუტი ისე წარმართავს პიროვნებას, რომ მან ფანტაზიასა და სიზმარში წანახი „აქ და ახლა“ წარმოიდგინოს, განიცადოს, გააცნობიეროს და გაითამაშოს. ფანტაზიასა და სიზმარში წარმოჩნდება პიროვნების ფსიქოლოგიური პრობლემები. ამიტომ მათი ანმყო დროში გაცნობიერება და გადაჭრა უაღრესად აქტუალურია. თერაპეუტი ისე წარმართავს პროცესს, რომ პიროვნებამ ფანტაზიასა და სიზმარში განცდილ უსიამოვნო მიუღებელ შინაარსებთან დაამყაროს კონტაქტი და ბოლომდე გააცნობიეროს განცდა-შინაარსი. მან ასევე კონტაქტი უნდა დაამყაროს წანახ დაუსრულებელ სიტუაციასთან და დაასრულოს იგი.

თუ ადამიანს ფანტაზიასა და სიზმარში გაურკვეველ, უცნაურ შინაარსთან აქვს საქმე, თერაპეუტი ცდილობს, გამოაკვლევინოს, გააცნობიერებინოს ბურუსით მოცული სიტუაცია. თერაპეუტის ამგვარი ზემოქმედების გარეშე ადამიანი თავად იშვიათად ამყარებს კონტაქტს ფანტაზიასა და სიზმრის მსგავს შინაარსებთან.

გეშტალტთერაპიის მიზანი ადამიანის ერთ მთლიან სისტემად ინტეგრირება, გაუცხოებული პიროვნული ასპექტების გაცნობიერება, ადამიანის მოთხოვნილებების დამაკმაყოფილებელ კონტაქტზე წარმართვაა. ამისთვის, როგორც ვნახეთ, ზემოქმედების ფართო სპექტრი გამოიყენება [61].

სამედიცინო ფსიქოლოგიაში, კერძოდ ფსიქოთერაპიაში, ადამიანზე ზემოქმედების მრავალი ხერხი არსებობს. ეს ის სფეროა, რომელშიც ზემოქმედება ადამიანის საკეთილდღეოდ გამოიყენება განსხვავებით პოლიტიკისა და ვაჭრობისაგან, სადაც ზემოქმედება ძირითადად ადამიანის ექსპლუატაციის საშუალებაა. კანონზომიერებები, რომელთა მიხედვითაც ხდება მანიპულირება, ფსიქოლოგიიდან, კერძოდ სოციალური ფსიქოლოგიიდან და ფსიქოთერაპიიდანაა აღებული, სადაც ამ ხერხების თეორიულ-ექსპერიმენტული კვლევა აქტიურად მიმდინარეობს. დემოკრატიული, თავისუფალი საზოგადოება, და არა მარტო დარგის ვიწრო სპეციალისტები, ინფორმირებული უნდა იყოს ზეგავლენის ფსიქოლოგიის თანამედროვე კვლევის შესახებ, რათა საზოგადოებრივი პროცესები ადამიანის ნების საკეთილდღეოდ წარიმართოს და არა პირიქით.

4. არაცნობიერი გავლენა განწყობის თეორიის თვალსაზრისით

„ამრიგად, ჩვენ ვხედავთ, რომ არაცნობიერი ჩვენში ნამდვილად არსებობს, მაგრამ ეს არაცნობიერი სხვა არაფერია, თუ არა სუბიექტის განწყობა“.

დ. უზნაძე

„ამრიგად, შეგვიძლია დადასტურებულად ჩავთვალოთ, რომ ცნობიერი განცდები შეიძლება ჩვენი განწყობის გარკვეული ზეგავლენის ქვეშ იმყოფებოდნენ, განწყობისა, რომელიც, თავის მხრივ, არაერთარ შემთხვევაში ჩვენი ცნობიერების შინაარსად არ ჩაითვლება“.

დ. უზნაძე

ადამიანზე არაცნობიერი ზეგავლენის შესახებ ჯერ კიდევ ეგვიპტურ და ძველ ბერძნულ ცივილიზაციებში მსჯელობდნენ. მათი წარმოდგენით, ღმერთები, მისტიკური ავი და კეთილი ძალები ადამიანის მანიპულირებას მისი ცნობიერებისათვის მიუწვდომელი, ფარული საშუალებებით ახორციელებდნენ [23].

არაცნობიერი ზეგავლენის ფენომენის შედარებით მეცნიერულ ჩარჩოში მოქცევა და შესწავლა ზიგმუნდ ფროიდის სახელთანაა დაკავშირებული. ფსიქოანალიზის თეორიის მიხედვით, საზოგადოებრივი მორალისათვის მიუღებელი ლტოლვები და აზრები, რომლებიც ადამიანის ინსტინქტური ბუნებისათვის არის დამახასიათებელი, ჯერ კიდევ ბავშვობაში განიდევენება ცნობიერებიდან ფსიქიკის ე. წ. არაცნობიერ ნაწილში. ფროიდის მიხედვით, ეს განდევნილი არაცნობიერი შინაარსები ფარულად განსაზღვრავენ არა მარტო ადამიანის ქცევას, არამედ მის ცნობიერებასაც.

არსებობს იმის დამადასტურებელი ექსპერიმენტული გამოკვლევები, რომ ინფორმაცია ჩვენს აზრებსა და ქცევაზე ისე ახდენს გავლენას, რომ შეიძლება არც კი გაცნობიერდეს. ჩვენს ცნობიერებაში სპონტანურად აღმოცენდება აზროვნების შედეგები და არა თავად აზროვნების პროცესი. ამის გამო ჩვენ შეიძლება ვერც კი შევამჩნიოთ და გავაცნობიეროთ ის სტიმულები, რომლებიც ჩვენზე ზემოქმედებს, ცვლის ჩვენს შეხედულებებს, აზრებსა და ქცევებს. ფსიქოლოგიაში არაცნობიერი ფენომენის შესახებ განსხვავებული შეხედულებები არსებობს [4]. ასეთებია ბიჰევიორისტული, ქცევის განმტკიცების თეორია, ფსიქოანალიზური თეორია, განწყობის თეორია. დასავლური, ევროპული და ამერიკული ფსიქოლოგიისათვის ნაცნობია ბიჰევიორისტული და ფსიქოანალიზური კონცეფციები და უცნობი განწყობის ფსიქოლოგიის შეხედულებები. ექსპერიმენტები, რომლებიც არაცნობიერი ზეგავლენის

ფენომენის გამოსავლენად ჩატარდა დასავლურ ფსიქოლოგიაში, არაერთმნიშვნელოვანი დასკვნების საშუალებას იძლევა. მიუხედავად იმისა, რომ არაცნობიერი ზეგავლენა თითქოს რეალობაა, მისი დამადასტურებელი ზუსტი მეცნიერული ექსპერიმენტები ცოტა მოიპოვება.

რადგან არაცნობიერ გავლენაზე ვლადპარაკობთ, საჭიროა პასუხი გავცეთ კითხვას, თუ რა არის გავლენის გაცნობიერება. გაცნობიერება ნიშნავს, ცოდნის სისტემაში შეიტანოთ საგნის, მოვლენის ზემოქმედების შედეგად მიღებული განცდა. გაცნობიერების სფერო თავის თავში მოიცავს ემოციურ, აუდიალურ და სხვა სენსორულ შეგრძნებებს, ემოციებს და აზრებს. ჩვენ შეგვიძლია, გარკვეულად ვაკონტროლოთ ცნობიერების შინაარსი; მოვახდინოთ ცნობიერების ფოკუსირება გარეობი-ექტზე, ან გავიხსენოთ წარსულში მომხდარი მოვლენა. იმის გამო, რომ ჩვენი ყურადღება ყოვლისმომცველი არაა და განსაზღვრული და ლიმიტირებულია, ინფორმაცია, რომელსაც ყურადღებას არ ვაქცევთ, მცირე დროის განმავლობაში სენსორულ დონეზე შეიგრძნობა, მაგრამ, თუ მასზე ყურადღება არ იქნა გადატანილი, დაიკარგება. გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ყურადღება შეიძლება გაიყოს და პარალელურად ფუნქციონირებდეს. ამის მაგალითია მანქანის ტარება და ამავე დროს გვერდით მჯდომ-თან საქმიანი საუბარი. თითოეულ ამ მოქმედებას თან ახლავს ცნობიერების საკმარისი ხარისხი.

ბიჰევიორიზმმა და ფსიქოანალიზმა თავისებურად აჩვენეს, რომ ასოციაციები და ემოციები ცნობიერების გარეშე შეიძლება აღმოცენდეს. ჯონ უოტსონმა ივანე პავლოვის მოძღვრებაზე დაყრდნობით აჩვენა, რომ ბავშვს, რომელსაც განსაკუთრებით არაფრის არ ეშინია, შეიძლება წარმოუშვას ისეთი ძლიერი ემოცია, როგორიცაა შიში. ამისთვის საჭიროა ნებისმიერი ნეიტრალური სტიმული, მაგალითად, თეთრბენვა ლეკვის დანახვა განმტკიცდეს უპირობო სტიმულით, რომლისაც ბავშვს ეშინია, მაგ., ძლიერი ხმით. ერთხელ ჩამოყალიბებული ეს პირობით-რეფლექსური შიში შემდგომში გადადის სხვა ბენვიან ცხოველებზე და საგნებზე, რომლებიც უშუალოდ არ არიან კავშირში შიშის გამომწვევ უპირობო სტიმულ-თან — ძლიერ ხმასთან [44].

მერეკლამები ტელე- და რადიოგადაცემებში მაყურებელს ხშირად სთავაზობენ გასაყიდ საგნებს ისეთი მძლავრი ემოციური ხატების თანხლებით, როგორიცაა ამაღელვებელი მუსიკა ან სექსუალურად მიმზიდველი ადამიანები. ამის შედეგად მყიდველი ვერც კი აცნობიერებს, ისე უყალიბდება ისეთივე დამოკიდებულება გასაყიდი ობიექტისადმი, როგორიც მას ჰქონდა თანმხლები მუსიკის ან სიმპათიური ადამიანის მიმართ.

კინოფილმებში და სარეკლამო რგოლებში მუსიკა ხშირად გამოიყენება ჩვენი სასიამოვნო ან უსიამოვნო ემოციების გამომწვევ ნყაროდ. „სამიწე-ლებათ“ ფილმების ცნობილი კინორეჟისორი ალფრედ ჰიჩკოკი დაძაბულ

სცენას სპეციფიკურ მუსიკას უკავშირებს; ფილმის მსვლელობის დროს საკმარისია ამ მუსიკის გაუღებება, რომ მაყურებელში შიში და დაძაბულობა აღიძვრას. იგივე ხერხი ხშირად გამოიყენება სარეკლამო რგოლებში, როცა პროდუქტის ჩვენების თანმხლები მუსიკა მოგვაგონებს, მოგვანდომებს და გვაყიდინებს რეკლამირებულ საქონელს.

საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარა გორნმა [116]. სტუდენტებს მათთვის მოსაწონი როკ-ენ-როლის მუსიკისა და არამოსაწონი კლასიკური მუსიკის თანხლებით აჩვენებდნენ სარეკლამო ვიდეორგოლებს, რომლებშიც რეკლამირებული იყო ცისფერი ან ნაცრისფერი საწერი კალამი. სარეკლამო რგოლის ნახვის შემდეგ სტუდენტებს სთხოვდნენ, შეეფასებინათ ნანახი ვიდეორგოლი, სანაცვლოდ ისინი საწერ კალამს უფასოდ მიიღებდნენ თავისი არჩევანისამებრ — ცისფერს ან ნაცრისფერს. აღმოჩნდა, რომ სტუდენტების იმ ფერის საწერი კალამი 80%-მა აირჩია, რომლის ჩვენებას თან ახლდა მათთვის სასიამოვნო როკ-ენ-როლის მუსიკა. ამასთან, სტუდენტების 70%-მა, რომლებიც მათთვის უსიამოვნო მუსიკას უსმენდნენ, უკუაგდეს ნანახი ფერის საწერი კალამი და განსხვავებული ფერისა აირჩიეს. მიუხედავად იმისა, რომ მუსიკამ არჩევანზე ასეთი დიდი ზეგავლენა იქონია, როდესაც ცდისპირებს სთხოვეს, ჩამოეთვალათ გაკეთებული არჩევანის განმარტებული მიზეზები, 205-დან მხოლოდ 5-მა ახსენა მუსიკა. აშკარაა, რომ ადგილი აქვს არჩევანზე ზეგავლენას, მაგრამ ამასთან, ზეგავლენის წყარო არ ცნობიერდება.

ზიგმუნდ ფროიდმა არაცნობიერ ფსიქიკურ ფენომენზე დაყრდნობით თავის თეორიაში აჩვენა, რომ ცხოვრების მრავალ ინტიმურ ასპექტში ადამიანი არაცნობიერად მოქმედებს. ის თავად ვერ აცნობიერებს, თუ რა მოტივითაა განპირობებული მისი ქცევა. ფროიდის თეორიის მიხედვით, ძირითადი განწყობები ბავშვობის ასაკში ყალიბდება. განსაკუთრებული მნიშვნელობის მქონეა სექსუალურ და აგრესიულ იმპულსებთან დაკავშირებული კონფლიქტები. ამგვარი ხასიათის კონფლიქტები, რომლებიც ჩვენს პატივს და თავმოყვარეობას ემუქრება, ცნობიერებიდან განიდევნება და არაცნობიერი ფსიქიკურის ნიაღში ექცევა. ეს კონფლიქტი სექსუალურ ან აგრესიულ სტიმულებთან იყო დაკავშირებული. როდესაც ადამიანი ცხოვრებაში ამგვარ შინაარსებს ეხება, მასში ჩნდება ასოციაციები, რომლებიც ძლიერ შფოთვას იწვევს. ადამიანმა შფოთვას თავი რომ დააღწიოს, მიმართავს დაცვის ისეთ მექანიზმებს, როგორებიცაა პროექცია და რაციონალიზაცია. ამგვარი სახის დამცავი მექანიზმი გააცნობიერებული რეაქციის ფორმირება, რომლის ქვეშაც შენიღბულად იმალება მიუღებელი სტიმულისაგან მე-ს დამცავი ქცევითი მექანიზმები. ზიმბარდოს მოჰყავს ამის მაგალითი [170] — ადამიანი, რომელიც გააფთრებით ებრძვის სექსუალურობისა და პორნოგრაფიის გამოვლინებებს საზოგადოებრივ ცხოვრებაში. ამ ცნობიერი და ამავე დროს

დაცვითი მექანიზმის ქვეშ იმალება განდევნილი, გადაუჭრელი სექსუალური კონფლიქტები, რომლებიც მის არაცნობიერშია და სწორედ ამგვარი ქცევის პროვოცირებას იწვევს. ეს ადამიანი ვერ აცნობიერებს, რომ მისი ქცევის რეალური მოტივი მასში არსებული განდევნილი გადაუჭრელი კონფლიქტია, რითაც არის განპირობებული მისი დამოკიდებულება პორნოგრაფიისადმი, როგორც საზოგადოებრივი ბოროტებისადმი. ეს „ანტიპორნოგრაფიული განწყობა“ მე-ს დამცავი მექანიზმის ფუნქციას ასრულებს. მასში გარკვეული სახით გამოხატულია კონფლიქტის სექსუალური ხასიათი, ამავე დროს დამალულია მისი ნამდვილი მნიშვნელობა. ადამიანმა, რომელსაც გაუცნობიერებელი სექსუალური კონფლიქტი აქვს, განდევნილი სექსუალური შინაარსის მქონე ყოველგვარი რეკლამირებული საგნისადმი შეიძლება ნეგატიური დამოკიდებულება გამოიმუშაოს; რადგან კონფლიქტი განდევნილია, ეს ადამიანი ვერ გააცნობიერებს, რატომ არ მოსწონს სექსუალურად რეკლამირებული საქონელი.

არაცნობიერი გავლენის სფეროში საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარეს კუნსტ-ვილსონმა და რობერტ ზაიონსმა [125, 168]. ეს მკვლევართი ეყრდნობოდნენ ჰიპოთეზას, რომ ადამიანებს მოსწონთ ის, რაც მათთვის ნაცნობია. ცდისპირებს უჩვენებდნენ ჩინურ იეროგლიფებს, ზოგს ხშირად — 10-ჯერ და მეტჯერ, ზოგს ერთხელ, შემდეგ ეკითხებოდნენ, თუ რომელი უფრო მოსწონთ, რომელს აძლევენ უპირატესობას; შედეგი ასეთი იყო: ადამიანებს მოსწონთ ის, რაც მათთვის ნაცნობია. ეს ეფექტი გვექნა მაშინაც კი, როდესაც ცდისპირები ვერ იხსენებდნენ 10-ჯერ ნანახ ნიშანს, მაგრამ მაინც უპირატესობას აძლევდნენ ერთხელ ნანახ იეროგლიფთან შედარებისას. ცდისპირები ვერ აცნობიერებდნენ, თუ რა ნიშნით ანიჭებდნენ უპირატესობას იეროგლიფებს. როგორც ჩანს, ამ შემთხვევაში უპირატესობის მინიჭებას ცნობიერი აზროვნება არ სჭირდება.

იმავე ავტორებმა ექსპერიმენტი ჩაატარეს სტიმულის სუბლიმიანარულ, ანუ ქვეზღურბლოვან ჩვენებაზე. ცდისპირებს ერთი მილინამის (ნამის ერთი მეათასედი ნაწილი) სიჩქარით აჩვენებდნენ არასწორ რვაკუთხედებს. ამ დროით ჩვენება ფიგურების გაცნობიერებული ალქმის საშუალებას არ იძლევა. ცდისპირი ეკრანზე მხოლოდ უეცარ განათებას ამჩნევს. მიუხედავად ამისა, ცდისპირებს ეძლეოდათ ინსტრუქცია, დაეფიქსირებინათ მათი განათების ფაქტი. ამ დროს მათ სხვადასხვა რვაკუთხედს უჩვენებდნენ. ამის შემდეგ ცდისპირებს ერთი ნამის განმავლობაში აჩვენებდნენ არასწორი რვაკუთხედების წყვილებს. ამ წყვილებს ცდისპირები უკვე ნათლად აღიქვამდნენ. ნაჩვენები ათი წყვილიდან ერთი უკვე მანამდე სუბლიმიანარულად იყო ნაჩვენები, ხოლო მეორე — პირველად ნარდგენილი. ცდისპირებს წყვილებიდან ერთ-ერთისათვის უნდა მიეჩვენებინათ უპირატესობა და აერჩიათ, თან გაეხსენებინათ, ხომ არ უნახავთ მანამდე ეს რვაკუთხედები. შედეგი ასეთი აღმოჩნდა: ცდისპირებს არ

ახსოვდათ, რომელი რვაკუთხედი ნახეს პირველი სუბლიმინალური ჩვენებისას. მიუხედავად ამისა, მათი 75% უპირატესობას „ძველ“, ვერ-გახსენებულ რვაკუთხედებს ანიჭებდა.

რობერტ ზაიონსი ზემოთ მოყვანილი ექსპერიმენტების ამხსნელ ლიტერატურაში დგას პოზიციაზე, რომ ადამიანის ფსიქიკა ორი შედარებით დამოუკიდებელი სისტემისაგან შედგება. ერთი მიმართულია აზროვნებისკენ, ხოლო მეორე მგრძნობელობისაკენ. სანამ აზროვნების სისტემა არკვევს, თუ რა რა არის, მგრძნობელობით-აფექტურმა სისტემამ შეიძლება შეიგრძნოს მომავალი სიგნალი: კარგია თუ ცუდია? სასიამოვნოა თუ უსიამოვნო? მისაღებია თუ მიუღებელი? მტერია თუ მოყვარე? ზაიონსის აზრით, ეს სისტემა ჩვენს წინაპრებს, რომლებსაც ჯერ კიდევ არ შეეძლოთ ლაპარაკი, აძლევდა შანსს, გადარჩენილიყვნენ და სწრაფად გაერჩიათ ერთმანეთისაგან ობიექტი, რომელიც მისაღები და სასიამოვნოა, ობიექტისაგან, რომელიც უსიამოვნო და საშიშია. ავტორის აზრით, ადამიანებს თანდათანობით განუვითარდათ მეტყველება, აზროვნება და გადანყვეტილების მიღების გაცილებით მოქნილი შესაძლებლობები. მიუხედავად ამისა, ადამიანს აქვს გადანყვეტილების მიღების ავტომატურ-აფექტური მიდრეკილება, რომელიც ჩვენს რთულ გარემოში ეფექტურია და გამოსადეგი.

რიჩარდ ნისბეტმა და ტიმოტი ვილსონმა [145] თავისი ექსპერიმენტებით აჩვენეს, რომ ადამიანები ხშირად მიდრეკილნი არიან გარკვეული ქცევისკენ, რომელსაც ვერ აცნობიერებენ. გამოკვლევაში მონაწილე ცდისპირებს სთხოვდნენ, რომ მათ წინ დალაგებული ნეილონის წინდებიდან, რომლებიც რეალურად სრულიად ერთნაირი იყო, გამოერჩიათ უფრო მაღალი ხარისხის მქონე ორი ცალი. მიუხედავად წინდების ხარისხის იდენტურობისა, ცდისპირთა არჩევანში კანონზომიერება შეინიშნებოდა: ცდისპირები ოთხჯერ უფრო მეტად, როგორც მაღალი ხარისხისა, ირჩევდნენ მათგან მარჯვნივ განლაგებულ წყვილს. ამავე დროს ცდისპირებმა არ იცოდნენ, რომ მათი არჩევანი განპირობებული იყო წინდების ადგილმდებარეობით. როდესაც ექსპერიმენტატორი მათ ამის შესახებ ეუბნებოდა, ცდისპირები ამგვარ აზრს უარყოფდნენ.

ამავე ავტორების [144] კიდევ ერთმა ექსპერიმენტმა აჩვენა, რომ ადამიანები ხშირად ვერ აცნობიერებენ, სინამდვილეში რამ იმოქმედა მათ გადანყვეტილებაზე. ექსპერიმენტში ფსიქოლოგ სტუდენტებს აჩვენებდნენ ვიდეოკასეტაზე ლექტორის ორ ვარიანტად ჩანერილ ინტერვიუს. ე. წ. „თბილ“ ვარიანტში ლექტორი კითხვებს სასიამოვნოდა კეთილგანწყობილი ტონით პასუხობდა, თან სტუდენტებსაც დადებითად ახასიათებდა. ე. წ. „ცივ“ ვარიანტში იგივე ლექტორი მკაცრი, მიუღებელი ტონით ლაპარაკობდა და სტუდენტებსაც კრიტიკულად მოიხსენიებდა. სრულიად გასაგებია, რომ სტუდენტებს, რომლებმაც ინტერვიუს „თბილ“ ვარიანტი ნახეს, უფრო მოეწონათ ლექტორი, ვიდრე სტუდენტებს,

რომლებმაც „ცივი“ ვარიანტი ნახეს. საინტერესოა ის, თუ როგორ შეაფასეს სტუდენტებმა ლექტორის გარეგნობა. მიუხედავად იმისა, რომ ორივე ინტერვიუში ლექტორი ერთნაირად იყო ჩაცმული და ევროპული აქცენტით ლაპარაკობდა, „თბილი“ ვარიანტის მნახველებმა იგი შეაფასეს როგორც ლამაზი, თავაზიანი მანერების და მეტყველების მქონე. ამის საპირისპიროდ, ვინც ინტერვიუს ე.წ. „ცივი“ ვარიანტი ნახა, თვლიდა, რომ ლექტორს უსიამოვნო გარეგნობა აქვს, ხოლო მისი მანერები და აქცენტი გამაღიზიანებელია. ამ ცდაში ნათლად ჩანს, რომ ადამიანის განწყობა ცვლის მის აღქმას. ამ მოვლენას მეკლევარები გალა-ეფექტს, ანუ შარავანდედის ეფექტს უწოდებენ. მის მიხედვით, თუ ადამიანს „სამიზნე“ ობიექტის შესახებ გარკვეული შთაბეჭდილება ჩამოუყალიბდა, მის სხვა ნიშნებსაც დაახლოებით ასევე მიიჩნევს. აღნიშნულ ექსპერიმენტში ყველაზე საინტერესო შედეგი მიიღეს, როდესაც „ცივი“ და „თბილი“ ინტერვიუს მაყურებლებს სთხოვეს ეპასუხათ, მოენონათ თუ არა მათ ეს ადამიანი. პასუხი ლოგიკური იყო: ე.წ. „თბილი“ ინტერვიუს მაყურებლებს მოენონათ ლექტორი, ე.წ. „ცივი“ ინტერვიუს მაყურებლებს კი არ მოენონათ. შემდეგი კითხვა ეხებოდა იმას, თუ რატომ მოენონათ ან არ მოენონათ ცდისპირებს ლექტორი. უმრავლესობამ უპასუხა, რომ მათი სიმპათია ლექტორის ფიზიკური მონაცემებით იყო განპირობებული; არადა, ორივე ვარიანტში ერთი და იმავე ფიზიკური მონაცემების ადამიანი ფიგურირებდა. ექსპერიმენტის ავტორთა აზრით, ადგილი აქვს გალა-ეფექტს. ცდისპირები ვერ აცნობიერებენ მათზე ზეგავლენის მქონე რეალურ ფაქტორებს.

ექსპერიმენტულმა გამოკვლევამ გამოავლინა ადამიანისათვის დამახასიათებელი კიდევ ერთი ტენდენცია. კერძოდ, ლანგურმა და პიპერმა [127] აჩვენეს, რომ, თუკი ადამიანმა მოვლენა ან საგანი მკაცრი კატეგორიის ჩარჩოში მოაქცია, მაშინ სუსტდება მისი ცნობიერი აქტივობა, კრეატიულობა. ერთ-ერთმა ექსპერიმენტულმა გამოკვლევამ ცხადყო: ის ადამიანები, რომლებიც ზუსტად განსაზღვრავდნენ, თუ რას წარმოადგენს მოცემული საგანი, მაგალითად ასე, „ეს თმის საშრობია“, შედეგად ამ საგნის ალტერნატიული გამოყენების ნაკლებ ვარიანტებს ასახელებდნენ, ვიდრე ისინი, ვინც მიახლოებით განსაზღვრავდა ამ საგანს — „ეს შეიძლება თმის საშრობია“. თუ აღქმის ობიექტი გარკვეულ, მკაცრ კატეგორიაშია უკვე მოქცეული, მაშინ ის ნაკლები გაცნობიერების ხარისხით აღიქმება, რაც ზეგავლენის მოხდენის კარგი ნიშანია პირობაა. თუ გინდათ, რომ არსებული მდგომარეობა, სტატუს-კვო შენარჩუნდეს, მაშინ ადამიანებს უნდა შეუქმნათ განწყობა, რომ „ასე იყო და ასე იქნება მომავალშიც“. შედეგად, ადამიანები ყოველგვარი ეჭვის გარეშე გააგრძელებენ იმგვარ ქცევას, როგორც მანამდე იქცეოდნენ. თუკი ჩვენი მიზანია, რომ ადამიანებმა შეიცვალონ ქცევის ჩვეული სტილი, მაშინ საჭიროა მათ შეეუცვალოთ აზროვნების სტილი, მათზე ვიმოქმედოთ ისეთი სტიმული-

ბით, რომელთაც ვერ ჩასვამენ ძველ კატეგორიებში და ეცდებიან, ახლებურად განიცადონ და გაიაზრონ. ჩვენ უნდა შევუქმნათ ახალი მოტივაცია და არ მივცეთ საშუალება, რომ ჩაერთონ ინფორმაციის ჩვეული ავტომატური ინერციით დამუშავების რეჟიმში.

ველსმა და პეტიმ [163] თავიანთ ექსპერიმენტში არაცნობიერი გავლენის კიდევ ერთი ფენომენი აღწერეს, კერძოდ ის, თუ როგორ მოქმედებს არავერბალური ქცევა გადაწყვეტილების მიღებაზე. გონებამახვილურ ექსპერიმენტში სტუდენტები ყურებზე გაკეთებული მოსასმენი მიმღებების საშუალებით უსმენდნენ ტექსტს, რომელშიც მათ არგუმენტირებულად უსაბუთებდნენ, რომ საჭიროა უნივერსიტეტში სწავლის ღირებულების გაზრდა. ცდისპირების ნაწილს, ვითომდა მიმღები აპარატების შესაბამისებლად, სთხოვდნენ თავის მოძრაობით დათანხმებას, ნაწილს კი — თავით უარყოფის გამოხატველი მოძრაობების შესრულებას. ანუ ტექსტის მოსმენისას ნაწილი თავს დათანხმების ნიშნად, ნაწილი კი არდათანხმების ნიშნად იქნევდა. მოსმენის შემდეგ სტუდენტებს გამოჰკითხეს, თუ რამდენად ეთანხმებიან ისინი მოსმენილ ინფორმაციას. შედეგების მიხედვით, ვინც თავით დათანხმების აღმნიშვნელ მოძრაობებს ასრულებდა, მათი უდიდესი ნაწილი დაეთანხმა ტექსტის მოთხოვნას, ხოლო ვინც არდათანხმების აღმნიშვნელ მოძრაობებს ასრულებდა, არ დაეთანხმა მოსმენილი შინაარსის მოთხოვნას. ამავე დროს ცდისპირები ვერ აცნობიერებდნენ, რომ მათი დათანხმება-არდათანხმება თავის მოძრაობით იყო განპირობებული.

რაც შეეხება სუბლიმიანარულ, ანუ ქვეზღურბლოვან, ვიზუალურ და აუდიალურ ზემოქმედებას, არ არის ნათლად გარკვეული, ამგვარი ზემოქმედებით შესაძლებელია თუ არა ადამიანის ქცევის ან გადაწყვეტილების შეცვლა. ის ექსპერიმენტები, რომლებიც ამ სფეროშია ჩატარებული, მეცნიერული სიზუსტით არ ხასიათდება. ჰიპოთეზურად ბევრი რამეა ნათქვამი, მაგრამ ამ ჰიპოთეზათა დასადასტურებლად საჭიროა ზუსტი ექსპერიმენტები.

არაცნობიერი ფსიქიკურის ფენომენი სპეციფიკურადაა გაგებული განწყობის ფსიქოლოგიაში. განწყობის თეორია ერთ-ერთი ზოგად-ფსიქოლოგიური კონცეფციაა ბიჰევიორიზმის, ფსიქონალიზის, ჰუმანისტური ფსიქოლოგიის მსგავსად. განწყობის ტერმინი და ცნება მეცნიერებაში ჰ. სპენსერის მიერ პირველად 1862 წელს იქნა გამოყენებული ნაშრომში „პირველადი პრინციპები“. მასთან განწყობის მნიშვნელობა გაგებული იყო, როგორც პოზიცია, რომელიც ადამიანთა შორის ურთიერთობაში შეიძლება მისაღები ან მიუღებელი აღმოჩნდეს. შემდგომში განწყობის ცნება სენსომოტორული ან სრულიად სხვა მნიშვნელობით გამოიყენეს ლანგემ, მიულერმა და კიდევ მრავალმა ავტორმა [140].

დიმიტრი უზნაძისა და არაერთი თაობის ქართველი მეცნიერების მიერ განწყობის ფსიქოლოგია ზოგადი თეორიის რანგში იქნა აყვანილი [68].

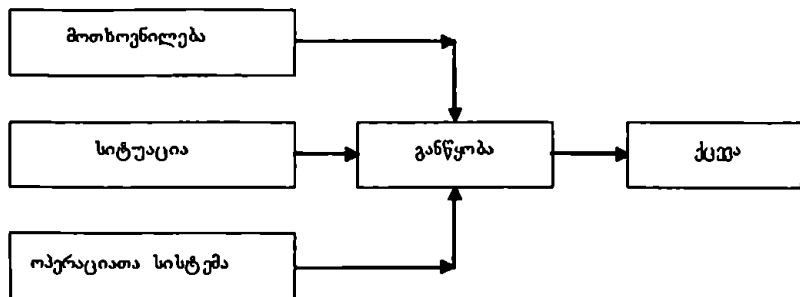
ამის საფუძველი გახდა მნიშვნელოვანი თეორიული და ექსპერიმენტული გამოკვლევები; განწყობის გასაზომი მეთოდებისა და სკალების შემუშავება. განწყობის ფსიქოლოგიაში ადამიანის განწყობა გაგებულა, როგორც მთლიანპიროვნული ფსიქოფიზიკური ორგანიზება, მზაობა მიზანშეწონილი ქცევის განსახორციელებლად. ჩვენი ნაშრომის თემასთან, არაცნობიერი გავლენის საკითხთან დაკავშირებით შეიძლება ვთქვათ, რომ განწყობა, როგორც მზაობა, მდგომარეობის ორგანიზება ინდივიდის დონეზე არაცნობიერად მიმდინარეობს, თუმცა ეს მდგომარეობა შეიძლება არა მარტო გაცნობიერდეს, არამედ ცნობიერი, ნებელობის ძალისხმევითაც შეიქმნას. განწყობის თეორიის შექმნის ადრეულ სტადიაზე, როდესაც უზნაძეს და მის მოწაფეებს მხედველობაში ბიოლოგიური ცოცხალი ორგანიზმი და ადამიანის მხოლოდ სენსომოტორული აქტივობა ჰქონდათ და არა პიროვნული აქტივობა, ხაზგასმა სწორედ განწყობის ფორმირების არაცნობიერ ბუნებაზე კეთდებოდა [30]. XX საუკუნის 30-იან წლებში დასავლურ ფსიქოლოგიაში გ. ოლპორტისა და ლ. ტურსტონის მიერ განწყობის ფენომენის ინტენსიური თეორიულ-ექსპერიმენტული კვლევა მიმდინარეობდა. ლ. ტურსტონმა შეიმუშავა განწყობის გასაზომი მეთოდიკა, რამაც შესაძლებელი გახდა განწყობის ექსპერიმენტული კვლევა. შესაძლებელი გახდა განწყობის გაზომა როგორც სენსომოტორულის — სხვადასხვა მოძალოებებში, ასევე ადამიანის სოციალური მიმართების, დამოკიდებულების სფეროში.

დიმიტრი უზნაძემ და მისმა მოწაფეებმა განწყობის ფენომენი განიხილეს, როგორც ფსიქიკის ძირითადი, პირველადი წარმონაქმნი, რომელიც ცოცხალი ინდივიდის აქტივობას და ქცევას განსაზღვრავს. განსხვავებული ვითარებაა დასავლურ ფსიქოლოგიურ აზროვნებაში. განწყობის ფენომენი ამერიკულ და ევროპულ ფსიქოლოგიაში გაგებულია, როგორც მეორადი ფსიქიკური ფუნქცია, რომელიც წინ კი არ უსწრებს ქცევას, არამედ აზრების, ემოციების მოტივებისა და სხვა ფსიქიკური ფაქტორების მსგავსად ქცევის ერთ-ერთი რიგითი ფაქტორია.

განწყობის ქართულ თეორიაში განწყობა წარმოიშობა ინდივიდის შინაგანი და გარეგანი ფაქტორების საფუძველზე. იგი მიმართულია მიზანშეწონილი ქცევის შესრულებისაკენ, რომელიც, თავის მხრივ, მოთხოვნილების დაკმაყოფილების საშუალებაა. განწყობის ჩამოყალიბებისა და მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელების სქემა ასე გამოიყურება:

ამ სამეულისგან მოთხოვნილება და ოპერაციათა სისტემა ინდივიდის შინაგანი ფაქტორებია, სიტუაცია — გარეგანი ფაქტორი. ყველა მათგანის არსებობის შემთხვევაში გვაქვს ორგანიზების სპეციფიკური ფორმა, მზაობა, რომელიც განწყობას წარმოადგენს. განწყობის ფორმირების ეს სქემა ტიპურია ყველა ცოცხალი ორგანიზმისათვის, მათ შორის ადამიანისთვისაც; თუმცა ადამიანს, როგორც ცნობიერების მქონეს, პიროვნულ

დონეზე ნებელობითაც შეუძლია წარმართოს ეს პროცესი, გამოგლიჯოს მისი მიმდინარეობა არასასურველ განწყობებს, ცნობიერად შეიქმნას განწყობა, რომელიც მისთვისაა მიზანშეწონილი [2].



ტურსტონის სკალის გარდა განწყობის ტიპოლოგიის გასარკვევად დ. უზნაძემ და მისმა მოწაფეებმა შეიმუშავეს განწყობის საკლასიკო მეთოდიკა ორი ტოლი და ერთი განსხვავებული სიდიდის ბურთებით. შემდგომში განწყობის ილუზიის უკვე ზუსტად გაზომვა მოხერხდა სახაზავის მეთოდის გამოყენებით. ამ ტიპის ექსპერიმენტებმა ყველაზე თვალსაჩინოდ გამოავლინა ადამიანში არსებული ქცევისთვის მზაობა, რომელიც თავისი ბუნებით არაა ცნობიერი და ამის შედეგია ილუზიები, კონტრასტული და ასიმეტრიული. სხვადასხვა ფსიქოლოგიური სკოლა, თითოეული თავისებურად, ცდილობს არა ცნობიერი ფენომენის ჩვენება-გამოვლენას. განწყობის ფსიქოლოგიის სკოლამ განწყობის ილუზიის მეთოდით ექსპერიმენტულად დამაჯერებლად გამოავლინა ადამიანში არსებული არა ცნობიერი შინაარსები, რომლის მეცნიერულ ფსიქოლოგიურ კალაპოტში მოქცევა და აღწერა მანამდე ვერც ერთმა ფსიქოლოგიურმა სკოლამ ვერ მოახერხა.

განწყობის ფიქსაციის მეთოდებით შესაძლებელი გახდა იმის ჩვენება, რომ სპეციფიკურ ვითარებებში საგანი, მოვლენა ადეკვატურად არ აღიქმება. ამ არაადეკვატურ აღქმებს ქცევისათვის მზაობა, განწყობა განაპირობებს, რომელსაც თავისი კანონზომიერებები აქვს.

დ. უზნაძე თავის ნაშრომში „განწყობის ფსიქოლოგიის ექსპერიმენტული საფუძვლები“ აღწერს განწყობის ფენომენის არა ცნობიერ ბუნებას და კრიტიკულად აანალიზებს ზ. ფროიდის მოძღვრების არა ცნობიერის კონცეფციას, რომლის მიხედვითაც ცნობიერ და არა ცნობიერ პროცესებს შორის განსხვავება ცნობიერების განცდის თანხლებაზე დაიყვანება. დ. უზნაძის აზრით, ზ. ფროიდის მოძღვრების ყველაზე სუსტი ადგილი იმაშია, რომ ცნობიერ და არა ცნობიერ პროცესებს შორის განსხვავება იმაზე დაიყვანება, რომ პირველ მათგანს ცნობიერება თან ახლავს, მეორეს კი არა. უზნაძე ამ გარემოებას ფროიდის თეორიის მნიშვნელოვან

სისუსტედ მიიჩნევს. რაც შეეხება მათ სტრუქტურას და შინაგან ბუნებას, ამ მხრივ მათ შორის განსხვავებაზე არაფერია ნათქვამი. უზნაძის მიხედვით, ფსიქოანალიზური მკურნალობის დროს გარკვეული შინაარსები ჯერ ფსიქოანალიტიკოსისათვის უნდა გაცნობიერდეს, შემდეგ კი პაციენტისთვისაც. ამ დროს ავადმყოფი ერთ დროს ცნობიერი მატრავშირებელ შინაარსებს კვლავ, მეორედ აცნობიერებს. ეს მისი გამოჯანმრთელების საფუძველი ხდება. გაცნობიერება ამ შემთხვევაში მხოლოდ გახსენებას ნიშნავს. გაუცნობიერებელი შინაარსები კი ცნობიერებას მოკლებულ მდგომარეობაშიც განაგრძობენ სუბიექტის ქცევაზე გავლენის მოხდენას. დ. უზნაძის აზრით, შეცდომა იქნებოდა, გვემტკიცებინა, რომ ამით ყველაფერი ამოიწურება. ცნობიერი პროცესების გარდა ადამიანში კიდევ არსებობს რაღაც, რაც ცნობიერების შინაარსი აღარაა, მაგრამ გავლენას ახდენს, განსაზღვრავს, მიმართულებას აძლევს ადამიანის ქცევას. ეს ფსიქიკური რეალობა, დ. უზნაძის აზრით, განწყობაა, რომელიც ყოველ ცოცხალ ორგანიზმში რეალობასთან ურთიერთობის პროცესში იქმნება და ვლინდება. დ. უზნაძის კლასიკურ ცდებში განწყობის სხვადასხვა მახასიათებლებია გამოვლენილი. მის მიხედვით, თუ ჩვენში რაიმე არაცნობიერი ფსიქიკური პროცესი ხორციელდება, ის განწყობად უნდა ჩაითვალოს. ანუ ეს არაცნობიერი განწყობად მიიჩნევა. განწყობის თეორიაში არაცნობიერის თემა აღარაა მხოლოდ ნეგატიური ნიშნით დახასიათებული, როგორც მხოლოდ ცნობიერებას მოკლებული ქცევა. ის სავსებით პოზიტიურ მნიშვნელობას იძენს. აღმოჩნდა, რომ ქცევის რამდენჯერმე გამეორების შემდეგ ხდება მის საფუძველად მდებარე განწყობის ფიქსირება. იმავე ან მსგავს სიტუაციაში ხდება ამ განწყობის აღმოცენება. ექსპერიმენტული გამოკვლევის საფუძველზე განწყობის ფიქსირება-განმტკიცებისა და ჩაქრობის პროცესში დადგენილ იქნა განწყობის სხვადასხვა თავისებურებანი: განწყობის ადვილად და ძნელად აგზნებადობა, რომელიც იმაზე მიუთითებს, თუ რა რაოდენობის ცდა არის საჭირო განწყობის ფორმირებისათვის; დინამიკური განწყობა, რომელიც რამდენიმე კრიტიკული ექსპოზიციის შემდეგ ქრება; სტატიკური განწყობა, რომელიც კრიტიკულ ცდაში დიდი ხნის განმავლობაში ვლინდება; პლასტიკური განწყობა, რომელიც თანდათან სუსტდება და ტლანქი განწყობა, რომელიც ჩაქრობის საფეხურების თანამიმდევრული გავლის გარეშე ერთბაშად ქრება; ლაბილური და სტაბილური ფორმები ფიქსირებული განწყობისა — იმის მიხედვით, დროში განწყობა ადრე ქრება, თუ იგი ხანგრძლივად ინარჩუნებს თავის აქტივობას და სხვ.

ამ მონაცემების საფუძველზე შესაძლებელი გახდა განწყობის ტიპოლოგიის ჩამოყალიბება: პლასტიკურ-დინამიკური, პლასტიკურ-სტატიკური, ტლანქი-სტატიკური [27,31]. ამრიგად, განწყობამ, ფსიქოანალიზში არაცნობიერის ცნებისაგან განსხვავებით, პოზიტიური დახასიათება მიიღო.

ინდივიდის აქტივობის დონეზე განწყობა, როგორც არაცნობიერი ფსიქიკური მოვლენა, თავის თავში ასახავს ქცევისათვის საჭირო მონაცემებს: მოთხოვნილებას, საგნობრივ გარემოს, ოპერაციათა სისტემას, რის საფუძველზეც შესაძლებელი ხდება მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელება. განწყობა ხასიათდება სპეციფიკური თავისებურებებით, რის გამოც ყოველი ინდივიდი მისთვის დამახასიათებელ სპეციფიკურ აქტივობას ახორციელებს.

5. კონტაქტისა და განრიდების ფსიქოლოგიური მექანიზმი ფსიქოთერაპევტიკისა და კლიენტის ურთიერთობაში

„არც ერთ მსახურს არ შეუძლია ორ ბატონს ემსახუროს: ან ერთი უნდა სძულდეს და მეორე უყვარდეს; ანდა იმ ერთს შეეთვისოს და მეორე დაამციროს. ვერ შეძლებთ ღმერთსაც ემსახუროთ და მამონასაც!“

ლუკა 16. 13

ფსიქოანალიზმა და ჰუმანისტურ-ეგზისტენციალისტურმა ფსიქოლოგიამ ურთიერთდაპირისპირებაში გაატარეს ნახევარ საუკუნეზე მეტი. მათი ურთიერთმიმართების გარკვევისათვის მნიშვნელოვანია ერთ ენაზე გადმოიცეს განსხვავებული მსოფლმხედველობა და სტარტეგია, რაც ახასიათებს ამ მიმართულებებს ფსიქოთერაპევტ-კლიენტის ურთიერთობის პროცესში [13].

ნევროზული ქცევის აღწერა-გაგებას სხვადასხვა ფსიქოთერაპიული მოდელი განსხვავებულად ახერხებს. ფროიდიდან მოყოლებული დაცვითი მექანიზმი დაკავშირებულია ნევროზულ ქცევასთან [17].

რა კავშირი არსებობს ნევროზსა და დაცვით მექანიზმს შორის? არის თუ არა აზრთა ერთიანობა ფსიქოთერაპიულ სკოლათა შორის? კერძოდ ფსიქოანალიზს, კლიენტზე ცენტრირებულ ფსიქოთერაპიასა და გეშტალტთერაპიას შორის? ამ შემთხვევაში გვინტერესებს მსგავსება და განსხვავება, რაც ამ მიმართულებებს აქვს ნევროზისა და დაცვითი მექანიზმების თვალსაზრისით. ამ შედარებისას მრავალი სიძნელე წამოიჭრება, თუნდაც ის, რომ სიღრმისა და ფენომენოლოგიური ფსიქოლოგია ნევროზის პრობლემატიკას სხვადასხვა სიბრტყეში განიხილავს. კერძოდ, თუკი ფსიქოანალიზი მოვლენის კაუზალური ახსნის პოზიციაზე დგას, ფენომენოლოგიური მოდელი მას აღწერს და ინტუიციურად სწვდება [15].

ჩვენი მიზანია განსხვავებულ ფსიქოთერაპიულ მოდელეებში ფსიქოთერაპევტ-კლიენტს შორის ეფექტური ურთიერთობის ჩვენება. კერძოდ, მათი პოზიციები ურთიერთზეგავლენის, მიზიდვა-განზიდვის, კონტაქტ-განრიდების ენაზე აღწეროს იმისათვის, რომ გასაგები გახდეს, თუ რა მსგავსი ან განსხვავებული პროცესები ხორციელდება ფსიქოთერაპევტის მიერ ფსიქოანალიზში, კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპიასა და გეშტალტთერაპიაში. ერთი ენის არარსებობა მრავალ დაბრკოლებას ქმნის საერთოსა და განსხვავებულის პოვნაში, ისეთი საპირისპირო მიდგომების აღწერისას, როგორიცაა ფსიქოანალიზური და ჰუმანისტურ-ეგზისტენციალისტური მიმართულებები.

ორთოდოქსული ფსიქოანალიზი მოთხოვნილებებს, ლტოლვებს ორ ძირითად კატეგორიად ყოფს: ეროსი — სიცოცხლის ინსტინქტი და

თანატოსი – სიკვდილის ინსტინქტი. პირველის გამოხატულებაა სიყვარული. მისი ფუნქციაა გამრავლება, შენება, გაძლიერება. სიკვდილის ინსტინქტის გამოხატულებაა სიძულვილი, რომლის მიზანი რეალობის და ასევე საკუთარი თავის განადგურებაა. ორივე ინსტინქტი თავისი ბუნებით არაცნობიერი ლტოლვაა.

რა მიმართებაა სიყვარულისა და სიძულვილის ინსტინქტებსა და კონტაქტ-განრიდების მექანიზმს შორის? სიყვარული, ლტოლვიდან გამომდინარე, ობიექტთან მიახლოებას, კონტაქტს გულისხმობს. საპირისპირო ქცევა ნევროზულად ჩაითვლება. იგი მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას არ ემსახურება. სიძულვილი თავისთავად ობიექტის განრიდებას განაპირობებს, სანინააღმდეგო ქმედება კი აქაც ნევროზულად განიხილება.

დავუბრუნდეთ ნევროზსა და დაცვით მექანიზმს და ვნახოთ, როგორაა დანახული და გაგებული ეს მოვლენები ჩვენთვის მნიშვნელოვან ფსიქოლოგიურ კონცეფციებში. ტერმინი „ნევროზი“ პირველად შოტლანდიელმა ექიმმა უილიამ კალენმა გამოიყენა სამედიცინო ტრაქტატში, რომელიც 1777 წელს გამოქვეყნდა. ეს ტერმინი გამოიყენებოდა სულიერი აშლილობისა და ფიზიკური დისკომფორტის აღსაწერად, საკმაოდ ფართო მნიშვნელობით.

ფსიქოანალიზი, კერძოდ ფროიდი, აქტიურად იყენებს ამ ტერმინს. ის ნევროზში სპეციფიკურ მნიშვნელობას დებს. მასთან ამ ცნების დეფინიცია ასე გამოიყურება: ფსიქიკური წარმომავლობის სულიერი აშლილობა. მისი სიმპტომები სიმბოლური ფორმით გამოხატავენ ფსიქიკურ კონფლიქტს, რომელსაც ადგილი ჰქონდა სუბიექტის ადრინდელ ისტორიაში. ნევროზი წარმოადგენს კომპრომისის სურვილებსა და თავდაცვას შორის. მიღწეული კომპრომისი დროებითია იმის გამო, რომ იგი პიროვნების მთლიანობისათვის დამანგრეველ საფრთხედ განიცდება; ამიტომ მასთან ბრძოლა და დაპირისპირება პერმანენტულად მიმდინარეობს.

განდევნის მექანიზმი იმაზე მეტყველებს, რომ მოთხოვნილების დამაკმაყოფილებელი ობიექტი განდევნილია ცნობიერებიდან, ასე რომ, განრიდება ტიპური რეაქციაა სუბიექტისათვის ამგვარ ვითარებაში, ხოლო კონტაქტი განდევნილ შინაარსთან სახიფათოდ და არასასურველად განიცდება.

რადგან ნევროზი სამედიცინო ტერმინია, პუმანისტურ ფსიქოლოგიაში ეს ტერმინი არ იხმარება, მიუხედავად ამისა, მსგავსი პროცესის არსებობა იგულისხმება. თუმცა ამ მოჭლენის აღქმა ფსიქოთერაპევტის მხრიდან, მისი ქცევის სტრატეგია და ტაქტიკა განსხვავებულია. პუმანისტურმა ფსიქოლოგიამ უარი თქვა ნორმასა და პათოლოგიას შორის ზღვრის გავლებაზე, ამიტომ ნევროზული მდგომარეობა კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპიაში მოიაზრება, როგორც პიროვნული ზრდის შეჩერება ან რეგრესი, ჩიხში მოქცევა; ხოლო სასურველ, ბუნებრივ

პროცესად, რისკენაც პროცესია მიმართული, პიროვნული ზრდა მოიაზრება. ამ ორი მოდელის შედარება იმიტაცაა რთული, რომ ფსიქოანალიზური ახსნითი მოდელია, ხოლო კლიენტზე ცენტრირებული — აღწერითი. კლიენტზე ცენტრირებული თერაპია პიროვნულ ზრდაში მოიაზრებს სუბიექტის მიერ საკუთარ კოორდინატთა სისტემაზე დამყარებულ და ორიენტირებულ ქცევებს, რომლებიც თავისი არსით განსხვავდება ქცევისაგან, რომელიც იმიტირებას, სხვის მიბაძვას ნარმოადგენს და გაუცხოების გამოხატულებაა. ასე რომ, პიროვნული გამოცდილება ან უღვეს ქცევას საფუძვლად, ან არა. განრიდება-კონტაქტის მანიპულაციის თვალსაზრისით შეიძლება ვთქვათ, რომ კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპევტს მოეთხოვება, დაეხმაროს კლიენტს საკუთარ გაუცხოებულ პოზიციასთან კონტაქტის დამყარებაში; სუბიექტის არაადეკვატური ქცევა კი გულისხმობს ამ პოზიციისაგან განრიდება-გაქცევას. ანუ კლიენტისათვის მისივე საკუთარი კოორდინატთა სისტემის გაცნობიერება, მასთან კონტაქტში შესვლა პიროვნული ზრდის ხელშეწყობის ქცევად აღიქმება.

გეშტალტთერაპიაში გარკვეულად გათვალისწინებულია ფსიქოანალიზური და ჰუმანისტურ-ეგზისტენციალისტური გამოცდილება. ნევროზი მასში მოაზრებულია, როგორც არასწორი ქცევა, რომელიც არ ემსახურება სუბიექტის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას. იგი მოითხოვს ფსიქოთერაპევტის ჩარევას, რათა ქცევა შეიცვალოს და კორექციამ მოთხოვნილების დაკმაყოფილება განაპირობოს. გეშტალტთერაპია ეყრდნობა ორგანიზმის ჰომეოსტაზის პრინციპს, რომლის მიხედვითაც დისბალანსი, გაუნონანსოებლობა მოითხოვს იმგვარი ქცევის შესრულებას, რომელიც დარღვეული ნონასწორობის აღდგენას, შევსებას განაპირობებს. ნევროზული ქცევა კი დარღვეული დისბალანსის შევსებას, ანუ სუბიექტის მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას კი არ იწვევს, არამედ ფიქსირებული, გაუცხოებელი ინერციით სვლას ნარმოადგენს. ეს პროცესი კარგად აიხსნება დაცვითი მექანიზმის საშუალებით, რომლის პირვანდელი ფუნქცია დისბალანსის აღდგენაა. იმის გამო, რომ სუბიექტი მიჯაჭვულია დაცვით სტრატეგიას, იგი ვეღარ აცნობიერებს აქტუალურ რეალობას და ინერციით ახორციელებს ქცევას, რომელიც აღარ ემსახურება მისი მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას. შედეგად იგი იმგვარ ჩიხშია მოქცეული, საიდანაც გეშტალტთერაპევტის დახმარების გარეშე ვერ აღწევს თავს. კონტაქტისა და განრიდებას ქცევის თვალსაზრისით, სუბიექტი დაბნეულია და ვერ აცნობიერებს, რა ობიექტთან დაამყაროს კონტაქტი და რას განერიდოს, რათა მიზანშეწონილი ქცევა განხორციელდეს. გეშტალტთერაპევტის დახმარება იმაში მდგომარეობს, რომ სუბიექტს გაცნობიერებინოს და აღმოაჩენინოს, თუ როგორ წარმართოს მან კონტაქტ-განრიდება ობიექტთან, რათა მოთხოვნილება დაკმაყოფილდეს. თერაპევტის კომპეტენტურობა და ოსტატობა იმაში

მდგომარეობს, რომ საჭიროებისამებრ განრიდება კონტაქტად აქციოს და პირიქით.

განვაზოგადოთ ჩვენ მიერ მოხსენიებული სამივე მოდელი: ფსიქო-თერაპევტი კონტაქტ-განრიდების, ანუ მიზიდვა-განზიდვის, მექანიზმის გამოყენებით ააქტიურებს კლიენტს პრობლემის დასაძლევად, რაც თავად ფსიქოთერაპევტს უფრო ნათლად დაანახევებს, თუ რა პროცესები მიმდინარეობს და რა კანონზომიერებებია გასათვალისწინებელი.

გვინდა, კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი გავარკვიოთ: კერძოდ, თუ რა ობიექტთან გვაქვს საქმე კონტაქტისა და განრიდების დროს ზემოთ აღწერილ მოდელეებში.

ფსიქოანალიზურ მდგომარეობაში მანიპულაცია ხდება ერთი მხრივ ეგოს პოზიციასა და მეორე მხრივ განდევნილი შინაარსის მიმართ. თუ ეგოს პოზიცია მეტ-ნაკლებად გარკვეულია, არაცნობიერი განდევნილი შინაარსი ერთმნიშვნელოვნად განერიდება, ყოველმხრივ ენინალმდგეება გაცნობიერებას. ასე რომ, ფსიქოანალიზურ ურთიერთობაში ფსიქოთერაპევტს, მინიმუმ, ამ ორი ორიენტირის გაცნობიერება მოეთხოვება.

კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპიაში კონტაქტ-განრიდება დასარეგულირებელია კლიენტის ორი მდგომარეობის მიმართ, კერძოდ: კლიენტისათვის გარემოს მიერ თავს მოხვეული პოზიციისადმი, რომელიც თავად კლიენტს საკუთარ პოზიციად მიაჩნია, და მისი რეალური პოზიციისადმი, რომელიც ან ჯერ არ აღმოჩენილა, ან აღმოჩენილია, მაგრამ არ არის დაფიქსირებული, როგორც საკუთარი მყარი პოზიცია. კონტაქტ-განრიდების თვალსაზრისით, გარემოსგან თავს მოხვეული პოზიცია მოითხოვს განზიდვა-ხელის კერას, საკუთარი კი — მოზიდვა-დაახლოებას და ეს ფსიქოთერაპევტის დახმარებით უნდა განხორციელდეს.

გეშტალტთერაპიაში დაცვის ხუთი ძირითადი ტიპია დადგენილი, რომელთაც საკუთარი მე-ს პოზიცია, საზღვარი აქვთ დაკარგული შიგა და გარე რეალობასთან მიმართებაში. მათი დიფერენცირება, ანუ მე-სა და გარემოს შორის პროცესის წარმართვა კონტაქტ-განრიდების მექანიზმით, გეშტალტთერაპევტის ფუნქციაა. ამავე მოდელში ტიპურადაა მიჩნეული ნევროზული მდგომარეობა, როდესაც მოთხოვნილების დაკმაყოფილება კონტაქტს მოითხოვს, ქცევა კი ამ ობიექტისაგან განრიდება, ან მოთხოვნილება დაკმაყოფილებულია და ახლა ობიექტისგან განრიდებას მოითხოვს, რეალურად კი უსარგებლო კონტაქტი ხორციელდება. მართვა, დირიჟორობა ამ სიტუაციაში გეშტალტთერაპევტის პეროგატივაა, ხოლო პროცესის განხორციელება კონტაქტისა და განრიდების ტაქტიკითაა წარსამართი.

სამივე ფსიქოთერაპიულ მოდელში ფსიქოთერაპევტის მხრიდან სპეციფიკური სტრატეგიაა გამომუშავებული, რომელიც პოზიციათა კონტაქტ-განრიდების მანიპულაციით წარიმართება. დაუფრუნდეთ თითოეულ მათგანს, რათა უფრო ნათლად გავაცნობიეროთ ფსიქოთერა-

პეეტის სტრატეგიული გეგმა და შესაძლებლობები.

ფსიქოანალიზურ მოდელში განსაკუთრებული ადგილი უჭირავს პაციენტის მიერ ცნობიერებიდან არაცნობიერში განდევნილი შინაარსის აღმოჩენას და კვლავ ცნობიერებაში დაბრუნებას, რასაც პაციენტი დიდ წინააღმდეგობას უწევს. ამიტომ ფსიქოანალიტიკოსის მხრიდან გასათვალისწინებელია, ერთი მხრივ, განდევნილი შინაარსი, ხოლო მეორე მხრივ პაციენტის პოზიცია. ასე რომ, ფსიქოანალიზურ მოდელში პაციენტის ეს ორი პოზიციაა გასათვალისწინებელი თერაპიული სტრატეგიის დასახვით.

კლიენტზე ცენტრირებულ თერაპიაში სუბიექტის პრობლემა განიხილება, როგორც თავს მოხვეული, დამთრგუნველი გარემოს მხრიდან. გაუცნობიერებლობის გამო ესა თუ ის შინაარსი მას საკუთარ შეხედულებად მიაჩნია. ამას გარდა, კლიენტი ავლენს პოზიციას, რომლის გათვალისწინებაც აუცილებელია ფსიქოთერაპევტისათვის: ესაა პრობლემის პაციენტისეული ხედვა, რომელიც იმდენად მერყევია, რომ მისი გამოშლანება-გამოხატვა ვერ ხერხდება. კლიენტზე ცენტრირებული ფსიქოთერაპიის მოდელში აქტუალურია ამ პოზიციის ფოკუსში მოქცევა.

რა ვითარებაა ამ მხრივ გეშტალტთერაპიულ მოდელში? კლიენტი ავლენს დაცვით მექანიზმს, რაც იმაზე მეტყველებს, რომ გარკვეული დამოკიდებულება მკვეთრადაა მასში ფიქსირებული. ფსიქოთერაპევტს ევალება: 1) აღმოაჩინოს კლიენტის დაცვითი მექანიზმის მოქმედებით დაჩრდილული რეალური, სწორი პოზიცია პრობლემასთან მიმართებაში; 2) გააცნობიერებინოს დაუკმაყოფილებელი მოთხოვნილება („დანაკლისი“); 3) კონტაქტში შეიყვანოს ამ მოთხოვნილების დამაკმაყოფილებელ ობიექტთან, რომელიც იქცევა ფიგურად დანარჩენი რეალობის ფონზე; 4) კონტაქტის შედეგად მოთხოვნილების დაკმაყოფილების შემდეგ სუბიექტი უნდა განერიდოს ობიექტს, რომელიც აღარ არის აქტუალური, მოთხოვნილებიდან გამომდინარე. ნევროზი აღნიშნული მექანიზმის დარღვევას გულისხმობს, რის ზემოაღნიშნული თანამიმდევრობით აღდგენა გეშტალტთერაპევტის ფუნქციას წარმოადგენს. ეს ნიშნავს, სუბიექტმა განახორციელოს პრობლემასთან კონტაქტი ან განრიდება აქტუალური მოთხოვნილებიდან გამომდინარე.

მიზანშეწონილი მიზიდვა-განზიდვა გარე რეალობის ობიექტთან მართო ფსიქოფიზიკურ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების საშუალება კი არ არის, არამედ პიროვნული ზრდისა და განვითარების აუცილებელი სეგმენტიც. ამ პროცესში, თუკი კონტაქტისა და განრიდების ქცევას ერთმანეთს შევადარებთ, აღმოჩნდება, რომ მათ შორის ბალანსი უნდა იქნეს მიღწეული, თვით პიროვნების მოთხოვნილებათა პრიორიტეტიდან გამომდინარე. ზედმეტი ფიქსირება ქცევაში კონტაქტზე ან განრიდებაზე ნევროზულ ქცევას განაპირობებს და აღარ იწვევს სუბიექტის აქტუალურ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებას. სუბიექტის დროული განრიდება ობიექტისაგან აუცილებელია იმისათვის, რომ შემდეგი მოთხოვნი-

ლებისთვის აუცილებელი კონტაქტი განხორციელდეს, რაც, საბოლოო ჯამში, შესაძლებელს ხდის პიროვნული ზრდის პროცესს.

სუბიექტის მხრიდან ამ პროცესში აქტუალურია იმის გრადაციაც, თუ რომელი მოთხოვნები უფრო პრიორიტეტული და რომელი – ნაკლებად, რათა თანმიმდევრობა დაკმაყოფილების თვალსაზრისით დროში განაწილდეს და რანჟირებულ იქნეს.

ჩვენ მიერ განხილულ ფსიქოთერაპიულ მოდელში ფსიქოთერაპევტი პაციენტის სხვადასხვა პოზიციებზე ცდილობს ორიენტირებას, მასთან კონტაქტისა და განრიდების მექანიზმის საშუალებით. ამ ურთიერთობაში მნიშვნელოვანია გარკვეული სტრატეგიისა და ტაქტიკის შემუშავება. ამ თვალსაზრისით ეფექტურად შეიძლება იქნეს გამოყენებული განწყობის ე.წ. კონტრასტ-ასიმილაციის კანონზომიერება.

III ტაჭი



სოციალური გაღლეხის ახსნა
განწყობის თვითობის
ყანოხზომიერებებით

1. განწყობის ფორმირება და მოქმედება

„დარწმუნების სირთულე იმაში კი არ მდგომარეობს, რომ არასაკმარისი ცოდნა მაქვს, ან არ შემწევს უნარი“ ჩემი საბუთებით ნათელყოფა სათქმელი; არა იმიტომ, რომ ყველაფრის ბოლომდე გამოსახატავად არ მყოფნის მჭევრმეტყველება;

დარწმუნების სირთულე იმაში მდგომარეობს — გავერკვეთ, თუ რა ზრახვები ამოძრავებს მას, ვისი დარწმუნებაც გვსურს და მოვარგოთ ჩვენი მტკიცებულება. თუკი ის, ვისი დარწმუნებაც მინდა, ილტვის დიდებისაკენ, მე კი ეცდილობ, დავარწმუნო, ისწრაფოდეს ანგარებისაკენ, მაშინ იგი აღმიქვამს დაბალი ზრახვების ადამიანად; მე მივიგებ მისი მხრიდან ზიზღს, უგულვებლყოფას და ის აუცილებლად მომიშორებს თავიდან.

თუ ის, ვისაც მე ვარწმუნებ, ანგარებისკენ ისწრაფვის, მე კი მოვუნოდებ, ილტვოდეს დიდებისაკენ, მაშინ ის აღმიქვამს, როგორც უჭკუოს, ამქვეყნად არაფრისმცოდნეს და არაერთარ შემთხვევაში არ მიიღებს ჩემს რჩევებს.

თუ ის, ვისაც მე ვარწმუნებ, ისწრაფოდეს დიდებისკენ, ფარულად ანგარებისაკენ ილტვის, მაგრამ ისე უჭირავს თავი, თითქოს დიდებისაკენ ისწრაფვის, მაშინ ის გარეგნულად მიმიღებს და სინამდვილეში მომიშორებს თავიდან;

თუკი ვარწმუნებ, ისწრაფოდეს ანგარებისკენ, მაშინ ის ფარულად გამოიყენებს ჩემს რჩევებს, მაგრამ სხვათა თვალის ასახვევად მომიშორებს თავიდან. ეს უნდა ვიქონიოთ მხედველობაში.

ხან ფეი, ძვ.წ. 288-233 წწ.

„განწყობა არის სუბიექტის მდგომარეობა, რომელიც იცვლება იმ ამოცანების შესატყვისად, რომელსაც სუბიექტი თავის თავს უყენებს და იმ პირობების შესაბამისად, რომელშიაც იგი წყვეტს ამ ამოცანებს“.

დ. უზნაძე

ფეხნერის, შარპანტიესა და სხვათა აღქმის ილუზიების ასახსნელად ფსიქოლოგიაში სპეციალური თეორიები შეიქმნა. „მოტორული განწყობის“ და „გაცრუებული მოლოდინის“ ცნებებით მხოლოდ ილუზიების ახსნა ხდებოდა (ფეხნერი, შარპანტიე). დ. უზნაძემ ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე ამ თეორიების უმართებულობა დაასაბუთა. მან განწყობის ისეთი ცნება ჩამოაყალიბა, რომლითაც შესაძლებელი გახდა არა მხოლოდ აღქმის ილუზიების ახსნა, არამედ ინდივიდის მიზანშე-

ნონილი აქტივობის ახსნა და გაგება [29,34].

I. უზნაძემ შექმნა განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორია. მის საფუძველზე შესაძლებელი გახდა ინდივიდის ყოველგვარი ფსიქიკური აქტივობის ფსიქიკური საფუძვლის დახასიათება. განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორია დაუპირისპირდა ასოციაციონისტურ და სხვა ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიებს. ამ ზოგადფსიქოლოგიური თეორიები-საგან განსხვავებით, რომლებიც ფსიქოლოგიის უძირითადეს ცნებებად შესატყვისად ასოციაციას, გეშტალტს, განმტკიცებას, განდევნილ არაცნობიერს თვლიან, განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურმა თეორიამ ასეთ პრინციპად განწყობის ცნება მიიჩნია. ამ თეორიის წარმომადგენლებმა თეორიული და ექსპერიმენტული კვლევის საფუძველზე განწყობის მოქმედების კანონზომიერებათა შესახებ მნიშვნელოვანი მონაცემები მოიპოვეს [35,42,49].

II. განწყობის თეორიის განვითარების შემდგომ ეტაპზე ნათელი გახდა, რომ არსებობს განწყობის ორი სახე, სიტუაციური და დისპოზიციური განწყობა, რომლებიც სპეციფიკურ როლებს ასრულებენ ადამიანის აქტივობაში.

სიტუაციური განწყობა ჩნდება ყოველი ფსიქიკური ქცევის წინ. იგი წარმოადგენს ინდივიდის ფსიქიკურ მომზადებას საჭირო ქცევის განსახორციელებლად.

დისპოზიციური განწყობა სიტუაციური განწყობის დაფიქსირების შემდეგ ფორმირებული ფსიქიკური ფენომენია. მისი სახით ინდივიდი იძენს გამოცდილებას გარკვეულ სიტუაციაში და იყენებს მას იმავე ან მსგავს სიტუაციებში მიზანშეწონილი ქცევის განსახორციელებლად. დისპოზიციური განწყობა ეხმარება ინდივიდს, სწრაფად და ადვილად შეეგუოს მსგავს სიტუაციებს.

აღსანიშნავია, რომ სხვა ზოგადფსიქოლოგიური თეორიის წარმომადგენლები არ ცნობენ სიტუაციურ განწყობებს და მხოლოდ დისპოზიციური განწყობის შესახებ ლაპარაკობენ. სიტუაციური განწყობის ცნება ენი-ნაალმდეგება მათი თეორიების ძირითად ცნებებს. ისინი მხოლოდ დისპოზიციური განწყობის ფორმირებას და მოქმედებას შეისწავლიან. ამ პროცესების ახსნას ისინი ცდილობენ არა სიტუაციური განწყობის, არამედ ასოციაციის, გეშტალტის, განმტკიცებისა და სხვა ცნებების საფუძველზე.

განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორიის მიხედვით ადამიანის მიზანშეწონილი ქცევა სიტუაციური და დისპოზიციური განწყობის საფუძველზე შეიძლება აიხსნას.

სიტუაციური განწყობა, როგორც აღნიშნული იყო, ინდივიდის მოთხოვნილების, მისი დამაკმაყოფილებელი სიტუაციის და ქცევისათვის საჭირო ოპერაციების აქტივაციის ერთობლივი განცდის საფუძველზე იქმნება. მასში გაერთიანებულია მიზანშეწონილი ქცევისათვის საჭირო მონაცემები. სიტუაციური განწყობა ინდივიდის მოთხოვნი-

ლებათა დაკმაყოფილებას უზრუნველყოფს.

III. მსგავსი ქცევის მრავალჯერ განმეორების დროს ხდება მის საფუძველად მდებარე სიტუაციური განწყობის განმტკიცება. ამ გზით იქმნება დისპოზიციური განწყობა. მსგავს სიტუაციებში აღმოცენდება დისპოზიციური განწყობა და მის საფუძველზე მცირე ძალისხმევით მიზანშეწონილი ქცევა განხორციელდება.

როდესაც სიტუაცია, საგნები და მოვლენები შინაარსეულად ოდნავ განსხვავდება დისპოზიციური განწყობის შინაარსისაგან, ამ დროს წარმოიშობა ასიმილაციური-ილუზორული განცდა, მისი მიახლოება განწყობასთან. ამით ხდება ინდივიდის გამოცდილების გადატანა მსგავს მოვლენებზე. ეს პროცესი ეხმარება ინდივიდს სინამდვილესთან შეგუებაში. მას თავისი გამოცდილება თავისი განწყობის ახლობელ სიტუაციებზე გადააქვს[80].

როდესაც საგნები და მოვლენები დისპოზიციური საგნების ერთსა და იმავე კატეგორიას ეკუთვნიან, მაგრამ რაოდენობრივი თვალსაზრისით მკვეთრად განსხვავდებიან მათგან, მაშინ ისინი კონტრასტულად, კიდევ უფრო განსხვავებულად განიცდება. ამ მოვლენის ახსნას ადრე „განწყობის შეცვლის კანონით“ ცდილობდნენ, მაგრამ ექსპერიმენტული გამოკვლევის საფუძველზე ნათელი გახდა, რომ სინამდვილეში ამ კანონის შესატყვის პროცესები არ გვაქვს. აღმოჩნდა, რომ დისპოზიციური განწყობისაგან მკვეთრად განსხვავებული საგნების კონტრასტული განცდა წარმოიშობა თვითონ დისპოზიციური განწყობის მოქმედებით, მისი კონტრასტული განწყობით შეცვლის გარეშე. დისპოზიციური განწყობა თვითონ ინვესს მკვეთრად განსხვავებული საგნების კონტრასტულ განცდას, რითაც შესაძლებელი ხდება, გარემოსთვის შეუფერებელი დისპოზიციური განწყობა სიტუაციის შესატყვის სიტუაციურ განწყობაში გადავიდეს. დამტკიცდა, რომ ინდივიდები, რომლებსაც დიდი კონტრასტული ილუზიები აქვთ, ადვილად იცილებენ შეუსატყვის დისპოზიციურ განწყობას და მალე გადადიან სიტუაციის შესატყვის განწყობაზე, ადვილად და სწრაფად ეგუებიან გარემოს.

IV. ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე დისპოზიციური განწყობის მოქმედების კიდევ ახალი ასპექტები იქნა შესწავლილი. დამტკიცდა, რომ დისპოზიციური განწყობის ძლიერი ფიქსაციის შემდეგ შესაბამისად იზრდება შეუფერებელი საგნების კონტრასტული ილუზიების სიდიდე, რასაც დისპოზიციური განწყობის ლიკვიდაცია მოსდევს [33].

დისპოზიციური განწყობის ძლიერ ფიქსაციასთან ერთად მცირდება მსგავსი საგნების ასიმილაციური ილუზიების სიდიდე, მცირდება განწყობის ასიმილაციური მოქმედების ზონა. ინდივიდი უფრო ზუსტად აფასებს განწყობასთან ახლოს მყოფ საგნებსა და მოვლენებს, უფრო ზუსტად ახორციელებს ამ განწყობის საფუძველზე შესრულებულ სენსომოტორულ აქტივობას.

ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ:

ა) დისპოზიციური განწყობა მტკიცდება და ძლიერდება, როდესაც იგი ფაქტობრივად იმავე სიტუაციაში აღმოცენდება და მოქმედებს, რომელშიც იგი შემუშავდა.

ბ) დისპოზიციური განწყობა იცვლება მაშინ, როდესაც აღქმული საგანი განწყობაში ასახული საგნისაგან რაოდენობრივი თვალსაზრისით მკვეთრად განსხვავდება. მის შეცვლას ხელს უწყობს მკვეთრად განსხვავებული საგნების კონტრასტული განცდა.

დისპოზიციური განწყობის მოქმედებას სიტუაციაში ძირითადად სამი შედეგი მოსდევს: 1. როდესაც დისპოზიციური განწყობით ინდივიდი იმავე ან მნიშვნელოვნად მსგავს სიტუაციაში მოქმედებს, საგნები ადეკვატურად და ადეილად აღიქმება. ამ დროს ინდივიდი ნარმატებით ახორციელებს მიზანშეწონილ ქცევას; 2. როდესაც ინდივიდი მსგავსი კატეგორიის, რაოდენობრივი თვალსაზრისით კი მცირედ განსხვავებულ საგნებს აღიქვამს, ისინი ამ დროს ასიმილაციურად აღიქმება. ეს საშუალებას აძლევს ინდივიდს, გამოიყენოს თავისი გამოცდილება მოცემულ სიტუაციაში და მიზანშეწონილი ქცევა განახორციელოს; 3. იმავე კატეგორიის, მაგრამ რაოდენობრივად მკვეთრად განსხვავებულ საგნებთან ურთიერთობის დროს ინდივიდი დისპოზიციური განწყობის გავლენით მათ კონტრასტულ-ილუზორულად განიცდის. ეს ეფექტი კიდევ უფრო ნათელს ხდის დისპოზიციური განწყობის შეუფერებლობას მოცემული სიტუაციისადმი, საგნებისადმი. კონტრასტული განწყობის ფორმირებით იქმნება პირობები შეუსატყვისი განწყობის აღქმისა და მისი საპირისპირო, სიტუაციის შესატყვისი განწყობის ფორმირებისა.

V. ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე დადგინდა დისპოზიციური განწყობის კიდევ ერთი ფუნდამენტური თავისებურება, რითაც იგი ხელს უწყობს ინდივიდს გარემოსადმი შეგუებაში. დისპოზიციურ განწყობას მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს ინდივიდის მიერ გამოცდილების დაგროვებასა და მის მიზანშეწონილ გამოყენებაში. გამოცდილების დაგროვების პროცესში ხდება სიტუაციური განწყობის ფიქსირება და დისპოზიციურ განწყობად ჩამოყალიბება. ადრე მიჩნეული იყო, რომ, რაც უფრო ფიქსირებული და განმტკიცებულია დისპოზიციური განწყობა, მით უფრო ფართოვდება მისი ასიმილაციის ზონა და განწყობა მით უფრო მეტად განსხვავებული საგნებისა და მოვლენების ასიმილირებას ახდენს. ექსპერიმენტული გამოკვლევების შედეგად დადგინდა, რომ, რაც უფრო ფიქსირებულია დისპოზიციური განწყობა, მით უფრო მცირდება მისი მოქმედების ზონა და მით უფრო ზუსტად სრულდება მისი შესატყვისი მოქმედებები. ჩვევათა დაზუსტება და განმტკიცება განწყობის ამ თვისებით არის განპირობებული. ინტენსიური ვარჯიშით ხდება საჭირო სიტუაციის უფრო ზუსტად აღქმა და საჭირო ქცევის უფრო ზუსტად შესრულება.

ფიქსაცია და დისპოზიციური განწყობის განმტკიცება ასევე დადებით

როლს თამაშობს გარემოდან მკვეთრად შეუსატყვის საგნებთან და მოვლენებთან ურთიერთობის დროს: რაც უფრო ფიქსირებული და მტკიცეა დისპოზიციური განწყობა, მით უფრო კონტრასტულად აღიქმება რაოდენობრივი თვალსაზრისით მკვეთრად განსხვავებული საგნები და ამის შედეგად უფრო სწრაფად აღიკვეთება გარემოსადმი მკვეთრად შეუფერებელი დისპოზიციური განწყობები.

როგორც ვხედავთ, განწყობასა და გარემოს შორის სხვადასხვა სახის ურთიერთობები არსებობს და ყოველ მათგანში განწყობა ზემოქმედების ისეთ ფორმას ამჟღავნებს, რომელიც ხელს უწყობს ინდივიდს, განახორციელოს მიზანშეწონილი ქცევა.

აღნიშნული კანონზომიერებანი განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორიის საფუძველზეა დადგენილი. ამ თეორიაში ისინი ერთიანი ფსიქიკური სისტემის სახითაა გაერთიანებული. ვერც ერთ სხვა ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაში ისინი ერთიანი სისტემის სახით ვერ ერთიანდება. ჩვენ შემდგომში იმასაც ვნახავთ, რომ ის კანონზომიერებანი, რომლებიც სხვა თეორიის მიერ დისპოზიციური განწყობის შესახებ იყო მოპოვებული და სხვადასხვა მცირე თეორიების საშუალებით იყო ახსნილი, განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაში ბუნებრივად ერთიანდება.

ჩვენ აქამდე იმ ფსიქიკური ფენომენების შესახებ ვილაპარაკეთ, რომლებიც განწყობისა და გარემოს ურთიერთქმედების შედეგად ჩნდება, მაგრამ განწყობაში და მის მოქმედებაში ცვლილებები შეაქვს სხვაპროცესებსაც.

VI. განწყობა იცვლება მაშინაც, როდესაც ადამიანი იმპულსური აქტივობის დონიდან ფსიქიკური აქტივობის უფრო მაღალ დონეზე გადადის. ფსიქიკური აქტივობის მეორე დონეზე განწყობის ფორმირებისა და შეცვლის შესაძლებლობაზე ჯერ კიდევ დ. უზნაძე მიუთითებდა. ადამიანის ინტელექტუალური და მორალური აქტივობის დახასიათებისათვის ფსიქოლოგიაში მან ობიექტივაციის ცნება შემოიტანა, მაგრამ სამწუხაროდ, არ იქნა გათვალისწინებული, რომ „ობიექტივაციის“ დონეზე განწყობის ფორმირებაში, ადრე მითითებული ფაქტორების გარდა, ცნობიერების მონაცემებიც მონაწილეობს.

როდესაც სუბიექტი სიტუაციური ან დისპოზიციური განწყობის საფუძველზე მიზანშეწონილ ქცევას ვერ ახორციელებს, იგი მხოლოდ „ცდი-სა და შეცდომის“ მეთოდით არ ცდილობს მიზანშეწონილი ქცევის მოძებნას. მიზანშეწონილი ქცევისთვის განწყობის ფორმირებას ცხოველები მხოლოდ ამ მეთოდით ცდილობენ. ზოგჯერ ადამიანებიც „ცდისა და შეცდომის“ მეთოდით ცდილობენ მიზანშეწონილი ქცევის მონახვას. მაგრამ ადამიანი ასეთ შემთხვევაში სპეციალური, მხოლოდ ადამიანისათვის დამახასიათებელი გზით ცდილობს სიძნელეებიდან გამოსვლას. იგი ჩერდება, წყვეტს თავის მიზანშეუწონელ ქცევას და ცდილობს ქცევის

შეფერხების მიზეზების გარკვევას. მის წინაშე დგება საკითხი: „რა ხდება?“. ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა შექმნილი ვითარების გააზრებას მოითხოვს. თუ მანამდე ინდივიდის იმპულსურ ქცევას პრაქტიკული ქცევის განწყობა ედო საფუძვლად, ახლა სუბიექტმა თეორიული ქცევა უნდა განახორციელოს. თეორიულ ქცევას სულ სხვაგვარი აქტივობა სჭირდება. სუბიექტი ამ დროს თეორიული ქცევისათვის ემზადება. მას თეორიული ქცევის განწყობა უნდა შეუშუალებდეს. თეორიული ქცევის განწყობა სპეციფიკური ფაქტორების საფუძველზე ყალიბდება. აზროვნების განწყობის აღმოცენება შემდეგი ფაქტორების საფუძველზე ხდება: ა) ადამიანი ამ დროს გაურკვეველი სიტუაციის წინაშე დგება. იგი უპირისპირდება ქცევის შემფერხებელ საგანს, ახდენს მის ობიექტივაციას, გაცნობიერებას; მას ექმნება გაურკვეველი საგნობრივი ვითარების გარკვევის, შემცნების მოთხოვნილება. მასში აქტუალიზდება აზროვნებისათვის საჭირო ოპერაციების სისტემა. ამ დროს ხელის შემშლელი საგანი შემეცნების ობიექტად იქცევა, ინდივიდი შემეცნებელი სუბიექტი ხდება. აღნიშნული ფაქტორების ერთდროულად არსებობის დროს იქმნება შემეცნების განწყობა, რომელშიც მოცემულია ამოცანის გადაჭრისათვის საჭირო მონაცემები. ეს პროცესი ადამიანის აქტივობის მეორე დონეზე მიმდინარეობს, მას სუბიექტი ახორციელებს, რაც აზროვნების განწყობის საფუძველზე სრულდება [3].

იმპულსური ქცევა პრაქტიკული განწყობის საფუძველზე ხორციელდება და ინდივიდის სასიცოცხლო მოთხოვნილებებს აკმაყოფილებს. აზროვნება კი თეორიული საქმიანობის განწყობის საფუძველზე მიმდინარეობს. პრაქტიკული ქცევის განწყობის შეცვლა თეორიული საქმიანობის განწყობით ადამიანის სპეციფიკური უნარის, ობიექტივაციისა და აქტივობის მეორე დონის პროცესების დახმარებით ხდება.

VII. ანალოგიური პროცესები ასოციალური და ამორალური ქცევის შეფერხების დროსაც აღიძვრება. ამ დროს ქცევის შეფერხებას იწვევს არა ობიექტურად მოცემული საგნები და მოვლენები, არამედ პიროვნების შინაგანი განცდები. როდესაც იმპულსური მოქმედებები მიუღებლად, სასირცხვილოდ, უპასუხისმგებლოდ, ამორალურად და საერთოდ სოციალურად მიუღებლად განიცდება. ადამიანი ამ დროს აჩერებს თავის იმპულსურ ქცევას და შექმნილი ვითარების ობიექტივაციას ახდენს. პიროვნება ამ დროს ცდილობს, გამონახოს ისეთი ალტერნატიული ქცევა, რომელიც მის შინაგან სოციალურ და მორალურ მოთხოვნილებებს შეესაბამება. ასეთი ქცევის მოსაძებნად მას ექმნება ნებელობითი ქცევის მომზადების განწყობა, რის საფუძველზეც იგი არჩევს ისეთ ალტერნატიულ ქცევას, რომელიც მისი სოციალური და მორალური მოთხოვნილებების სისტემას შეესატყვისება. გადაწყვეტილების აქტის საფუძველზე იგი იწყნარებს მისაღები ქცევის განწყობას და მის საფუძველზე მისაღებ ქცევას აცნობიერებს. ამ დროს ხდება პიროვნებისათვის

მიუღებელი ქცევისა და მის საფუძველად მდებარე განწყობის შეცვლა პიროვნებისათვის მისაღები ქცევის განწყობით [37,39,78].

განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორიისაგან განსხვავებულ ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიებში სათანადო ყურადღება არ ექცევა თეორიული და სოციალური განწყობების ფორმირების კანონზომიერებების შესწავლას.

VIII. დისპოზიციური განწყობების შეცვლა ხშირად განწყობების ურთიერთზემოქმედების პროცესში ხორციელდება.

დისპოზიციური განწყობების გარკვეული სისტემების ჩამოყალიბება მისი ვალენტობის საფუძველზე ხდება. დისპოზიციურ განწყობაში, როგორც ითქვა, მოცემულია ადამიანის საგნებთან დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულება. პიროვნების ფსიქიკაში იქმნება დადებითი და უარყოფითი განწყობების სისტემები. ისინი ერთმანეთის გამომრიცხავი ორიენტირებია. დადებითი ვალენტობის მქონე განწყობები განსაზღვრავს ადამიანის მიერ გარკვეული საგნებისა და მოვლენების დადებით შეფასებას. ამ დროს იგი მიემხრობა და იწყნარებს იმ პოზიციებს, რომლებიც აღნიშნული ობიექტის სასარგებლოდაა მომართული.

უარყოფითი დისპოზიციური განწყობები შესატყვისი ობიექტებისადმი პიროვნების ნეგატიურ ქცევას განსაზღვრავს. მაგრამ რეალური ცხოვრების პროცესში ადამიანებს ისეთი სიტუაციებში მოქმედება უზღებთ, რომელშიც ძნელია ამკარად დადებითი ან უარყოფითი ქცევის განხორციელება. ასეთ ვითარებაში ადამიანი ისეთი სიტუაციური განწყობის საფუძველზე მოქმედებს, რომელიც კარგად ვერ ჯდება დადებით ან უარყოფით დისპოზიციურ განწყობათა სისტემაში. ასეთი სიტუაციური განწყობები შემდგომში თანდათან გარკვეული მიმართულებით იცვლება და განწყობათა რომელიმე ვალენტობის ჯგუფში შედის. ამ დროს ხდება მათი შეცვლა ვალენტობის იმ სისტემის შესატყვისად, რომელშიც იგი იყო შეყვანილი. აღსანიშნავია ისიც, რომ პიროვნება ხშირად ქმნის ვალენტობის თვალსაზრისით „ნეიტრალურ განწყობათა ჯგუფს“, რომელთა საფუძველზე პიროვნება ახერხებს ნეიტრალური, შემრიგებლური პოზიციის დაკავებას კონფლიქტურ სიტუაციებში.

IX. დისპოზიციური განწყობის განმტკიცებისა და შეცვლის მიზეზად ხშირად ქცევაში წარმატება გამოდის. ეს ვითარება კარგად ჩანს ექსპერიმენტში. სტუდენტთა ორ ჯგუფს უტარდება სემინარული მუშაობა. ერთ-ერთ ჯგუფს ლექტორი წინასწარ აფრთხილებდა, როდის და რა საკითხზე ჩატარდებოდა სემინარი და სთხოვდა მათ, მომზადებულიყვნენ სემინარისათვის. მეორე ჯგუფს ლექტორი არ აფრთხილებდა, როდის და რა საკითხზე უტარებდა სემინარს. ორივე ჯგუფს სასემინარო საკითხზე ლექციები მოსმენილი ჰქონდა. პირველ ჯგუფში სემინარი წარმატებით ტარდებოდა და ლექტორი გარკვეული საშუალებით გამოხატავდა თავის კმაყოფილებას. მეორე ჯგუფი ნაკლებ აქტიურობას იჩენდა სემი-

ნარულ მუშაობაში და ლექტორი ანალოგიური საშუალებით გამოხატავდა თავის უკმაყოფილებას სტუდენტების ნარუმატებლობის გამო.

შემდგომში განწყობის ტესტის საფუძველზე ნათელი გახდა, რომ პირველი ჯგუფის სტუდენტებს შემუშავდათ გამოკვეთილად დადებითი განწყობა სემინარული მუშაობის მიმართ, ვიდრე იმ ჯგუფს, რომლებსაც არ ჰქონდათ წარმატების განცდა სემინარულ მუშაობაში.

შემდგომი მონაცემის მიხედვით უმაღლესი სასწავლებლის კურსებს შორის კალათბურთში გამარჯვებული კურსის სტუდენტებს კალათბურთისადმი ორი საფეხურით მაღალი მაჩვენებლები აღმოაჩნდათ (თერთმეტსაფეხურიან სკალაზე) დადებითი განწყობის მქონე მომდევნო ჯგუფთან შედარებით.

X. ასევე დიდი გავლენა აღმოაჩნდა განწყობის განმტკიცებასა და შეცვლაზე სხვა ადამიანების თანხმობა-უთანხმოებას. ექსპერიმენტში ცდისპირებს სთხოვდნენ, რამდენიმე წუთის განმავლობაში წარმოეთქვათ სიტყვები, რომლებიც მათ ასოციაციურად უჩნდებოდათ. ექსპერიმენტატორი მხოლოდით ფორმაში სიტყვის წარმოთქმის დროს უარყოფითი დამოკიდებულების გამოხატველ რეაქციას ამჟღავნებდა, ხოლო მრავლობით ფორმაში გამოთქმულ სიტყვებზე დადებითი დამოკიდებულების რეაქციას ამჟღავნებდა. გარკვეული პაუზის შემდეგ ცდა გრძელდებოდა, სადაც ჩანდა, რომ ცდისპირები უმეტესად იმ ფორმის სიტყვებს წარმოთქვამდნენ, რომლებზეც დადებით რეაქციებს იღებდნენ. აღსანიშნავია ისიც, რომ ექსპერიმენტატორმა დაამუშავა იმ ცდისპირების მონაცემები, რომლებსაც არ გაუცნობიერებიათ ცდაში ექსპერიმენტატორის ჩარევა. სხვათა დადებითი და უარყოფითი რეაქციები ადამიანის აქტივობის მიმართ მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს ადამიანის დისპოზიციური განწყობის ფორმირებასა და შეცვლას.

ცდის სხვა ვარიანტებში ასევე შესაძლებელი აღმოჩნდა არსებითი სახელების ან ზმნების წარმოთქმის განწყობის დაფიქსირება (ტ. გრინსპუნი, 1955).

აღმოჩნდა, რომ მსგავსი კანონზომიერება იჩენს თავს სხვადასხვა თეორიათა მიმართ განწყობათა შემუშავების დროს. პროფესორი კითხულობდა ლექციას და ატარებდა სემინარს სწავლის ბიჰევიორისტული და კოგნიტური თეორიების თემაზე. სტუდენტების ერთ-ერთ ჯგუფში, როდესაც სტუდენტები იცავდნენ რომელიმე თეორიას, პროფესორი გამოხატავდა თავის დადებით დამოკიდებულებას სტუდენტთა მსჯელობის მიმართ, ხმარობდა სიტყვას „კარგია“. მეორე ჯგუფში, როდესაც სტუდენტები იცავდნენ მეორე თეორიას, პროფესორი უკვე ამ თეორიის მიმართ გამოთქვამდა თავის დადებით დამოკიდებულებას. აღმოჩნდა, რომ იმ ჯგუფში, სადაც პროფესორი დადებით განწყობას გამოხატავდა სტუდენტის მიერ რომელიმე თეორიის დაცვის დროს, ამ ჯგუფის დიდი ნაწილი იზიარებდა ამ თეორიას. მეორე ჯგუფის დიდი ნაწილი კი მეორე

თეორიას იზიარებდა. ამ ექსპერიმენტის შედეგების განხილვის დროს ექსპერიმენტატორები მხედველობაში იღებდნენ ცდისპირთა მონაცემებს, რომლებსაც არ გაუცნობიერებიათ ექსპერიმენტატორის ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ფაქტი. შემდგომში ცდისპირები თავიანთ მოსაზრებების დაცვას მათ მიერ მოწონებული თეორიის უპირატესობის შესახებ ლოგიკური არგუმენტების საფუძველზე ცდილობდნენ [117].

როგორც ვხედავთ, სოციალური დისპოზიციური განწყობა მტკიცდება, როდესაც ადამიანი თავისი საქმიანობის დროს სხვა მნიშვნელოვანი ადამიანების მხარდაჭერას გრძნობს.

XI. დისპოზიციური განწყობის განმტკიცების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს იდენტიფიკაციის და კატეგორიზაციის აქტები წარმოადგენს. იდენტიფიკაცია არის ფსიქიკური აქტი, რომლის დროსაც ადამიანი თავის თავს რომელიმე სხვა პიროვნებასთან აიგივებს, ან რომელიმე ჯგუფის წარმომადგენლად თვლის. მნიშვნელოვან სხვასთან იდენტიფიცირების დროს განხორციელებული ქცევის საფუძველად მდებარე განწყობა ფიქსირდება და მტკიცდება. იდენტიფიკაციას ხშირად ახალგაზრდები გარდატეხის ასაკში განიცდიან. ისინი იდენტიფიკაციას მსახიობების, სპორტსმენების და მწერლების და სხვა ცნობილ პიროვნებათა მიმართ ახდენენ. ყველა ის განწყობა, რომელიც მათ მიერ იდენტიფიცირებული ცნობილი ადამიანების ქცევებში გამოსჭვივის, მათთვის მისაღები ხდება. ისინი მათ მსგავსად მოქმედებენ და ამ ქცევათა საფუძველად მდებარე განწყობები უფიქსირდებათ და უმტკიცდებათ. იდენტიფიკაცია არსებითად არის დაკავშირებული კატეგორიზაციის აქტთან. საგნებთან და მოვლენებთან ურთიერთობა მათი კატეგორიზების გარეშე შეუძლებელია. შემეცნების ყოველი პროცესი კატეგორიზებულ საგნებთან არის დაკავშირებული. მე-ს იდენტიფიკაცია კატეგორიზებულ საგნობრივ გარემოში ხორციელდება. ამ პროცესში ხდება იდენტიფიცირებულ მე-სთან დაკავშირებულ საგნებთან გარკვეული ურთიერთობის დამყარება. აქ ჩნდება „მე“ და „ის“, „ჩვენ“ და ისინი“, რომლებიც ხშირად დადებით და უარყოფით კატეგორიებთან შეკავშირდებიან. მყარი დისპოზიციური განწყობების ჩამოყალიბება აღნიშნულ პროცესებთან არის დაკავშირებული.

XII. დისპოზიციურ განწყობათა ფიქსირებასა და განმტკიცებაში დიდი ადგილი უჭირავს იმ როლებსა და მასთან დაკავშირებულ საქმიანობას, რომელსაც ადამიანი სოციალური ცხოვრების პროცესში ასრულებს. როლის შესრულების მნიშვნელობა დისპოზიციური განწყობების ფორმირებაში კარგად გამოჩნდა ზიმბარდოს ექსპერიმენტში [170]. მან მოხალისე სტუდენტებისაგან შექმნა იმპროვიზებული ციხე, რომლის ტუსალებს ზედამხედველობას მოხალისე სტუდენტების მეორე ჯგუფი უწევდა. პატიმარი სტუდენტები საკნებში ჩასვეს, ჩვეულებრივი ტანსაცმელი ჩააცვეს და ზედამხედველებს თავიანთი ვალდებულებების მკაცრად შეს-

რულება დაავალეს. სულ მალე მეტად მძიმე მდგომარეობა შეიქმნა. არადა-
მიანური მოპყრობის გამო პატიმრებმა მოთმინება დაკარგეს და მართლა
აჯანყდნენ. ზედამხედველები მათ ფიზიკურად სასტიკად გაუსწორდნენ.
ექსპერიმენტი შეწყდა. მისი გაგრძელება შეუძლებელი გახდა. პირობითი
როლების შესრულების პროცესში ცდისპირებს თავიანთი როლების შესრუ-
ლების დროს შეუმშავდათ განწყობები, რომლებმაც სასტიკი ქცევა გამო-
იწვია [48].

ასევე საინტერესოა პიტერ ბრუკის მონაცემები ანალოგიური ვითა-
რების შესახებ. იგი იღებდა ფილმს დაღუპული გემის მეზღვაურებზე,
რომლებიც მსხვერპლად იქცნენ. გარკვეული ხნის შემდეგ გადაღების
შუალედებში მსახიობებმა დაიწყეს ამორალური ძალადობრივი მოქმე-
დებები, რამაც გადამღებ ჯგუფს მუშაობაში დიდი პრობლემები შეუქმნა
(პ. ბრუკი, 1968).

ადამიანები როლის მიხედვით მოქმედების დროს გარკვეული განწყო-
ბით მოქმედებას იწყებენ. რაც უფრო დიდხანს და ინტენსიურად ხდება
გარკვეული როლის შესრულება, მით უფრო ფიქსირდება და მტკიცდება
მის საფუძვლად მდებარე განწყობა. დისპოზიციური განწყობის ფორმი-
რებისა და შეცვლის ერთ-ერთ სერიოზულ პირობას გარკვეული როლის
შესრულების პროცესი წარმოადგენს.

XIII. დისპოზიციური განწყობების ფორმირებისა და შეცვლის ერთ-ერთ
მიზეზს კონფლიქტური სოციალური მდგომარეობა ქმნის. ცნობილია
შემთხვევები, როდესაც ადამიანები თავიანთ დისპოზიციურ განწყობებს
მალავენ, მეტიც, ხშირად ადამიანები ცდილობენ სხვა ადამიანებს,
საზოგადოებას თავი ისეთი განწყობის მქონედ მოაჩვენონ, რაც სინამ-
დვილეში მათ დისპოზიციურ განწყობებს ეწინააღმდეგება. მაგალითად,
თანამშრომელი, რომელიც არ ეთანხმება თავისი უფროსის შეხედულებას,
განწყობას გარკვეულ საკითხებში, თავისი განწყობის საპირისპიროდ
უფროსის პოზიციას იცავს. ასევე, ზოგჯერ, როდესაც ადამიანი რაიმე
საკითხში ეთანხმება მეგობრის მონიშნულმდეგის პოზიციას და არ ეთან-
ხმება თავისი მეგობრის პოზიციას, იგი თავს იკავებს, რომ მეგობართან
გამოხატოს თავისი განწყობა; ასეთ შემთხვევაში არც ისაა გამორიც-
ხული, რომ მან ისე გამოხატოს თავისი შეხედულება, თითქოს ის ემხრობა
თავისი მეგობრის ორიენტაციას.

ასეთ საკითხებზე მუშაობას ლაპიერის გამოკვლევამ დაუდო სათავე.
ლაპიერმა ამერიკის 200-ზე მეტ სასტუმროს ხელმძღვანელს დაუგზავნა
ნერილები, რომლებშიც მათ სთხოვდა, ეცნობებინათ მისთვის, მიიღებ-
დნენ თუ არა ისინი ჩინელ სტუმრებს თავიანთ სასტუმროში. ამ დროს
ამერიკაში ზანგებისა და აღმოსავლეთის ქვეყნების ხალხთა მიმართ
უარყოფითი განწყობა იყო გავრცელებული. მან სასტუმროების თითქმის
ყველა პატრონისაგან უარი მიიღო. შემდგომში ლაპიერმა მკვეთრად გამო-
ხატულ ორ ჩინელ ქალ-ვაჟთან ერთად ჩამოიარა ყველა ის სასტუმრო,

საიდანაც ჩინელების მიღებაზე უარი მიიღო. აღმოჩნდა, რომ თითქმის ყველა უფროსმა მიიღო თავის სასტუმროში ჩინელი კლიენტები. ლაპიერი ამ ექსპერიმენტის საფუძველზე ასკენის, რომ ვერბალური დადებითი განწყობა ძალიან ხშირად არ განსაზღვრავს ადამიანის რეალურ ქცევას. ამ და მსგავსი ექსპერიმენტების საფუძველზე შეირყა ტომასისა და ზნანიეცკის მიერ მიღებული დებულება დისპოზიციური განწყობისა და ქცევის შინაგანი მყარი კავშირის შესახებ.

ასეთი დასკვნა ბუნებრივად შეიძლება ჩაითვალოს იმ მკვლევარის მიერ, რომელიც, დისპოზიციური განწყობისაგან განსხვავებით, არ ცნობს სიტუაციური განწყობის არსებობას. ნერილიდან მიღებული ინფორმაციის საპასუხოდ სასტუმროს პატრონებში აღმოცენდა ჩინელი კლიენტებისადმი უარყოფითი განწყობა და ნერილში გამოხატული უარყოფითი რეაქცია მათი უარყოფითი დისპოზიციური განწყობით იყო გამოწვეული. მაგრამ კონკრეტულ ვითარებაში, სადაც სიტუაციური განწყობის აღმოცენების სხვა ფაქტორებიც მონაწილეობდა, განსხვავებული ფსიქოლოგიური მდგომარეობა შეიქმნა. რესპექტაბელურმა კლიენტებმა, რომლებიც კარგად იყვნენ ჩაცმულნი, საუკეთესო მანქანით მოვიდნენ და სიმპათიური თანმხლებები ჰყავდათ, მეპატრონეებში აღძრა სასტუმროში ჩინელების მიღების სიტუაციური განწყობა. ამ განწყობის აღმოცენებას ხელი ვერ შეუშალა აბსტრაქტულმა, ზოგადად ჩინელებისადმი უარყოფითი დისპოზიციურმა განწყობამ.

შეიძლება მეტიც ითქვას: დისპოზიციური და სიტუაციური განწყობების სისტემატურად დაპირისპირების შედეგად შეიძლება გაჩნდეს ორი, ერთი შეხედვით, სანინალმდეგო დისპოზიციური განწყობა. ასეთ შემთხვევაში მათი წინააღმდეგობის მოხსნა მათი სხვადასხვა კატეგორიის მოვლენათა ჯგუფებში შეტანის გზით ხდება. ექსპერიმენტული გამოკვლევების შედეგად აღმოჩნდა, რომ რუსებისადმი უარყოფითი დისპოზიციური განწყობის გვერდით ბევრ ცდისპირს აღმოაჩნდა დადებითი განწყობა ტოლსტოის, პუშკინის, რახმანინოვისა და სხვათა მიმართ.

როგორც ვხედავთ, დისპოზიციური განწყობის ფორმირება და შეცვლა სხვადასხვა ვითარებაში ხორციელდება. ეს ვითარებები იმით ხასიათდება, რომ მათში ხდება განწყობის გარკვეულ თავსებად მდგომარეობათა მიმართულებით ცვლა. ზოგიერთი ვითარების გაგება გაძნელებულია იმის გამო, რომ მათში დისპოზიციური განწყობის გვერდით სიტუაციური განწყობის თავისებურება არ არის გაცნობიერებული.

ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ განწყობები გარკვეული ფაქტორების გავლენით აღმოცენდება. სენსორული და სენსომოტორული განწყობები ინდივიდზე სამი ძირითადი ფაქტორის ზემოქმედების შედეგად ყალიბდება. ესენია მოთხოვნილების, მოთხოვნილების დამაკმაყოფილებელი საგნისა და ქცევისათვის საჭირო ოპერაციული სისტემის თავმოყრა, ერთდროული ზემოქმედება და გათვალისწინება. განწყობაში

მათი ასახვა და თავმოყრა ინდივიდის მიზანშეწონილი ქცევისათვის აუცილებელ და საკმარის პირობას წარმოადგენს.

ადამიანის ფსიქიკური აქტივობის მაღალ დონეზე, როცა ქცევის ხელისშემშლელი ფაქტორების გავლენით ქცევა ფერხდება, ადამიანი წყვეტს საქმიანობას და ქცევისათვის საჭირო მონაცემებს ეძებს. მას ამ დროს ექმნება თეორიული აქტივობის განწყობა, მის საფეხურზე არკვევს ქცევის ხელისშემშლელ მიზეზებს და სახავს ქცევის მიზანშეწონილი გაგრძელების გზას. ამისთვის კი საჭიროა მიზანშეწონილი ქცევის განწყობის ფორმირება, რაც გაუთვალისწინებელი ვითარების გათვალისწინების შედეგად ხდება. ამისათვის საგნებს შორის არსებული მიმართებების, პიროვნებისათვის მისაღები ღირებულებებისა და სოციალური მოთხოვნების გაცნობიერებაა საჭირო. ზემოაღნიშნული ფაქტორების საფუძველზე სხვა ფაქტორებთან ერთად, ახალი თეორიული და სოციალური სიტუაციური განწყობები ყალიბდება. მათი ფიქსაციის შემდეგ პიროვნებას შესატყვისი დისპოზიციური განწყობები უჩნდება.

განხილული საკითხების საფუძველზე ნათელი ხდება, რომ ინდივიდს ყოველი ქცევის წინ გარკვეული ქცევის შესრულების ფსიქოლოგიური მზაობა ექმნება. განწყობაში, როგორც ფსიქიკურ ფენომენში, გაერთიანებულია მონაცემები ინდივიდის მოთხოვნილების, მოთხოვნილების დამაკმაყოფილებელი საგნისა და შესაძლო ქცევისათვის საჭირო ოპერაციების სისტემის შესახებ. ამ მონაცემების საფუძველზე ინდივიდი ახერხებს მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელებას. ასეთ განწყობას შეიძლება სიტუაციური განწყობა ვუწოდოთ.

რომელიმე სიტუაციური განწყობის საფუძველზე ქცევის მრავალჯერ განმეორების დროს — ერთი და იმავე განწყობის მრავალჯერ რეალიზაციისას — სიტუაციური განწყობა მტკიცე დისპოზიციურ განწყობად იქცევა. მსგავს სიტუაციაში აღმოჩენისას იგი ადვილად და იმპულსურად, ძალისხმევის გარეშე ინვევს შესატყვის ქცევას. განწყობის ზოგად ფსიქოლოგიაში ხდება სიტუაციური და დისპოზიციური განწყობების ურთიერთისაგან დიფერენცირება. ამ თეორიის მიხედვით, სიტუაციური და დისპოზიციური განწყობის საფუძველზე შესაძლებელია ფსიქოლოგიის ძირითადი პრობლემების გადაწყვეტა.

როდესაც საგნები და მოვლენები ოდნავ განსხვავდება დისპოზიციური განწყობისაგან, ხდება საგნობრივი სინამდვილის ასიმილაციური ილუზორული აღქმა: განწყობა კიდევ უფრო იმსგავსებს მსგავს საგნებსა და მოვლენებს. როდესაც იმავე კატეგორიის მოვლენები მკვეთრად განსხვავდება დისპოზიციური განწყობისაგან, ისინი კონტრასტულ-ილუზორულად, კიდევ უფრო განსხვავებულებად აღიქმებიან.

კონტრასტული ილუზორული აღქმა მიმართულია მის საფუძველში მყოფი დისპოზიციური განწყობების წინააღმდეგ. იგი, როგორც მისი სანინააღმდეგო, კონტრასტული განცდა, ინვევს მის საფუძველად მდებარე

რე განწყობის შესუსტებასა და ლიკვიდაციას. ეს მექანიზმი ინდივიდს შესაძლებლობას აძლევს, მოიცილოს მოცემული სიტუაციისთვის შეუფერებული დისპოზიციური განწყობა და ჩქარა გადავიდეს გარემოს შესატყვის განწყობაზე.

განწყობის ასიმილაციური ილუზია ხელს უწყობს ინდივიდს, გადაიტანოს თავისი გამოცდილება მსგავს სიტუაციაზე, შეეგუოს მას.

დისპოზიციური განწყობების საფუძველზე ადამიანი ზრდის თავის გამოცდილებას. მას უმუშავდება დისპოზიციური განწყობების მთელი სისტემა, რომელთა გამოყენებით ის ეგუება მოცემულ სიტუაციას. იდენტურ სიტუაციებთან ურთიერთობის დროს ინდივიდი დისპოზიციური განწყობის საფუძველზე ახორციელებს თავის მოქმედებას. მოცემული სიტუაციის გარკვეული დოზით განსხვავების დროს ასიმილაციისა და კონტრასტის მექანიზმებით ინდივიდი ახერხებს სიტუაციის შესატყვისი მოქმედების განხორციელებას. მკვეთრად განსხვავებულ სიტუაციებში, რომლებთანაც დისპოზიციურ განწყობას მაინც გარკვეული შინაარსობრივი კავშირი აქვს, იგი განწყობის სხვა ფაქტორებთან ერთად მონაწილეობს ახალი სიტუაციური განწყობის შემუშავების პროცესში.

განწყობის შეცვლა და ახალი განწყობის ჩამოყალიბება ხდება მაშინ, როდესაც ადამიანი იმპულსური აქტივობის დონიდან უფრო მაღალ დონეზე გადადის, როდესაც სინამდვილის შესახებ სენსორული მონაცემების საფუძველზე აღმოცენებული განწყობის საფუძველზე შეუძლებელი ხდება მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელება. ამ დროს სუბიექტი ობიექტივაციის აქტს და აზროვნებას იყენებს, რომელთა საფუძველზე იგი ავსებს სენსორული განწყობის შინაარსს და მიზანშეწონილ ქცევას ახორციელებს. ამ ურთულეს პროცესში ორი სახის განწყობა მონაწილეობს: შემეცნებითი განწყობა, რომლის საფუძველზე სუბიექტი შემეცნების პროცესს ახორციელებს, გაურკვეველი სიტუაციის გარკვევას ახდენს; მეორე — ამ ახალი მონაცემების საფუძველზე აღმოცენდება განწყობა, რომლის საფუძველზე შესაძლებელი ხდება მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელება. გააზრებული ქცევის განწყობა თეორიული განწყობის საფუძველზე შესრულებული ქცევის დახმარებით ყალიბდება.

მეორე დონის ფსიქიკური აქტივობის საფუძველზე ხდება პიროვნების მორალური, ესთეტიკური და სხვა სოციალური ღირებულებების შესატყვისი სოციალური განწყობის ფორმირება. პიროვნება გარკვეული ღირებულებებისადმი შეუსატყვის ქცევებს წყვეტს და ნებისყოფის მონაწილეობით ქმნის გარკვეულ სოციალურ განწყობებს, რაც პიროვნების ორიენტაციებისა და სოციალური გარემოსადმი მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელების საშუალებას იძლევა. სოციალური განწყობები ფსიქიკური აქტივობის მეორე დონეზე იქმნება. პიროვნების ჩამოყალიბება მათი გარკვეული სისტემების ფორმირების საფუძველზე ხდება [40].

დისპოზიციური განწყობის შეცვლა ხშირად განწყობათა იმ სისტემის

საფუძველზე ხდება, რომელშიც იგი ერთიანდება, რომელშიც ის პიროვნებას შეაქვს.

განწყობის შეცვლის ერთ-ერთ ფაქტორს ქცევის წარმატება-წარუმატებლობა წარმოადგენს, რაც მოცემული განწყობის საფუძველზე სრულდება. წარმატების მომტანი ქცევა აძლიერებს, ამტკიცებს განწყობას. მის საფუძვლად მდებარე სიტუაციური განწყობა დისპოზიციური განწყობა ხდება.

სიტუაციური განწყობის განმტკიცება და დისპოზიციურ განწყობად ჩამოყალიბება ხდება მაშინ, როდესაც სიტუაციური განწყობის საფუძველზე განხორციელებულ ქცევას სხვა ადამიანები ეთანხმებიან, მხარდაჭერას გამოხატავენ.

პიროვნების იდენტიფიკაცია სხვა ადამიანებთან და ჯგუფებთან, ასევე საზოგადოების კატეგორიებად დაყოფა „ჩვენი და სხვების“ სახით დიდ გავლენას ახდენს პიროვნების განწყობათა სისტემის ჩამოყალიბებაზე. ადამიანის სოციალური აქტივობა, მისი სოციალური ორიენტაცია მნიშვნელოვნად არის განპირობებული აღნიშნულ დისპოზიციურ განწყობათა სისტემის მოქმედებით [8,50].

დისპოზიციური განწყობების ჩამოყალიბებაზე დიდ გავლენას ახდენს გარკვეული სოციალური როლების შესრულება. რაც უფრო დიდხანს და ინტენსიურად ხდება გარკვეული როლის შესრულება, მით უფრო მტკიცდება მის საფუძვლად მდებარე განწყობა.

განწყობის შეცვლისა და ახალი დისპოზიციური განწყობის ჩამოყალიბების ერთ-ერთ სერიოზულ მიზეზს კონფლიქტური ვითარებიდან გამოსვლა და განწყობების თავსებად სისტემაში შეტანა წარმოადგენს. ზოგჯერ პიროვნება გარკვეულ სიტუაციაში ვერ ახერხებს თავისი დისპოზიციური განწყობის მიხედვით მოქმედებას. შექმნილ ვითარებაში მას ექმნება მოცემული ვითარების შესატყვისი სიტუაციური განწყობა, რაც ეწინააღმდეგება მის დისპოზიციურ განწყობას. განწყობათა თავსებადობის ტენდენციის გავლენით პიროვნებას საბოლოოდ უყალიბდება ურთიერთშეთანხმებულ განწყობათა სისტემა, რაც მის ცხოვრებაში წარმატებულ საქმიანობას განაპირობებს. თუ პიროვნება ვერ ახერხებს ამ თავსებადი მდგომარეობის ფორმირებას, იგი კონფლიქტურ პიროვნებად ყალიბდება და უჭირს სოციალურ გარემოში ცხოვრება.

2. სოციალური გავლენა და განწყობის თეორიის კანონზომიერებანი

სოციალური გავლენის ბუნების გარკვევისათვის ადამიანთა სოციალური ურთიერთობის კანონზომიერებების ანალიზია საჭირო. როგორც ცნობილია, ადამიანი სოციალური ურთიერთობების პროცესში ყალიბდება. ამ დროს ადამიანთა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება სხვა ინდივიდთა მონაწილეობით ხორციელდება. ინდივიდი თავისი აქტივობის პროცესში ორიენტირებულია არა მხოლოდ თავისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაზე, არამედ ანგარიშს უწევს სხვათა მოთხოვნილებებს, გარდა ამისა, იგი საკუთარი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაში ჩართავს სხვა ინდივიდებსაც. ადამიანი პიროვნებად ამ თანამშრომლობის პროცესში ყალიბდება. ადამიანთა ეს თანამშრომლობა მათ ურთიერთ-ზეგავლენას გულისხმობს. სინამდვილეში მიმდინარე პროცესებში გავლენა არსებით, მნიშვნელოვან როლს თამაშობს. ურთიერთგავლენის პროცესის დახასიათებისათვის მიზეზშედეგობრივი კატეგორია გამოიყენება. ფიზიკურ მეცნიერებებში დადგენილ იქნა ენერგიისა და მასის მუდმივობის კანონები, რომლის საფუძველზეც ნათელი ხდება, თუ რითაა განპირობებული რეალურ მოვლენათა ცვლილებები და მიმდინარეობა. გავლენა ასევე დიდ როლს თამაშობს ბიოლოგიურ და ფსიქოლოგიურ სფეროებში, სადაც ის განსაკუთრებული შინაარსით ხასიათდება. ფსიქიკურ სფეროში გავლენა არსებით როლს თამაშობს ინდივიდთა გარემოსთან შეგუებაში, მათი მიზნებისა და ამოცანების განხორციელებაში. ადამიანის მიერ სხვა ადამიანებზე გავლენის მოხდენა და მათგან გავლენის მიღება რთული ფსიქოლოგიური კანონზომიერების საფუძველზე ხორციელდება. ურთიერთობაში როგორც ზემოქმედების, ისე გავლენის მიღების პროცესი ინდივიდის მოტივებითაა განპირობებული და მის მიზნებს ემსახურება. ამიტომ ეს პროცესი პრინციპულად განსხვავდება ფიზიკურ საგანთა ურთიერთზეგავლენისაგან. ის გაგებული და ახსნილი უნდა იყოს ადამიანის ზოგადფსიქოლოგიური კანონზომიერებების საფუძველზე. ეს პროცესი ფსიქოლოგიაში ინტენსიური თეორიულ-ექსპერიმენტული კვლევის საგანია. ამ სფეროში ფართო ექსპერიმენტული მუშაობაა ჩატარებული. დადგენილ იქნა, რომ უმრავლესობას შესწევს ძალა, გავლენა მოახდინოს ინდივიდის აზრსა და ქცევაზე. ამ გავლენის გამო ინდივიდი იღებს იმ აზრებს და შეხედულებებს, რომელიც უმრავლესობას აქვს და რაც მის მოქმედებასა და ქცევას განსაზღვრავს. ასევე დადგენილ იქნა სოციალური ზეგავლენის ფენომენი, რაც ურთიერთგაცვლის, კეთილგანწყობის, დეფიციტის, ავტორიტეტისა და სხვა ფაქტორების ზემოქმედებით ხორციელდება. ეს და სხვა მრავალი ფაქტორი მართლაც მონაწილეობს და განსაზღვრავს ადამიანთა შორის არსებული გავლენის პროცესებს, მაგრამ, ჩვენი აზრით, საჭიროა მოინახოს ის ზოგადი ფსიქოლო-

გიური კანონზომიერება, რომელიც ამ ფაქტორების ზემოქმედების შედეგად აღმოცენდება და განსაზღვრავს სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის მიმდინარეობას. ჩვენი აზრით, ამ პროცესების წარმართვის ფსიქოლოგიურ საფუძველს განწყობა წარმოადგენს, რომლის საფუძველზეც ხორციელდება ადამიანის ფსიქიკური აქტივობა. ეს დებულება იმ შემთხვევაში იქნება მისაღები, თუ ყველა ზემოთ აღნიშნულ ვითარებაში გარკვეული განწყობა აღმოცენდება, რომლითაც განსაზღვრულია გავლენის ეფექტი. იმისათვის, რომ ეს დებულება ბოლომდე იქნეს გარკვეული, საჭიროა განწყობის ცნების არსებითი დახასიათება.

როგორც ცნობილია, განწყობის ცნება, როგორც ადამიანის მიზანშეწონილი ქცევის ამხსნელი პრინციპი, დიმიტრი უზნაძემ შემოიტანა. დასაწყისში განწყობის ცნების შინაარსი სენსორულ სფეროში მოქმედი განწყობის მიხედვით იყო დახასიათებული, შემდგომში ამ ცნების შინაარსი სენსომოტორულ სფეროში მოქმედი თავისებურებებით გაფართოვდა, ხოლო ბოლო ეტაპზე განწყობის ცნების შინაარსი გამდიდრდა კანონზომიერებებით, რომლითაც სოციალური განწყობის თავისებურებები ხასიათდება. ფსიქოლოგიური გავლენის გაგება და ახსნა იმ ცნებების საფუძველზე უნდა მოხდეს, რომელშიც ჩვენ მიერ აღნიშნული ყველა ასპექტია გაერთიანებული.

ჩვენი შრომის მიზანია, არსებულ ძირითად ექსპერიმენტულ გამოკვლევებში, სადაც ზეგავლენის ეფექტი სხვადასხვა ფაქტორებითაა გაგებული, ვუჩვენოთ, რომ ამ სიტუაციაში აღმოცენდება გარკვეული სოციალური განწყობა, რომელიც გავლენის მქონე ქცევის განხორციელების საფუძველს ქმნის. ჩვენ მიერ განხილულ იქნა ზეგავლენის ეფექტის მქონე ექსპერიმენტები. მათში, როგორც აღვნიშნეთ, ზეგავლენის ფენომენი გაგებულია ცალკეული ფსიქოლოგიური ფაქტორების საფუძველზე. ჩვენი ამოცანაა, რომ ამ შრომებისა და დამატებითი ექსპერიმენტების საფუძველზე ვაჩვენოთ არსებული ახსნის პრინციპთა უკმარისობა. ამავე დროს ვეცდებით, ვუჩვენოთ, რომ აღნიშნულ სიტუაციებში ხდება სხვადასხვა სახის განწყობათა აღმოცენება და მოქმედება, რომლითაც შესაძლებელია სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ფენომენის დახასიათება.

ფსიქოლოგიური გავლენის ეფექტის დასახასიათებლად გამოვიყენეთ განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციის კანონზომიერებანი. მათ მიხედვით სუბიექტის შორს და ახლოს მდგომი საგნების კონტრასტული და ასიმილაციური შეფასება ხდება. გარდა ამისა, ამ შემთხვევებში ადგილი აქვს განწყობის ზემოქმედ საგანთან დაშორება-მიახლოებას. სოციალურ განწყობებში ადგილი აქვს შინაარსობრივი თვალსაზრისით განწყობათა თავისებადობის ტენდენციას. მის საფუძველზე ხდება განწყობათა სისტემის თავისებადი განწყობის აღმოცენება და კონფლიქტური შეუსატყვისი განწყობების უკუგდება. ირკვევა, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავ-

ლენის ერთი შეხედვით მკვეთრად განსხვავებული ეფექტები ამ კანონ-
ზომიერების საფუძველზე ხორციელდება.

ცხოვრების ჩქარი რიტმი, ინფორმაციის მრავალფეროვნება და
სირთულე სულ უფრო უძნელებს ადამიანებს სწორი გადაწყვეტილების
მიღებას. აქედან გამომდინარე, მანიპულატორისთვის სულ უფრო ადვილი
ხდება საზოგადოების მოტყუება, გაცურება, დაყოლიება. მით უმეტეს,
თუ მანიპულატორისთვის ცნობილია ზეგავლენის ფსიქოლოგიის
კანონზომიერებანი. ფაქტია, რომ არსებობენ კარგი და ცუდი მანიპულა-
ტორები. ისინი, ვისაც დაყოლიების პროფესიონალებს უწოდებენ, რო-
მელთათვისაც ადვილია, მეორე მხარეს ათქმეონ „დიახ“, სოციალურად
ნარმატივულნი არიან. ჩვეულებრივ, ადამიანებს ზეგავლენის უნარი
თანდაყოლილი ან ცხოვრებაში შეძენილი აქვთ. არის სოციალური
ინსტიტუტები, რომლებიც საზოგადოებაზე ეფექტური ზემოქმედების
ფსიქოლოგიურ კანონზომიერებებს ეცნობიან, იკვლევენ და შემდეგ
იყენებენ. ამ ცოდნის საფუძველზე დგინდება, როგორ გაიყიდოს ესა თუ
ის ნაწარმი, ან პოლიტიკოსებმა როგორ მოაწონონ თავი საზოგადოებას
პოლიტიკურ არჩევნებში.

ზემოქმედება განაპირობებს მეორე მხარის დაყოლიება-დათანხმებას.
რა უდევეს საფუძვლად მათ მოქმედებას? ზემოქმედების სფეროდან გან-
ვიხილოთ ურთიერთგაცვლის, უმრავლესობის ზეგავლენის, დეფი-
ციტის, პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის, კეთილგანწყობისა
და ავტორიტეტის ზეგავლენის ფორმები. გავეცნოთ და ავხსნათ მათი
მოქმედების კანონზომიერებანი.

2.1. ურთიერთგაცვლის გავლენის ეფექტი

„რასაცა გასცემ, შენია, რასც არა — დაკარგულია.“

შოთა რუსთაველი

„ეს სამყარო მთაა, ჩვენი საქციელი კი — ნამოძახილი. ნამოძახილის ექო ყოველთვის ჩვენვე გვიბრუნდება“.

ჯალალ ად-დინ რუმი

„სუფია კმაყოფილია ყოველივე იმით, რასაც ღმერთი აკეთებს, რათა ღმერთი კმაყოფილი იყოს ყოველივე იმით, რასაც სუფია აკეთებს“.

ფადლ ალ-ლაჰ იბნ აბუ ლ-ხაირ მეიჰან აბუ საიდი

აღნიშნული მექანიზმი მოქმედებს პრინციპით: თუ გაიღებ, გასცემ — შესაბამისად, მიიღებ კიდევ. ადამიანისთვის რაიმეს გაღების, გაცემის აქტს თან ახლავს საპასუხო დაბრუნების, მიღების მოლოდინი. ამ მოლოდინზე აგებული ქცევა ჩვეულებრივ სტერეოტიპული და გაუცნობიერებელია [79].

ერთი პროფესორი სრულიად უცნობ ადამიანებს მისალოც საშობაო ბარათებს უგზავნიდა [126]. შედეგად ურთიერთგაცვლის ზეგავლენის ეფექტი ამოქმედდა და საპასუხოდ მან ყველა მათგანისაგან პასუხი მიიღო; განხორცილდა მიმართების მექანიზმი „გაეცი — მიიღე“.

ეთიოპია 1985 წელს მექსიკას დაეხმარა მატერიალურად, მიუხედავად იმისა, რომ თავადაც ძალიან უჭირდა და ეს იმიტომ, რომ წარსულში, 1935 წელს, იტალიური ოკუპაციის დროს მექსიკა დაეხმარა ეთიოპიას.

რიგანის [150] მიერ დაყენებულ ცდაში ექსპერიმენტატორი ცდის-პირთან ერთ შემთხვევაში საჩუქრით — 2 კოკა-კოლით შედიოდა (თავისთვის და ცდისპირისთვის), მეორე ვარიანტში კი — უკოკაკოლოდ. ცდის შემდეგ ის ცდისპირს სთხოვდა, მისგან 25-ცენტისანი ლატარიის ბილეთები ეყიდა. პირველ შემთხვევაში ცდისპირი 2-ჯერ მეტ ლატარიის ბილეთს ყიდულობდა, ვიდრე მეორეში. ამასთან, სიმპათია ცდისპირსა და ექსპერიმენტატორს შორის კორელაციით არ აღინიშნებოდა. ცდისპირების ქცევას ურთიერთგაცვლის ზემოქმედების ეფექტით ხსნიდნენ.

დახვეწილი ფსიქოლოგიური ზეგავლენით გამოირჩევა კრიშნაიტების მოქმედება, რომლებიც აეროპორტში მოსახლეობისაგან შესაწირავის მიღებას ცდილობენ [98]. მათ აღმოაჩინეს, რომ მხოლოდ თხოვნა არაეფექტურია. ამიტომ ასეთი ტაქტიკა აირჩიეს: თხოვნამდე პირველ შემხედრს თავად ჩუქნიდნენ ქალაღის ყვავილს, ბჰაგავატ-გიტას ან რელიგიურ ჟურნალს „უკან, ღმერთისაკენ“, რაც ძალიან ეფექტური აღმოჩნდა. უცნობი ძლიერ დაძაბულობას და დისკომფორტს განიცდიდა, რომლის მოსახსნელად ავტომატურად იყოფდა ხელს ჯიბეში და ფულს

აძლევდა. ეს იყო ფსიქოლოგიურად დაძაბული სიტუაციიდან ნაკლებ მტკივნეული, ბუნებრივი გამოსავალი. ამ ქცევას ურთიერთგაცვლის ფსიქოლოგიური ზემოქმედების მექანიზმით ხსნიან. რაციონალურად გამოიყურება თავად კრიმნაიტების ქცევაც: ჩუქნის რა პირველ შემხვედრს ქაღალდის ყვავილს, მან იცის, რომ ეს საგანი შემხვედრისთვის გამოუსადეგარია, ამიტომ მიდის პირველივე ნაგვის ყუთთან და მომდევნო „მსხვერპლისთვის“ ერთხელ უკვე გამოყენებულ ნაჩუქარ ყვავილებს აგროვებს.

კრიმნაიტების შემოქმედებითი აზროვნება ამაზე არ გაჩერებულა. ამერიკის გარკვეულ შტატებში, სადაც კრიმნაიტები პოპულარულობით არ სარგებლობდნენ, მათ გაიხადეს ისტორიული ყვითელი სამოსი და სანტა-კლაუსის ტრადიციული ტანსაცმლით შეიმოსნენ, რომელიც საზოგადოების სიმპათიას იწვევდა. ხალხმა მეტი ანგარიში გაუწია სანტა-კლაუსის ფორმას, რამაც შემონაწირი გაზარდა.

ხშირად ურთიერთგაცვლის მექანიზმით ზემოქმედებას პოლიტიკოსებიც იყენებენ. პოლიტიკის მაღალ და დაბალ ეშელონებში ზეგავლენის ეს მეთოდი თითქმის წესადაა ქცეული. მოხელეები დაოსტატებულნი არიან ამომრჩეველთა მცირე თუ დიდ მომსახურებაში, რაც მოქალაქეებს ვალდებულების მარნუხებში აქცევს.

როდესაც ერთ-ერთ მსახიობს ჰკითხეს, თუ რატომ აძლევს ხმას ნაკლებად ცნობილ პოლიტიკოსს, მან უპასუხა, რომ ათი წლის წინ, როდესაც მას უჭირდა და ყველამ მიატოვა, ეს პოლიტიკოსი ერთადერთი იყო, ვინც დახმარება აღმოუჩინა. ამგვარად, მისი ქცევა განპირობებული იყო ურთიერთგაცვლის მექანიზმით.

აღნიშნული ზემოქმედების პრინციპი ასევე ფართოდ გამოიყენება ვაჭრობაში. ამერიკასა და დასავლეთში ხშირია ამა თუ იმ პროდუქტის



პრინციპი — ჯერ გაეცე, რომ შემდეგ მიიღო.
მცირე საჩუქრის გაღება ბუდისტის მისიონერებისთვის შესანიშნავი მიღების კარგი საშუალებაა.

უფასოდ დარიგების პრაქტიკა. პროდუქტი, რომელიც უფასოდ დარიგდა, ორ ფუნქციას ასრულებს: აჩვენებს ნაწარმის ხარისხს და ჩუქებით ინვესტს ფსიქოლოგიურ დავალდებულებას, რის შედეგადაც მომხმარებელმა აღნიშნული პროდუქტი შეიძლება იმაზე მეტიც კი იყიდოს, ვიდრე მას სჭირდება.

ამავე სტრატეგიით კერძო კომპანიები მოსახლეობას საჩვენებლად ურიგებენ საყოფაცხოვრებო ტექნიკას, როგორცაა მტერსასრუტი, ტელევიზორი ან სამზარეულოს მონყობილობა, 24 საათიდან ერთ კვირამდე ვადით. ამ შემთხვევაშიც გვაქვს და მოქმედებს ხარისხის დემონსტრირება და დავალდებულების მექანიზმი.

ურთიერთგაცვლის მექანიზმის ამოქმედებით საქმაოდ უცნაური, ხშირად კი ჩვენთვის არასასიამოვნო ადამიანები დავალდებულების მეშვეობით გვაიძულებენ შევასრულოთ მათთვის სასურველი ქცევა. ზემოქმედების ეს მეთოდი ეყრდნობა საზოგადოებაში მყარად ფესვადგმულ სტერეოტიპს: სხვას ისე უნდა მოვექცეთ, როგორც ისინი ჩვენ გვაქცევნიან. ამერიკელ ინველიდთა ასოციაცია იტყობინება, რომ მათ თხოვნას მატერიალური დახმარების შესახებ ადამიანების 18% გამოეხმაურა. როდესაც ასეთი დახმარების შეტყობინებას თან ახლდა უმნიშვნელო საჩუქარი, ადამიანთა რეაგირება 35%-ით გაიზარდა. ფრანგი ანთროპოლოგი მარსელ მოსი [130] ჩუქების სოციალური ზეწოლის ფენომენის ანალიზისას ასკვნის, რომ ჩვენს კულტურაში არსებობს „ვალდების ვალდებულება, მიღების ვალდებულება და იმავეთი მიზღვის ვალდებულება“.

ეიბესფელტის გადმოცემით, პირველი მსოფლიო ომის ისტორიაში ასეთ ფაქტი იყო: გერმანელ ჯარისკაცს დავალდებული ჰქონდა მტრის ტყვედ აყვანა შემდგომი დაკითხვისათვის. მან დავალბა ოსტატურად შეასრულა: მონიწილმდევე სანგარში ჭამის დროს დაატყვევა. დაბნეულმა ტყვემ უეცარ სტუმარს ავტომატურად გაუნოდა საჭმელი. ეს იმპულსური რეაქცია მისი მხრიდან ალბათ ყველაზე სწორი და მნიშვნელოვანი ქცევა იყო. გერმანელი ჯარისკაცი იმდენად შეძრა ამგვარმა საქციელმა, რომ ჩანაფიქრი ვეღარ განახორციელა, საკუთარ ნაწილში ცარიელი დაბრუნდა და ამით ზემდგომთა განრისხება დაიმსახურა [107, 108].

ქვემოთ მოყვანილ ისტორიულ მაგალითებში ნაჩვენებია, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია ურთიერთგაცვლის ზემოქმედების ნეიტრალიზება.

ჯონსტაუნში, ჰაიანში მცხოვრებმა დაიანა ლუიმ თავიდანვე უარყო რელიგიური ფანატიკოსის ჯიმ-ჯონსის საჩუქრები და დაპირებული პრივილეგიები, რომლის შეგონებით 1978 წელს დაახლოებით 900-მდე ადამიანმა ნებაყოფლობით დალია სანამლავი და თავი მოიკლა. დაიანა ლუი დაუსხლტა ჯონსის ზეწოლას. ის მიხვდა, რომ ჯონსის მიერ შემოთავაზებული პრივილეგიების მიღებით იგი ვალდებულების ტყვეობაში

აღმოჩნდებოდა.

განხილული შემთხვევები საფუძველს გვაძლევს, ვთქვათ: ურთიერთ-გაცვლის პრინციპი ვალდებულებას აკისრებს და ამასთან ერთად ინიცირებას უწევს არათანაბარ გაცვლას, ანუ ზეგავლენის მომხდენს საშუალებას აძლევს მატერიალური სარგებელი ნახოს. ეს იმას ნიშნავს, რომ მცირედმა კეთილგანწყობამ შეიძლება მოპირისპირე მხარეში მაღლიერების გრძნობა გამოიწვიოს, რაც მას აიძულებს, მანიპულატორს უფრო მნიშვნელოვანი სამსახური გაუწიოს [79].

ზემოხსენებული რიგანის ლაბორატორიული ექსპერიმენტიც ამის დამადასტურებელია: ცდისპირისთვის ნაჩუქარი კოკა-კოლის სანაცვლოდ მისგან შეძენილი 25-ცენტიანი ლატარიის ბილეთებით მიღებული მოგება 500%-ს შეადგენდა. მოყვანილი მაგალითები არათანაბარი გაცვლის ეფექტის მკაფიო ნიმუშებია [150].

სოციალური ფსიქოლოგი რ. ჩალდინი [79] იხსენებს არათანაბარი გაცვლის შემთხვევას, რომელიც მისი თანამშრომლის ცხოვრებაში მოხდა. ამ ქალს გზაზე მანქანა გაუფუჭდა. ახალგაზრდა ბიჭმა მას დახმარება აღმოუჩინა. მაღლიერმა ქალმა საპასუხოდ მომავალში დახმარება აღუთქვა. ერთი თვის შემდეგ ახალგაზრდამ ქალს რამდენიმე საათით მანქანა სთხოვა. ქალმა გარკვეული დისკომფორტი იგრძნო, მაგრამ უარი ვეღარ უთხრა. ბიჭმა სრულიად ახალი, ძვირადღირებული მანქანა დაამტკიცა. ახალგაზრდა არასრულწლოვანი აღმოჩნდა და ამიტომ დაზღვევა მანქანაზე არ გავრცელდა. უფრო მეტიც, მატერიალური ზარალის გარდა ქალს იურიდიული პასუხისმგებლობაც დაეკისრა. ქალი თავის თავზე გაბრაზებული და გაკვირებული იყო, თუ როგორ ანდო არასრულწლოვანსა და მართვის ლიცენზიის არმქონე ბიჭს ახალთახალი ძვირადღირებული მანქანა. აღნიშნულ კითხვაზე პასუხს ურთიერთგაცვლის პრინციპის მექანიზმი იძლევა, რომელიც მოცემულ მაგალითში არათანაბარი გაცვლის პროვოცირებას ახდენს, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ქალმა მიღებული დახმარების სანაცვლოდ გაცილებით დიდი მატერიალური დანაკლისი განიცადა [79].

გაცემა-მიღების მიმართება გამჟღარია როგორც დასავლურ, ისე აღმოსავლურ კულტურაში. ქცევის არაერთი საზოგადოებრივი ნორმა მოითხოვს ამგვარი პრინციპით ურთიერთობას. ვინც მიღების სანაცვლოდ არ გაიღებს, ის უარყოფითად შეფასდება. უცნაურია, მაგრამ ვინც სხვისთვის მხოლოდ გაიღებს და მიღებაზე უარს იტყვის, ამ უკანასკნელის მხრიდან ასევე უარყოფითად ფასდება.

აღმოჩნდა, რომ ქალები, რომლებიც ნებას აძლევდნენ მამაკაცს, გადაეხადათ მათი მატერიალური დანახარჯი, ხშირად ამ მამაკაცთა სექსუალური ძალადობის მსხვერპლნი ხდებოდნენ. თუკი იურიდიულად ასეთი ქცევა გაუმართლებელი და კრიმინალურია, ფსიქოლოგიურად გასაგებია, თუ რა მექანიზმი უდევს მას საფუძველად.

ურთიერთგაცვლის პრინციპი განაპირობებს კიდევ ერთ ეფექტს, რომელსაც „ურთიერთდათმობის კანონზომიერებას“ უწოდებენ. ეს პრინციპი შემდეგში მდგომარეობს: თუ ერთმა მხარემ უარი თქვა თავისი მოთხოვნის მაქსიმუმზე და მეორე მხარეს კომპრომისული ვარიანტი შესთავაზა, მეორე მხარეს უჩნდება ტენდენცია, უარი თქვას თავის მაქსიმალურ მოთხოვნაზე და დაეთანხმოს კომპრომისულ ვარიანტზე. ამ კანონზომიერების გამოყენება კონფლიქტურ დაპირისპირებულ მხარეთა დიალოგში აქტუალური და პერსპექტიულია. თუ ორ მხარეს შორის ისეთ პირობებს შექვემნით, რომ სხვა კანონზომიერებები არ დაუპირისპირდება ურთიერთგაცვლის კანონზომიერებას და არ მოახდენს მის ნეიტრალიზებას, მაშინ აღნიშნული ფსიქოლოგიური ეფექტი ამოქმედდება.

არათანაბარი გაცემა-მიღების ეფექტს ქმნის კიდევ ერთი კანონზომიერება — მოვლენა, რომელსაც დასავლურ ფსიქოლოგიაში „უარი, შემდგომ დათანხმება“ ეწოდება. ამ ეფექტს ხშირად გამოიყენებენ ხოლმე როგორც ყოველდღიურ ყოფით ცხოვრებაში, ისე პოლიტიკაში. ესაა მეორე მხარეზე ზემოქმედების სტრატეგია. მონინაალმდეგის ადვილად დათანხმების მიზნით იგი იყენებს ურთიერთგაცვლის პრინციპს, რომლის დროსაც აღმოჩნდება, რომ ორივე მხარეს აქვს ტენდენცია, მიაღწიოს კომპრომისს. ამ ეფექტით მანიპულაციისათვის ერთი მხარისათვის მნიშვნელოვანია, გაითამაშოს დათმობის ინსცენირება, რომ შემდგომ მოთხოვნას მონინაალმდეგე კომპრომისით უპასუხოს. ეს მექანიზმი პრაქტიკაში ასე გამოიყურება: ერთი მხარე მეორეს განგებ გაზვიადებულ მოთხოვნას უყენებს იმ წინასწარი განზრახვით, რომ მასზე უარს მიიღებს. უარის შემდეგ იგი აყენებს მეორე, პირველის ფონზე შედარებით კომპრომისულ მეორე მოთხოვნას. ამ დროს მონინაალმდეგე მხარეს უჩნდება ტენდენცია, თვითონაც დაუთმოს, ეს კი მხოლოდ რიგით მეორე მოთხოვნაზე მიიღწევა, რაზეც უარის თქმა შინაგანად უკვე ძნელია. შედეგად ამგვარი სტრატეგია დათანხმებას განაპირობებს. ამ მეთოდს სხვანაირად ასე მოიხსენიებენ: „როგორ გააღოთ კარი, რომელიც ცხვირწინ დაგიკეტეს“.

ამ ეფექტზე საყურადღებო ექსპერიმენტი ჩაატარეს [79, 98]: კოლეჯის სტუდენტებს ახალგაზრდული პროგრამის ეგიდით სთხოვდნენ არასრულწლოვანი დამნაშავეების ზოოპარკში თანხმობას, რამდენიმე საათით მათზე პასუხისმგებლობის ალებით. წინადადება არც ისე მიმზიდველი აღმოჩნდა. 83%-მა პროცენტმა ასეთ თხოვნაზე უარი განაცხადა. სრულიად სხვაგვარი მონაცემები მიიღეს, როდესაც სტუდენტებს განსხვავებული ფორმულირებით მიუდგნენ. მათ გაცილებით ძნელად შესასრულებელი საქმე შესთავაზეს: ყოველ კვირა ორი წლის განმავლობაში კონსულტაცია გაენიათ არასრულწლოვანი დამნაშავეებისათვის. ამაზე ყველა ცდისპირისაგან უარყოფითი პასუხი მიიღეს. ამის შემდეგ სთხოვეს ზოოპარკში დამნაშავეებთან ერთად გასეირნება. პასუხი გასაოცარი იყო —

ამ ხერხით მოქმედებამ სამჯერ მეტი ცდისპირი დაითანხმა, ვიდრე პირველ შემთხვევაში. ეს მოვლენა კონტრასტის ეფექტითაა პროვოცირებული. ამ ეფექტის შესახებ საყოფადღებოა მონაცემები, რომლებიც ისრაელელმა მეცნიერებმა მოიპოვეს [153]. თუ პირველადი მოთხოვნა იმდენად გართულებული და ძნელად შესასრულებელია, რომ დაუსაბუთებლად გამოიყურება, მაშინ იგი საპირისპირო, უარყოფით შთაბეჭდილებას ახდენს მათზე, ვინც ამ ეფექტს იყენებს. ანუ ის ადამიანი, ვინც ძალიან რთულ პირობებს სთავაზობს მეორე მხარეს, აღქმულია როგორც არაპატიოსანი და, შესაბამისად, ზეგავლენის ობიექტს საპასუხო დათმობის სურვილი არ უჩნდება.

ზოგი გამოცდილი ტელეპროდიუსერი აღნიშნულ ზემოქმედებას ცენზორთან ურთიერთობაში იყენებს. პროდიუსერი განგებ ჩართავს სცენარში ისეთ მიუღებელ ტექსტს, რომელსაც ცენზორი აუცილებლად ამოშლის, რომ აღნიშნული ეფექტის გამო სცენარში დარჩეს ავტორისთვის სასურველი ტექსტი, რომელიც წინას ფონზე მისაღებად გამოიყურება.

„უარი, შემდგომ დათანხმების“ ეფექტმა ტრაგიკული როლი ითამაშა ამერიკის პრეზიდენტის რიჩარდ ნიქსონის პოლიტიკურ ცხოვრებაზე [79]. თავიდან თითქოს ყველაფერი ნიქსონის მხარეზე იყო. მას, როგორც რესპუბლიკელების კანდიდატს და მოქმედ პრეზიდენტს, ყველა სხვა კანდიდატთან შედარებით რეიტინგით ურყევი პირველი ადგილი ეკავა. ამის შემდეგ მოხდა ფაქტები, რომლებიც, ერთი შეხედვით, გაუგებარი, არარაციონალური, შეიძლება ითქვას, სულელური იყო. თავად პრეზიდენტიც ვერ ფარავდა გაკვირვებას, თუ როგორ დაუშვა მისმა გუნდმა ასეთი კატასტროფული შეცდომები. მოვლენები ასე განვითარდა: პრეზიდენტის გუნდში იყო ექსცენტრიკული და არცთუ ისე განონასწორებული მრჩეველი ჯონ გორდონ ლიდი. დემოკრატების ოფისის „გატეხა“ და მოსასმენი აპარატურის დაყენება მისი იდეა იყო. მისი გეგმისთვის ხელზე დიდი თანხა, 250 000 დოლარი, იყო გაცემული. იდეა „გატეხათ“ დემოკრატების ოფისი, უდიდეს რისკთან იყო დაკავშირებული. ამ ქმედებაში ჩართული იყო ათამდე ადამიანი; თან ოპერაცია არავითარი ფასეული ინფორმაციის მომცემი არ იყო. მაშ რატომ გადადგა თითქმის უკვე გამარჯვებული კანდიდატის გუნდმა ასეთი უგუნური ნაბიჯი? აღმოჩნდა, რომ ჯონ გორდონ ლიდს 2 თვით ადრე ამავე ოპერაციისათვის მოთხოვნილი ჰქონდა ერთი მილიონი დოლარი, რომელიც პრეზიდენტის გუნდმა უარყო. ამის შემდგომ გეგმა 500 000 დოლარი ღირდა, რომელიც ასევე დანუნებულ იქნა. ბოლო 250 000-დოლარიანი გეგმა გუნდმა მოიწონა. ერთადერთი წევრი, რომელმაც უარი განაცხადა, იყო ადამიანი, რომელიც წინა ორ განხილვას არ ესწრებოდა და „უარი, შემდგომ დათანხმება“ ეფექტის ზეგავლენის ქვეშ არ იმყოფებოდა. აღნიშნულ ისტორიას შემდგომში „უოტერგეიტის სკანდალის“ სახელი ეწოდა და ის პრეზიდენტ რიჩარდ ნიქსონის სამარცხვინო გადაწყენებით დამთავრდა. როგორც ჩანს, ზოგ-

ჯერ ჭკვიან და გამოცდილ ჯგუფსაც უჭირს, თავი დააღწიოს ურთიერთ-გაცვლის მეთოდის ზემოქმედებას.

ბუნებრივია, ისმის კითხვა: არსებობს თუ არა თავდაცვა ურთიერთ-გაცვლის ეფექტის ნეგატიური ზემოქმედებისაგან? ამ ეფექტის ზეგავლენით ადამიანმა შეიძლება ორი სახის დისკომფორტი განიცადოს: 1) თუ დაჰყვა ზემოქმედების ეფექტს, მაშინ მატერიალურ ზარალს განიცდის; 2) თუ უარი განაცხადა მიღების შემდეგ გაღებაზე, მაშინ შეიძლება შეანუხოს სინდისის ქენჯნამ და, ამასთან, საზოგადოების თვალში უმადურად იქნას აღქმული.

ზემოქმედების ნეგატიური ეფექტის ნეიტრალიზებისათვის რეკომენდებულია, თავაზიანობით ვუპასუხოთ თავაზიანობაზე და არა ხრიკსა და მანიპულაციას. ეს იმას ნიშნავს, რომ, თუ თქვენზე მანიპულაციის მცდელობას შენიშნავთ, უნდა შეწყვიტოთ გაცემა-მიღების სტერეოტიპული მოქმედება — მიღებულზე გაცემით არ უპასუხოთ, ინერციით აღარ გააგრძელოთ დაწყებული ურთიერთობა და თქვენზე მანიპულატორს შესაბამისად მოექცეთ. ამას გარდა, პროცესის მსვლელობაში უნდა ეცადოთ, ცივი გონებით, ინტელექტუალურად აწონოთ, რას იგებთ და რას კარგავთ ამგვარი ურთიერთგაცვლით, ანუ მიღებული არ უნდა განიხილოთ, როგორც პრიზი.

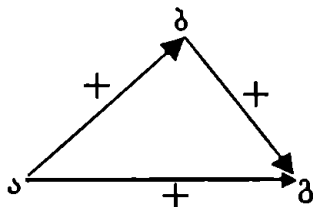
დგება საკითხი — რა ფაქტორები განაპირობებს გაცემა-მიღების ზეგავლენის ეფექტს. დასავლური ფსიქოლოგია, როგორც წესი, ამ და ამის მსგავსი მოვლენების აღწერით კმაყოფილდება და იშვიათად ახერხებს ზოგად თეორიაზე დაყრდნობით მათ ახსნას. შევეცადოთ ამ მოვლენის ახსნას განწყობის ფსიქოლოგიის კანონზომიერებათა საშუალებით, კერძოდ, თავსებადი და არათავსებადი განწყობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე. ამ კანონზომიერების მიხედვით სუბიექტებს შორის დადებითი დამოკიდებულება განაპირობებს ურთიერთდახმარებასა და თანამშრომლობას, უარყოფითი დამოკიდებულება — კონფლიქტსა და ბრძოლას. სამ სუბიექტს შორის, ამ განწყობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, იქმნება ოთხი სახის თავსებადი და ოთხი სახის არათავსებადი დამოკიდებულების სისტემა. თუ დადებით დამოკიდებულებას „+“-ით, ხოლო უარყოფით დამოკიდებულებას „-“-ით აღვნიშნავთ, მივიღებთ თავსებადი და არათავსებადი ურთიერთობების სისტემას.

	ოთხი სახის თავსებად დამოკიდებულებათა სისტემა				
I	+	•	+	-	+
II	+	•	-	=	-
III	-	•	+	=	-
IV	-	•	-	=	I

	ოთხი სახის არათავსებად დამოკიდებულებათა სისტემა				
I	+	•	+	-	-
II	+	•	-	=	+
III	-	•	+	-	+
IV	-	•	-	=	-

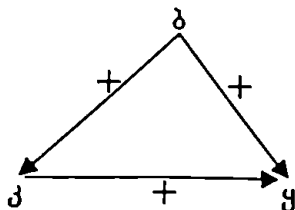
სამ სუბიექტს შორის დამოკიდებულების კანონზომიერება სამკუთხედის ფორმითაც შეიძლება გამოვხატოთ. მაგალითისათვის თავსებად დამოკიდებულებათა I კანონზომიერება ასე გამოიყურება:

თუ ა სუბიექტს ბ-ს მიმართ დადებითი განწყობა აქვს, ბ-ს კი გ-ს მიმართ დადებითი განწყობა, მაშინ ა-სა და გ-ს შორისაც დადებითი დამოკიდებულება აღმოცენდება:



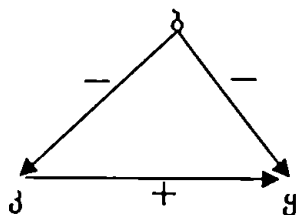
განწყობის თეორიის კანონზომიერებათა თვალსაზრისით განვიხილოთ გაცემა-მიღების ზეგავლენის ეფექტის ტიპური მაგალითი, რომელიც ასე გამოიყურება: კრიშნაიტი თავისი ეკლესიისათვის შეწირულებებს აგროვებს. იგი აეროპორტში ახლად ჩამოფრენილ უცნობ ბიზნესმენს ხვდება, ღიმილით ესალმება და ყვავილს ჩუქნის. ბიზნესმენი იღებს საჩუქარს. ამის შემდეგ კრიშნაიტი ეკლესიისათვის შესაწირად ბიზნესმენს ფულს სთხოვს. ბიზნესმენი, როგორც წესი, ოდნავ დაბნეული, მექანიკურად იყოფს ჯიბეში ხელს და კრიშნაიტს ფულს ჩუქნის. კრიშნაიტის სტრატეგიით განხორციელებული ქცევა ამგვარია: იგი ჯერ გაცემს ყვავილს იმ მოტივით, რომ შემდგომ ამით უფრო მეტი მატერიალური მოგება მიიღოს. როგორ შეიძლება აიხსნას ფსიქოლოგიურად ამ ურთიერთობაში უფრო მეტის მიღების, ანუ მოგების ფაქტი? გაუაანალიზოთ ეს მაგალითი განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებაზე დაყრდნობით.

კრიშნაიტი ბიზნესმენისათვის ყვავილის ჩუქებით დადებით დამოკიდებულებას ამყარებს მასთან. თავის მხრივ, ამავეს აკეთებს ბიზნესმენიც, რადგან ყვავილის მისთვის ჩუქებას დადებით დამოკიდებულებად აღიქვამს და თავადაც კრიშნაიტისადმი დადებითი დამოკიდებულება ექმნება. სისტემური ურთიერთობების სქემატურ სამკუთხედში თუ ბიზნესმენს ბ-თი აღვნიშნავთ, კრიშნაიტს კ-თი, ხოლო ყვავილს ყ-თი, შემდეგ მიმართებებს მივიღებთ:



გვაქვს განწყობის თავსებადობის I კანონზომიერება: $++ = +$, რის შედეგადაც ბიზნესმენს კრიშნაიტისადმი დადებითი განწყობა ექმნება, რის გამოხატულებაცაა კრიშნაიტის თხოვნის დაკმაყოფილება და მისთვის ფულის მიცემა ეკლესიისათვის შესანიშნავი სახით. კრიშნაიტის ქცევის სტრატეგიაზე ბიზნესმენმა შეიძლება სხვაგვარადაც გააკეთოს რეაგირება. კერძოდ, თუკი ბიზნესმენი ხვდება, რომ კრიშნაიტი ანგარების, მატერიალური მოგების მიზნით ჩუქნის მას ყვავილს, მაშინ მისი ქცევა ასეთიც შეიძლება იყოს: ბიზნესმენი უკუაგდება ნაჩუქარ ყვავილს და გაბრაზებული ფულის მიცემის მაგიერ გამოლანძღავს კრიშნაიტს.

განწყობის თავსებადობის II კანონზომიერებიდან გამომდინარე, აღნიშნული ვარიანტი შემდეგი სქემით შეიძლება გამოვხატოთ:



სქემაზე ბიზნესმენი უკუაგდება ნაჩუქარ ყვავილს და, შედეგად, კრიშნაიტის მიმართ უარყოფით დამოკიდებულებას გამოხატავს. ეს კი იმაში ვლინდება, რომ კრიშნაიტი ბიზნესმენისგან ფულს შემონაწირის სახით ვეღარ იღებს.

აღნიშნული მასალა წარმოადგენს ბიზნესმენსა და კრიშნაიტს შორის დამოკიდებულების მიზეზშედეგობრივ ახსნას. გაეცით-მიიღე ზეგავლენის ეფექტი კიდევ სხვა რამესაც ამბობს, კერძოდ იმას, რომ გამცემი იღებს იმაზე მეტს, ვიდრე გაიღებს, ანუ ნახულობს მოგებას. როგორ შეიძლება ავხსნათ მოგების ფაქტი? მართლაც, რა განაპირობებს იმ ფაქტს, რომ როცა ბიზნესმენი საჩუქრად იღებს ყვავილს, თავის მხრივ გაიღებს არა ყვავილის ტოლფას მატერიალურ ღირებულებას, არამედ უფრო მეტს? თავად კეთილგანწყობა, რომელიც განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებით აიხსნება, განაპირობებს ბიზნესმენის მხრიდან ფულის გაღებას. კრიშნაიტი არ იყო ვალდებული, ეჩუქებინა ბიზნესმენისათვის ყვავილი, ამიტომ ბიზნესმენი აფასებს კრიშნაიტის ქცევას და გაიღებს არა მიღებული საჩუქრის ტოლფას ანაზღაურებას, არამედ უფრო მეტს. კრიშნაიტის მხრიდან ამ არასავალდებულო სოციალური მიმართების დაფასებას წარმოადგენს ბიზნესმენის მხრიდან კრიშნაიტისაგან მიღებული საგნის ღირებულებაზე უფრო მეტის გაღების ფაქტი.

2.2 უმრავლესობის გავლენის ეფექტი

„ჯოგში კარგი არაფერია მაშინაც კი, როდესაც იგი შენ მოგდევს“.

ფრიდრიხ ნიცშე

უმრავლესობის პრეტენზია ჭეშმარიტებაზე ყოფილი საბჭოთა კავშირის მოქალაქეებმა თავის თავზე იწენიეს. კოლექტივიზაცია ჩვენს საზოგადოებაში პოლიტიკური იდეოლოგიის რანგში იყო აყვანილი [22].

სტერეოტიპი — „საბჭოთა ხალხი ყველაზე ბრძენი და სამართლიანია“, უეჭველი აქსიომა იყო, იგი თრგუნავდა და იწვევდა შიშს, რომელიც ყოფნა-არყოფნასთან, სიკვდილ-სიცოცხლესთან იყო დაკავშირებული. ამიტომ სოციალური უმრავლესობის აზრი ყველასთვის ანგარიშგასანევი იყო. დემოკრატიული სუვერენული საზოგადოება მნიშვნელოვნად განსხვავდება დიქტატორული, ავტორიტარული რეჟიმისაგან. მისთვის დამახასიათებელია უმცირესობის ავტონომიური უფლებების დაცვა, განსხვავებული აზრისა და შეხედულების არსებობის კანონიერი უფლება. ამის გამო პრესი, რომელსაც ინდივიდი განიცდის, ისეთი დამთრგუნველი და აუტანელი არ არის დემოკრატიულ საზოგადოებაში, როგორც ტოტალიტარულში. მიუხედავად იმისა, რომ ცნობიერად დემოკრატიულ საზოგადოებაში არ გაისმის მოთხოვნა, დაითრგუნოს ინდივიდუალური აზრის ან უმცირესობის პოზიცია, არაცნობიერად ეს მაინც ხდება. ამას ადასტურებს ქვემოთ მოყვანილი მრავალი ექსპერიმენტი და დაკვირვება.

უშუალო გამოცდილებით ყველასთვის ცნობილია, თუ რა გამაღიზიანებელია უკონტექსტოდ, ცალკე მოყვანილი ხელოვნური სიცილის ხმა. ის არც გადამდებია და არც ღიმილს იწვევს. სულ სხვაა, როდესაც ჩანერილ სიცილს კომიკოსები იყენებენ კოლექტიურ აუდიტორიაში თავიანთი წარმოდგენის დროს. კოლექტიური დასწრების სიტუაციაში ჩანერილ სიცილს ადამიანებზე სრულიად სხვა ზეგავლენა აქვს. მაგალითად, თუ ხუმრობა არ არის სასაცილო და ჩავარდა, ჩანერილ სიცილი არბილებს ჩავარდნას, ხოლო წარმატებული ხუმრობის შემთხვევაში აორმაგებს ეფექტს და იმაზე მეტ ემოციებს იწვევს აუდიტორიაში, ვიდრე ამ სტიმულის გარეშე გამოიწვევდა. ეს იმიტომ გამოწვეულია, რომ საკუთარი მოქმედება სწორად და ბუნებრივად გვეჩვენება, თუკი ვხედავთ, რომ სხვების მსგავსად ვმოქმედებთ. თუ არ ვიცით, როგორ მოვიქცეთ, საკუთარ თავში დაურწმუნებელი და დაბნეულები ვართ, მიმბაძველობა კიდევ უფრო ძლიერდება.

ფსიქოლოგი კონსულტანტების მტკიცებით ადამიანთა 95% თავისი ბუნებით სხვათა ქცევის იმიტატორია, მხოლოდ 5%-ია ინიციატორი. აქედან გამომდინარე, ადამიანებისათვის ქცევის ყველაზე კარგი ორიენტირი ისაა, თუ როგორ იქცევიან სხვები, უმრავლესობა. თუ უმრავლესობა ყიდულობს პროდუქტს, ეს გვიქმნის შეხედულებას, რომ ის კარგია და ჩვენც უნდა ვიყიდოთ.

ქუჩის არტისტებმა იცინა ადამიანთა ეს თავისებურება და სხვათა დასანახად თვითონ ყრიან ფულს, რომ ეს ქცევა სხვებმაც მიიღონ მაგალითად და თავადაც გაიმეორონ.

უმრავლესობის ზემოქმედების ძალას ხშირად წარმატებით იყენებენ პოლიტიკური პარტიებიც. მასობრივი დემონსტრაციებისა და საპროტესტო აქციების დროს, როდესაც პარტიის კარგად ორგანიზებული და განვრცოილი რამდენიმე ათეული ადამიანი წინ მიუძღვის და მაგალითს აძლევს მრავალრიცხოვან მასას. იქმნება იმის სრული შთაბეჭდილება, რომ ყველა ერთი აზრითა და სურვილითაა შეპყრობილი; ერთეულების ქცევა ადვილად გადაედება ყველა დანარჩენს.

უმრავლესობის ზემოქმედების ეფექტი ადამიანთა საკეთილდღეოდაც შეიძლება იქნეს გამოყენებული. ამის ნათელი მაგალითია ალბერტ ბანდურას და რობერტ ო'კონორის ექსპერიმენტები.

ა. ბანდურამ და მისმა კოლეგებმა აჩვენეს [85,86], რომ პატარა ბავშვები სოციალური ზეგავლენის ძალით შეიძლება ფობიებისაგან განიკურნონ. აღმოჩნდა, რომ სოციალური ზემოქმედება ქცევის მოდელს ცვლის. ბავშვებს, რომლებსაც ძალის შიში ჰქონდათ, ექსპერიმენტატორმა შესთავაზა ვიდეოფირი, რომელსაც დღეში 20 წუთს 4 დღის მანძილზე აჩვენებდა. ფირზე აღბეჭდილი იყვნენ თანატოლები, რომლებიც ხალხით ეთამაშებოდნენ ძაღლებს. ჩვენების შემდეგ ძალის ფობიისაგან ბავშვების 67% განიკურნა — ისინი სხვათა თანდასწრების გარეშეც მზად იყვნენ ეთამაშათ ძაღლებთან. როდესაც ბავშვების შფოთვის დონე და შიში ერთი თვის შემდეგ შეამოწმეს, აღმოჩნდა, რომ ეფექტი კვლავ არსებობდა. ა. ბანდურას გამოკვლევებით უფრო ეფექტური ზეგავლენისაა ის ვიდეოგოლები, რომლებშიც ძაღლთან არა ერთი, არამედ რამდენიმე ბავშვი ეთამაშობს. ასეთმა ვიდეოჩვენებამ განკურნა ის ბავშვებიც კი, რომლებსაც ძლიერი ფობიები სჭირდათ.

რობერტ ო'კონორმა [146] კვლევის ობიექტად აირჩია იზოლირებული, უკონტაქტო, თავის თავში ჩაკეტილი ბავშვები. ო'კონორის აზრით, ამ ბავშვებს ადრეულ ასაკში უყალიბდებოდა ქცევის მოდელი, რომელიც შემდგომ, ზრდასრულ ცხოვრებაში ხელს უშლის. ეს ბავშვები საზოგადოებასთან ურთიერთობაში ვერ ახერხებენ სოციალურ შეგუებას და არ განიცდიან კომფორტს. შექმნილი ვიდეოგოლი მოიცავს თანატოლების მიერ გათამაშებულ თერთმეტ სცენას. ბავშვები თანდათან არღვევდნენ თავიანთ არაეფექტური ქცევის მოდელს, უერთდებოდნენ დანარჩენებს და ამთავრებდნენ სხვებთან თავისუფალი, ღრმა კონტაქტის მქონე, დემონსტრაციული ქცევით. შედეგი გასაოცარი იყო. ექვსი კვირის შემდეგ ბავშვებზე დაკვირვებისას აღმოაჩინეს, რომ მათში გამოიკვეთა ლიდრობის და აქტიური ურთიერთობის ქცევის სტილი. იმ იზოლირებულ ბავშვებს კი, ვისაც ვიდეოფილმი არ უჩვენეს, ქცევაში ცვლილებები არ აღენიშნათ. ასეთი მძლავრი ზემოქმედების მქონე აღმოჩნდა 23-წუთიანი ფილმი,

რომელიც სოციალური ზეგავლენის დემონსტრირების ნათელი ნიმუშია.

რობერტ ო'კონორმა [146] სხვა ექსპერიმენტში აჩვენა ბავშვებზე სოციალური ზეგავლენის ნეგატიური ეფექტი. ფილმებში დემონსტრირებული იყო ძალადობა და დასჯა, ბავშვები მსხვერპლის როლში აღიქვამდნენ საკუთარ თავს, რის შედეგადაც დეპრესიას, შფოთვას და ნუხილს განიცდიდნენ.

რობერტ ლიბერტის გამოკვლევის შედეგი ასეთი იყო: ბავშვები, რომლებიც უყურებდნენ უხეშ ძალადობას, სადაც ერთი განგებ აყენებდა ზიანს მეორეს, ფილმის ზეგავლენით მსგავს აგრესიასა და გაუმართლებელ ძალადობას ავლენდნენ. ასე იქცეოდნენ 6-9 წლის ბავშვები, როგორც ბიჭები, ისე გოგონები [129].

ბუნებრივ პირობებში უაღრესად საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარა ლეონ ფესტინჯერმა [112, 113]. კვლევის მიზანი იყო გაერკვია, როგორ ზეგავლენას უნდა მოველოდეთ თავის შეხედულებებში დარწმუნებული ადამიანებისაგან. ისტორიული ფაქტებიდან გამომდინარე, ნინასნარი პიპოთეზა პარადოქსულად გამოიყურება: მიუხედავად მარცხისა და მოლოდინის გაცრუებისა, ადამიანები უკან დახევა-ხელის ჩაქნევის, თავის შეხედულებებზე უარის თქმის ნაცვლად საპირისპიროდ იქცევიან; საზოგადოების მხრიდან დაცინვის რისკის მიუხედავად, უფრო მეტად იცავენ თავიანთ შეხედულებებს — გააფთრებით ეძებენ თანამოაზრეებს. ისტორიული ცნობებით, ასე იქცეოდნენ ანაბაპტისტები მედიქს-მეტე საუკუნის ჰოლანდიაში, მეშვიდე დღის ადვენტისტები მეჩვიდმეტე საუკუნეში იზმირში, მილერიტები მეცხრამეტე საუკუნეში ამერიკის შერთებულ შტატებში, პალესტინელი მუსლიმები ისრაელში. როგორც აღმოჩნდა, ქცევის სტილი არ შეცვლილა ჩვენს დროშიც. ლეონ ფესტინჯერისა და მისი კოლეგების დაკვირვების ობიექტად იქცა სექტანტების ორგანიზაცია, სახელწოდებით „ჩიკაგოს ჯგუფი“, რომელშიც 30-მდე აქტიური წევრი შედიოდა. სექტანტების ჯგუფს ცოლ-ქმარი, ე. წ. დოქტორი ტომას არმსტრონგი და მისის მერიან კიჩი, ხელმძღვანელობდა [112, 113]. არმსტრონგი ექიმად მუშაობდა კოლეჯში და ამავე დროს ავტორიტეტად ითვლებოდა ოკულტურ სფეროში, დაინტერესებული იყო მისტიციზმით და მფრინავი თევზებით. ჯგუფში რწმენის ხარისხი ძალიან მაღალი იყო. მთავარი მომენტი იმაში მდგომარეობდა, რომ მათ სჯეროდათ სამყაროს დასასრულისა უახლოეს დროში და ნინასნარმეტყველებდნენ ალასარულის დღესაც, რომლისათვისაც მთელი არსებით ემზადებოდნენ. მათი მზადება იმდენად სერიოზული იყო, რომ ნაცნობები და ნათესავები ჭკუიდან შეშლილბად თვლიდნენ. ლ. ფესტინჯერმა, იმისათვის, რომ ღრმად შეესწავლა ჯგუფის დინამიკა, ჯგუფში რამდენიმე ფსიქოლოგი ჩანერგა, როგორც მათი რწმენის მიმდევრები. სექტანტების რწმენა ასეთი იყო: უახლოეს დღეებში უნდა მომხდარიყო საყოველთაო წარღვნა, რომელიც ყველას მოსპობდა, გარდა არმსტრონგის მიმდევ-

რებისა; მათ მხოლოდ რწმენა იხსნიდა. სექტის წევრების მზადება ნაწი-
ნასწარმეტყველები თარიღისათვის ისეთი იყო, რომ ამქვეყნიურ
ცხოვრებასთან დასაბრუნებელ ყველა გზას იჭრიდნენ, ყიდდნენ სახ-



*უმრავლესობით მანიპულირება ეფექტურია. უმრავლესობაში ყოფნა
უსაფრთხოა, თუ საკუთარ თავთან არ გაგიჩნდათ პრობლემები.*

ლებს და პირად ნივთებს. ჯგუფში ჩანერგილმა ფსიქოლოგებმა კარგად
აღწერეს ის პერიპეტეიები, რომლებიც მათ გაიარეს. საყურადღებოა ორი
სტადია, რომელსაც სექტის ცხოვრებაში ჰქონდა ადგილი. პირველი,
როდესაც ჯგუფის წევრებს იმდენად სწამდათ, რომ უარი თქვეს ქადა-
გებასა და სხვათათვის „სიბრძნის“ განდობა-გავრცელებაზე; პირიქით,
იქამდეც კი მივიდნენ, რომ ჩაიკეტნენ და მხოლოდ ერთმანეთისათვის
გასაგები ენით ურთიერთობდნენ.

მეორე პერიოდი დადგა მაშინ, როცა უაღრესად დაძაბული მოლოდი-
ნის შემდეგ მათი წინასწარმეტყველება არ გამართლდა. ერთად შეკრე-
ბილმა სექტის წევრებმა, მარცხის შემდეგ, მოულოდნელად, ხელის
ჩაქნევისა და გაუჩინარების ნაცვლად გაორმაგებული მონდომებით და
აქტივობით დაიწყეს თავიანთი დოგმების ქადაგება. ამ უცნაურ მოქ-
მელებას ასეთი ახსნა მოეძებნება: როცა ჯგუფი თავის თავში დარწმე-
ბული იყო, ინახავდა და მალავდა სიბრძნეს, საკუთარი რწმენა განმტკი-
ცებას არ მოითხოვდა, ამიტომ სხვათა დარწმუნება მათ არაფერს მა-
ტებდა. იმედის მსხვერვის შემდეგ, როდესაც მოსალოდნელი წარღვნა
არ მოეწოდებოდა, ჯგუფმა რწმენა დაკარგა. ამიტომ სხვათა დარწმუნება
საკუთარი რწმენის ნაკლებობის აღმოსაფხვრელად იყო წამოწყებული.

ასეთია ლ. ფესტინჯერისა და მისი კოლეგების დასკვნა [113].

უმრავლესობის ზეგავლენის ეფექტი, რომელსაც ახლა შეეცებით, ტრაგედიის მიზეზი გახდა. ტისერის, კემპბელის და მაიკლურის [162] გამოვლენილი კანონზომიერება ასე გამოიყურება: ბუნდოვან და ორაზროვან სიტუაციაში საკუთარ თავში დაურწმუნებული ადამიანი მიდრეკილია, სწორად მიიჩნიოს და გაიმეოროს სხვისი ქცევა. ამ სოციალური ქცევის კანონზომიერება რეალურ ტრაგედიაში გამოჟღავნდა. ნიუ-იორკის კვინსის რაიონში 1964 წლის მარტში საკუთარ ქუჩაზე სამუშაოდან მომავალი 30 წლის ქალის მკვლელობა 38 მეზობლის თვალნინ მოხდა. თავდამსხმელი დიდხანს მისდევდა მსხვერპლს და სამჯერ დაესხა თავს. ქეთრინი ხმამაღლა ყვიროდა და შეელას ითხოვდა მანამ, სანამ აგრესორის დანამ არ განგმირა. ეს იყო სიკვდილი ხალხის თვალნინ. მიუხედავად ამისა, არც ერთმა თვითმხილველმა მსხვერპლს დახმარება არ აღმოუჩინა. მხოლოდ ერთმა დარეკა პოლიციაში, ისიც მაშინ, როცა ქალი უკვე მკვდარი იყო. მოვლენა ფართოდ გაშუქდა პრესა-ტელევიზიით. საზოგადოება და ფსიქოლოგებიც კი აღშფოთებულნი და გაკვირვებულნი იყვნენ: როგორ მოხდა, რომ თითქოსდა „კეთილმა ადამიანებმა“ თითოც არ გააძრვიეს ბოროტების აღსაკვეთად. პოლიციაში დარეკვა თითქოს არავითარ სიძნელეს არ წარმოადგენდა. თვითონ მკვლელობის მოწმენიც გაურკვევლობაში იყვნენ: „არ ვიცი, რა მოგვივიდა“, „შევიხდით“, „არ გვინდოდა, შარში გავხვეულიყავით“ და ა. შ. — იყო მათი პასუხი. პრესა ამ მოვლენას მძაფრად გამოეხმაურა. ანალიზი ასეთი იყო: „მონშეები ზუსტად ჩვენნაირი, „საშუალო“ ამერიკელები არიან, ისინი არაფრით განსხვავდებიან დანარჩენებისაგან. ჩვენ, ამერიკელები, საკუთარ ნაჭუჭში ჩაკეტილ, სხვებისადმი გულგრილ ადამიანებად ვიქცით“. პრესამ გაიხსენა უამრავი ფაქტი, რომლებშიც მოთხრობილი იყო აპათიის, დეპერსონიზაციის, ინდივიდის ჯგუფისადმი გაუცხოების შემთხვევებზე.

ჩატარებული ექსპერიმენტების შემდეგ აღნიშნულ პრობლემაზე თავისი კომპეტენტური აზრი გამოთქვეს ფსიქოლოგებმაც. როგორც აღმოჩნდა, მრავალრიცხოვან მასაში მდგომმა ინდივიდმა მსხვერპლს შეიძლება ორი ძირითადი მიზეზის გამო არ აღმოუჩინოს დახმარება: 1) სხვათა თანდასწრებით მომხდარზე პირადი პასუხისმგებლობა მინიმუმამდე ეცემა. თითოეული ფიქრობს, რომ სხვა უნდა დაეხმაროს: „ისინი ბევრნი არიან, მე კი ერთი ვარ!"; 2) მასაში მყოფ ადამიანს უჭირს გაარკვიოს, კრიტიკულია თუ არა სიტუაცია. ამაში გასარკვევად ის სხვათა რეაქციას აკვირდება და ისე იქცევა, როგორც სხვები. ასე რომ, თუ სხვები კრიტიკულ სიტუაციაში სათანადოდ არ იქცევიან, ინდივიდიც თავს იკავებს.

ამ მოსაზრების დამადასტურებელი მონაცემები დეირლიმაც [99] მიიღო. ნიუ-იორკის ერთ-ერთ ქუჩაზე ეპილეფსიის შეტევის ინსცენირება ხელოვნურად თამაშდებოდა. აღმოჩნდა, რომ, როდესაც ცალკეული ადამიანი ხდებოდა ამ ფაქტის მომსწრე, „დაზარალებულს“ მათი უმრავლესობა — 85%

ესმარებოდა. თუ ინსტენიერება მრავალრიცხოვანი მასის წინაშე ხდებოდა, გაჭირვებაში მყოფ ადამიანს გამველელთა მხოლოდ 35% ესმარებოდა. მონაცემების მიხედვით, მასაში მყოფი უფრო ნაკლებ დახმარებას უნდა ელოდეს, ვიდრე ერთ, თუნდაც სრულიად უცნობ ადამიანთან ყოფნისას.

მსგავსი ექსპერიმენტი ჩატარდა ხანძრის ინსტენიერებით. ხელოვნურად გამოწვეული ხანძრის კვამლზე რეაგირებას ახდენდა მარტოდ მიმავალთა 75% და მასაში მყოფთა მხოლოდ 38%.

მიღებული მონაცემებიდან გამომდინარე, მასაში მოხვედრილ გასაჭირში მყოფს უნდა ახსოვდეს: 1) ნათლად და არაორაზროვნად მიმართოს მასას, კონკრეტულად რა სჭირდება; 2) გასცეს რაც შეიძლება ზუსტი ინსტრუქციები; 3) მიმართვის ადრესატი აუცილებლად კონკრეტული ადამიანი უნდა იყოს და არა ზოგადად ყველა. მასა მხოლოდ ასეთ მიმართვაზე რეაგირებს [99].

ჰორსტეინმა [119] კოლუმბიის უნივერსიტეტიდან მიზნად დაისახა, გაერკვია, რამდენად ესმარება ადამიანი თავის მსგავსს ან მისგან განსხვავებულს. მკვლევარებმა გააანალიზეს სოციალური ზეგავლენის ეფექტი.

სოციალური ზეგავლენით 1978 წლის 18 ნოემბერს მოხდა მსოფლიოში ყველაზე ხალხმრავალი, მასობრივი თვითმკვლელობა. ერთდროულად და ნებაყოფლობით სანამლაივი მიიღო, არც მეტი, არც ნაკლები, 910-მა ადამიანმა და გარდაიცვალა. თვითმკვლელობის მსხვერპლნი იყვნენ სან-ფრანცისკოში შექმნილი ე. წ. „სახალხო ეკლესიის“ წევრები. ამ კულტის ტიპის ორგანიზაციას ხელმძღვანელობდა ვინმე ჯინ ჯონსი, რომელმაც თავისი ორგანიზაცია სან-ფრანცისკოდან ჰაიანაში, სამხრეთ აფრიკის ჯუნგლებში, გადაიყვანა. სამი ამერიკელი სენატორი, რომლებიც ჰაიანაში, ჯორჯტაუნში ჩაფრინდნენ ამ ორგანიზაციის საქმის გამოსაძიებლად, ჯიმ ჯონსის ბრძანებით მოკლეს. იმის შიშით, რომ დააპატიმრებდნენ, ჯონსმა შეკრიბა ორგანიზაციის ყველა წევრი და მასობრივი თვითმკვლელობისაკენ მოუწოდა. პირველი რეაქცია ამ მოწოდებაზე გააკეთა ქალმა, რომელმაც მოტანილი ცისტერნიდან სანამლაივი თავის ბავშვს დააღვინა, შემდეგ თვითონაც დალია და რამდენიმე წუთში გარდაიცვალა. ყველა დანარჩენი მას მექანიკურად მიჰყვა. უცნაურია, რატომ აღმოჩნდა ჯგუფი ასეთი დამყოლი? ზეგავლენის ხელისშემწყობი ფაქტორი ის იყო, რომ ეს ხალხი უცხო გარემოში იმყოფებოდა. საკუთარ ქალაქში, სან-ფრანცისკოში ისინი ალბათ ასე არ მოიქცეოდნენ. რადგან ისინი სამყაროსგან სრულ იზოლაციაში, ჯუნგლებში ცხოვრობდნენ, მათზე მანიპულირება სოციალური ზეგავლენით ადვილი აღმოჩნდა. დამყოლობა ამ ადამიანებს სიცოცხლის ფასად დაუჯდათ.

მიბაძო უმრავლესობას და ამით სიცოცხლეს გამოემშვიდობო — ასეთი მძლავრია სოციალური ზემოქმედების ძალა. გასაკვირი არაა, რომ ამ მექანიზმის მცოდნე ინსტიტუტები მას თითქმის ყველგან იყენებენ. ყველა სათვის ცნობილია, რომ ოპერაში ნარმოდგენის ნარმატებას მაყურებლის

ოვაციის სიდიდეც განსაზღვრავს. მაყურებელზე გავლენას არა მარტო სპექტაკლი ახდენს, არამედ თავად აუდიტორიის ემოციური რეაქციაც. აქედან გამომდინარე, ოპერის ორგანიზატორებმა დაინყეს აუდიტორიის მოსყიდვა, რომ ამით დანარჩენი მსმენელის შეფასებაზე ემოქმედათ, აი ასე გამოიყურება მოსყიდული აუდიტორიის პრეისკურანტები [79]:

გამოსვლის დროს აპლოდისმენტები ჯენტლმენისგან — 25 ლირა.

გამოსვლის დროს აპლოდისმენტები ლედისგან — 15 ლირა.

ჩვეულებრივი აპლოდისმენტები — 10 ლირა.

ხმაალაღი აპლოდისმენტები სპექტაკლის მსვლელობისას — 15 ლირა.

ჩარევა ყვირილით „ბენე“, „ბრავო“ — 5 ლირა.

„ბისის“ მოთხოვნა მთელი ძალით — 50 ლირა.

ველური ენთუზიაზმი — ფასზე წინასწარი შეთანხმება.

აღმოჩნდა, რომ საზოგადოებრივ აზრზე მანიპულირება ამ საშუალებითაც შეიძლება.

ჯგუფის გავლენის ეფექტი ცხოველთა ქცევაშიც შეინიშნება. ამერიკელი ინდიელების ბიზონებზე ნადირობის მეთოდი ასე გამოიყურება: მონადირენი წინ მყოფ ბიზონებს კლდის პირისკენ მიერეკებიან, ყველა დანარჩენი თავისი ნებით მათ კვალს მიჰყვება. შედეგად, თვითველი ცხოველი თავისი ნებით დგამს ნაბიჯს უფსკრულისაკენ. იგივე ხდება ავტოსტრადაზეც. საკმარისია წინა ორმა მანქანამ მოძრაობის ტრაექტორია შეიცვალოს, მომდევნო მანქანა მიბაძვით თვითონაც იცვლის გეზს. მესამე ავტომანქანაში მჯდომი მძღოლის ლოგიკა ასეთია: უმრავლესობამ რაღაც ხიფათი შენიშნა გზაზე, მეც ისე უნდა მოვიქცე, როგორც ისინი იქცევიან და მოგებული დავრჩები. საუბედუროდ, ხშირად პირიქით ხდება.

სოციალური ზეგავლენის ეფექტი იმდენად ძლიერია, რომ გაუთვით-ცნობიერებელ ადამიანს უჭირს მისგან თავის დაღწევა. ამას კი მაშინ მოახერხებს, თუ გადანყვეტილების მიღებისას საკუთარ თავს დაეყრდნობა და არა სხვის აზრს.

განწყობის ფსიქოლოგიის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, რა ფაქტორები განაპირობებს სუბიექტზე უმრავლესობის ზეგავლენის ეფექტს? აღსანიშნავია, რომ ჩვეულებრივ, სუბიექტს ახასიათებს უმრავლესობისადმი დადებითი დამოკიდებულება, განწყობის ენაზე რომ ეთქვას, დადებითი ვალენტობა; აქედან — ვის მიმართაც უმრავლესობა დადებით ვალენტობას გამოხატავს, სუბიექტსაც მის მიმართ უჩნდება დადებითი დამოკიდებულება; ვის მიმართაც სოციაუმის უმრავლესობა ნეგატიურ დამოკიდებულებას გამოხატავს, სუბიექტსაც უჩნდება ტენდენცია, ნეგატიური დამოკიდებულება გამოხატოს. ამრიგად, განწყობის ვალენტობიდან გამომდინარე, სოციაუმის დადებითი ვალენტობა სუბიექტის დადებით ვალენტობას განაპირობებს. ამის საპირისპიროდ, სოციაუმის უარყოფითი ვალენტობა, უარყოფითი დამოკიდებულება

სუბიექტის ამა თუ იმ მოვლენისადმი უარყოფით ვალენტობას, ნეგატიურ დამოკიდებულებას, მოვლენისადმი უარყოფით განწყობას იწვევს.

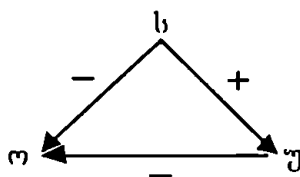
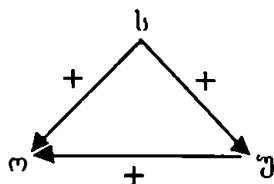
ამის საპირისპირო სიტუაცია იქმნება, თუ სუბიექტს უმრავლესობის მიმართ ნეგატიური განწყობა აქვს. ამ შემთხვევაში, განწყობის ვალენტობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, ამოქმედდება შემდეგი ტენდენცია: რის მიმართაც სოციუმს ნეგატიური დამოკიდებულება აქვს, სუბიექტს დადებითი საპირისპირო განწყობა შეექმნება და პირიქით — რის მიმართაც უმრავლესობას დადებითი განწყობა აქვს, სუბიექტს ნეგატიური განწყობა შეექმნება.

სქემატურად თუ გამოვხატავთ და მოვნიშნავთ სუბიექტს (ს), უმრავლესობას (უ), უმრავლესობის მიერ მოწონებულ ან არმოწონებულ ობიექტს (ო), სქემაზე შემდეგ ვარიანტებს მივიღებთ:

სუბიექტის უმრავლესობისადმი დადებითი განწყობის შემთხვევაში:
I. უმრავლესობის დადებითი დამოკიდებულება ობიექტისადმი იწვევს ობიექტისადმი სუბიექტის დადებით განწყობას;

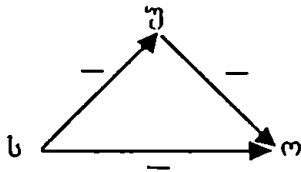
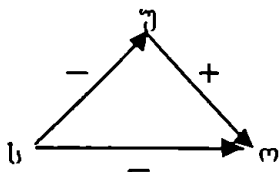
II. უმრავლესობის უარყოფითი დამოკიდებულება ობიექტისადმი იწვევს ობიექტისადმი სუბიექტის უარყოფით განწყობას.

სუბიექტის უმრავლესობისადმი უარყოფითი განწყობის შემთხვევაში სიტუაცია ასეთია:



I. უმრავლესობის დადებითი დამოკიდებულება (+) იწვევს ობიექტისადმი სუბიექტის უარყოფით განწყობას (-);

II. უმრავლესობის უარყოფითი დამოკიდებულება (-) იწვევს ობიექტისადმი სუბიექტის დადებით განწყობას (+).



განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე ამგვარად შეიძლება ავსხნათ უმრავლესობის ზეგავლენის ეფექტი.

2.3 დეფიციტის გავლენის ეფექტი

„ოდეს ტურფა გაიფდეს, არღა ღირდეს არცა ჩირად“.

შოთა რუსთაველი

დეფიციტი, როგორც მოვლენა, ადამიანზე მძლავრი ზემოქმედების საშუალებაა. დეფიციტის პრინციპის დედააზრი ასეთია: რაიმე მით უფრო მოსაწონი და ფასეულია, რაც უფრო ძნელად მისაღწევი და დასაუფლებელია. აღნიშნული განაპირობებს იმას, რომ ადამიანს შეიძლება მოუნდეს ის, რაც მანამდე არ უნდოდა. ამის გამო სრულიად უსარგებლო საგნის მოსაპოვებლად მან შეიძლება დიდი მატერიალური დანახარჯი და ენერგია გაიღოს. ეს ეფექტი „მცირეს ზემოქმედების პრინციპის“ სახელითაა ცნობილი.

ადამიანზე დეფიციტის ფსიქოლოგიური გავლენის ეფექტს დასავლურ ფსიქოლოგიაში ასე ხსნიან: იმის გამო, რომ რაიმე მცირე რაოდენობით მოიპოვება, ის სასურველი ხდება და ძნელად მისაწვდომის ხიბლს იძენს. ეს განცდა ადამიანში რეაქტიულ წინააღმდეგობას იწვევს — მას დეფიციტური საგანი გაცილებით მეტად მოუნდება, ვიდრე მანამდე უნდოდა.

რეაქტიული წინააღმდეგობა განსაკუთრებით გარდატეხის ასაკში შეინიშნება. 2-3 წლის ბავშვებს დედა თუ ეფერება, მამასთან უნდათ და პირიქით — მამა თუ ეფერება, დედისაკენ მიიწევენ. ასევე, რაიმეს თუ მიაწოდებენ, გადაადგდები, თუ არ მიაწოდებენ — ტირილით ითხოვს. ბავშვის ცხოვრებაში ამგვარ პერიოდს პედაგოგიკაში ნეგატივიზმის ხანად მოიხსენიებენ.

ვირჯინიის შტატში ასეთი ექსპერიმენტი ჩაატარეს [91,92]: მცირე-წლოვან ბავშვებს ასარჩევად ორ სათამაშოს აძლევდნენ. ერთი წინ იყო მოთავსებული, მეორე ოდნავ უკან. ბავშვები მათ თანაბარი სიხშირით ირჩევდნენ. მეორე ვარიანტში ერთი სათამაშო ახლოს იყო, მეორე კი ბარიერის უკან — ძნელად მისაწვდომ ადგილას შემოდებული. ბავშვები სამჯერ უფრო ხშირად ძნელად მისაწვდომ ადგილას შემოდებულ სათამაშოს ირჩევდნენ. ამ მოვლენას ასე ხსნიან: როდესაც ბავშვი ფსიქოლოგიურად შორდება დედას და ავტონომიურობას იძენს, მიუწვდომელი სათამაშო მისთვის თავისუფლების შემზღუდველი განცდის გამოწვევია. მისგან თავდასაღწევად ბავშვი ხელში ძნელად ჩასაგდება სათამაშოს-კეილიტვის.

როგორც აღმოჩნდა, მარტო ორი წლის ბავშვები არ ამჟღავნებენ რეაქტიულ წინააღმდეგობას; იგი ხშირად უფროსებშიც ვლინდება. რეაქტიული წინააღმდეგობის ფენომენი შექსპირის ტრაგედია „რომეო და ჯულიეტაშიც“ შეიძლება დავინახოთ [79]. შექსპირის ჯულიეტა 13 წლისაა, რომეო — კი 15-ის. ეს ის ასაკია, როცა სექსუალური ლტოლვა არც გოგონას და არც ყმანვილს ისეთი სიმძლავრით არა აქვთ გამოხატული,

რომ მისი მოთოკვა შეუძლებელი იყოს. სამაგიეროდ, შექსპირს გრძნობების გასაღვივებლად ნანარმოებში გეაროვნული შუღლი შემოაქვს, რომელიც წყვილის ურთიერთსიყვარულს ხელს უშლის. ფარულად სწორედ ეს აკრძალვა ამძაფრებს მათ სიყვარულს. როგორც შეყვარებულ წყვილთა ფსიქოლოგიური კონსულტაციის პრაქტიკამ აჩვენა, „რომეო და ჯულიეტას“ წინააღმდეგობის ეფექტი რეალურ ცხოვრებაშიც ხშირად გვხვდება. არის მრავალი შემთხვევა, როდესაც გოგონას ოჯახური გარემო სასიძოს შეუფერებლად ცნობს; გოგონა კი თვალს ხუჭავს ამ ნაკლზე და განაგრძობს მასთან ურთიერთობას. საკმარისია, გარემომ შეასუსტოს ნეგატიური შეფასება და კეთილგანწყობა გამოავლინოს, რომ თავად გოგონას უჩნდება უარყოფითი განცდა პარტნიორისადმი. აღნიშნული ეფექტის გამო ფსიქოლოგები მოზარდთა მშობლებს ურჩევენ, ისე არ ჩაერიონ ბავშვების ცხოვრებაში, რომ მათში ნეგატიური წინააღმდეგობა გამოიწვიონ და შედეგად კიდევ უფრო არ მოანდომონ „აკრძალული ხილი“.

რეაქტიული წინააღმდეგობის ეფექტს რეკლამაშიც იყენებენ [79]. თამბაქოს მწარმოებელმა კომპანიამ გაითვალისწინა ამერიკაში არსებული ფემინისტური მოძრაობა და ბევრი მათგანი წამოაგო ანკესზე. კერძოდ, ქალთა წერილი სიგარეტის „ვირჯინია სლიმის“ მწარმოებელმა თავისი ნაწარმის რეკლამაში მოიხსენია ქალთა უფლებებისათვის ბრძოლა, სარეკლამო აფიშაზე წარმოაჩინა ქალის სახე, რომელიც იბრძვის თანასწორობისათვის, და ამ ბრძოლის სიმბოლოდ აღნიშნული სიგარეტი აქცია. ამ კამპანიამ შედეგი გამოიღო — განსაკუთრებით გაიზარდა სიგარეტის მოწვევა თინეიჯერ გოგონებში. ისინი ამგვარი ზენოლისათვის ნოყიერ ნიღაგს წარმოადგენდნენ. მათში რეაქტიული წინააღმდეგობა აღმოცენდა, რამაც სიგარეტის გასაღებას შეუწყო ხელი.

დეფიციტის პრინციპი შეიძლება ხალხის სასიკეთოდაც იქნეს გამოყენებული. ამის დასამტკიცებლად საინტერესო ექსპერიმენტი იქნა ჩატარებული [133]: იმისათვის, რომ ქალებმა ადრეულ ფაზაში აღმოაჩინონ მეკრდის შესაძლო კიბო, აუცილებელია თავად კვირაში ერთხელ 5 ნუთი დაუთმონ მეკრდის გასინჯვას. ამისათვის შექმნეს ბროშურები, რომლებშიც ეს მოთხოვნა სხვადასხვა სტილით იყო მოწოდებული. ყველაზე ეფექტური დეფიციტის პრინციპზე აგებული მოწოდება აღმოჩნდა, რომელშიც აქცენტი დანაკარგზე იყო გაკეთებული. ანუ მოწოდება მიანიშნებდა, რომ თუ ქალები ამას არ გააკეთებდნენ, ისინი ჯანმრთელობას დაკარგავდნენ. ქალთა უდიდესმა უმრავლესობამ გაითვალისწინა ამგვარი მიმართვა.

მანიპულაციის პროფესიონალებმა კარგად იციან დეფიციტის პრინციპის კიდევ ორი მახასიათებელი. ესაა რაოდენობის დეფიციტისა და დროის დეფიციტის კანონზომიერებები. როდესაც შესაძენი საგანი ცოტაა, იგი უკვე ამის გამო იძენს ფასს. ამიტომ, თუ ნივთი დეფიციტურია, ხოლო გამყიდველი ჰპირდება, რომ იშოვის, ეს ზრდის მყიდველის მოტივაციას და ის მზადაა, ყველა სხვა ნიუანსის გაუთვალისწინებლად, დაუფიქრებ-

ლად გადაიხადოს საფასური.

მძლავრად ზემოქმედებს დროის ლიმიტიც — გამყიდველი პოტენციურ მყიდველს ალტერნატივას სთავაზობს: ან ახლა იყიდოს (მაღალ ფასად), ან ამ ნივთის ყიდვა შეუძლებელი იქნება. გამყიდველი სპეციალურად უსაობს მყიდველს მოფიქრების დროს და ამით მასში რეაქტიულ ნინაალმდეგობას იწვევს. ასეთ დროს ადამიანი იძულებულია, იმპულსურად იმოქმედოს და არა გონებით. ამ პირობებში კლიენტის დაყოლიება ადვილი ხდება.

ამერიკაში, ფილადელფიის შტატში, გარემოს დაცვის ფაქტორის გათვალისწინებით კანონით აიკრძალა ფოსფორის შემცველი სარეცხი ფხვნილების გაყიდვა. ამის შემდეგ დიასახლისების უმრავლესობა მაღაზიებში ფოსფორის შემცველ სარეცხის ფხვნილს ეძებდა. მათი რეაქციის ახსნა ასე შეიძლება: ისინი იმის დაუფლებას ესწრაფოდნენ, რაც დეფიციტური იყო.

დიდი ორომტრიალია მაღაზიებში სეზონური ფასდაკლების დროს, როდესაც ყველაფერი დაბალ ფასად იყიდება. ასეთი ვითარებაში, ჩვეულებრივ, მყიდველი ისეთი ნივთებით ბრუნდება სახლში, რომ თვითონაც არ იცის, რისთვის და რატომ იყიდა.

კონკურენციისა და დროის ლიმიტის ფაქტორმა ცუდი სამსახური გაუწია ტელეკომპანია „ფოქსს“ [79]. 1973 წელს ეს ტელეკომპანია ლია აუქციონზე იბრძოდა უფლებისათვის, ეჩვენებინა ფილმი „პოსეიდონის ისტორია“. კონკურენტი კიდეც ორი ტელეკომპანია იყო. ვაჭრობამ კონკურენტები ისე ჩაითრია, რომ მათთვის შეუმჩნეველად გადასახდელი თანხა ასტრონომიული და რეკორდული გახდა — 3.3 მილიონი დოლარი. საბოლოოდ, მოგებულმა მხარემ არ იცოდა, როგორ გამოეყენებინა ფილმი, ხოლო დამარცხებული მხარე კმაყოფილი იყო, რომ თავად არ იყიდა იგი.

სტეფან უორშელმა [166, 167] საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარა დეფიციტის ფენომენზე. ცდისპირებს გასასინჯად და შესაფასებლად ორი ლარნაკით ორცხობილას სხვადასხვა ნაირსახეობას სთავაზობდნენ. ერთში 10, ხოლო მეორეში 2 ორცხობილა იყო. ცდისპირებს ის ორცხობილა მოსწონდათ, რომელიც მცირე რაოდენობით იყო ლარნაკში და შემდგომშიც, როგორც საუკეთესოს, ამ ორცხობილას ყიდვას აპირებდნენ. საქმე გვაქვს დეფიციტის ზემოქმედების ეფექტთან.

დეფიციტის ეფექტის საინტერესო გამოვლინება გვქონდა ჯეიმს კ. დევისის [100] ექსპერიმენტში. წინა ექსპერიმენტის მსგავსად, ცდისპირებს ორი ლარნაკით ორცხობილებს აწვდიდნენ. ერთში 2 ცალი იდო, მეორეში — 10 ცალი, მაგრამ ცდისპირის თვალწინ ორცხობილა იმ ლარნაკში, რომელშიც 10 ცალი იყო, გასინჯვის შემდეგ 2-მდე შემცირდა, ხოლო რომელშიც 2 ცალი იდო — ასევე დარჩა; ასეთ შემთხვევაში ცდისპირებს უფრო გემრიელად ის ორცხობილა ეჩვენებოდათ, რომელიც ლარნაკში თავიდან 10 ცალი იდო და მათ თვალწინ შემცირდა. ამოქმედდა

კონტრასტის ილუზია და ცდისპირთა მონონებაც ამ ეფექტმა გამოიწვია. კონტრასტული ილუზია, ანუ, როგორც მას უწოდებენ, ხელახლა განცდილი დეფიციტის ეფექტი, რეალურ ცხოვრებაშიც არსებობს. სოციალურ კონტექსტში ამ ეფექტის გამოვლინებად იქცა ჰიპების საპროტესტო მოძრაობა აშშ-ში. 50-იანი წლების ამერიკაში გატარებულმა სოციალურმა პროგრამებმა ცხოვრება რეალურად გააუმჯობესა, მაგრამ ადამიანები და საზოგადოება ამ რეფორმებისაგან განუზომლად მეტს მოელოდნენ. მეტისმეტის მოლოდინმა მიღწეული რეალური წარმატება კონტრასტულად, მცირედ შეაფასა. ამგვარმა დამოკიდებულებამ საპროტესტო ტალღა წარმოშვა, რომელიც ჰიპების მოძრაობის სახელით შევიდა ისტორიაში.

კონტრასტული ილუზიის ეფექტი არსებობდა საბჭოთა კავშირის ისტორიაშიც. გორბაჩოვის პერიოდში საბჭოთა საზოგადოებამ ლიბერალიზმი იგრძნო. ხალხი შეეჩვია ნების დემოკრატიულ გამოხატვას. სწორედ ამ პერიოდში ე. წ. ГКП-მ რეაქციული კომუნისტების მეთაურობით „ძველი დროის“ დაბრუნება მოინდომა. ხალხის თვალში ამგვარი რეაქცია კონტრასტულად შეფასდა, საზოგადოება ქუჩაში გამოვიდა, ტანკებსაც არ შეუშინდა და გამარჯვება მოიპოვა [79].

კონტრასტული ილუზიის ეფექტმა ბოროტად „იხუმრა“ საქართველოს ისტორიაზეც. გორბაჩოვისა და საბჭოთა კავშირის არსებობის უკანასკნელ ხანაში ხალხი ისე მიეჩვია პროტესტის უკიდურეს ფორმებს, რომ სტუდენტები ლექტორებისგან მიღებული დაბალი ნიშნისათვისაც კი ანეგდოტური ფორმით, საპროტესტოდ შიმშილობდნენ. ამგვარმა ფონმა შემდგომში მოსული ეროვნული ხელისუფლების მართვის სტილი ობიექტულ კონტრასტულად და არადემოკრატიულად აღაქმევინა. ამით კარგად ისარგებლეს შინა კომუნისტურმა და რუსეთის გარე იმპერიულმა ძალებმა და სამოქალაქო ომში დაამხეს ახლად არჩეული ხელისუფლება.

გავლენის ფსიქოლოგიური კანონზომიერებების ცოდნა მნიშვნელოვანია როგორც საზოგადოების, ისე ოჯახური, ინტერპერსონალური ურთიერთობების წარმართვისთვისაც.

შესაძლებელია თუ არა, დავიცვათ თავი დეფიციტის პრინციპის ზეგავლენისაგან? ამ ეფექტის ამოქმედებისას ადამიანი მიდრეკილია, იმოქმედოს ემოციებით და არა გონებით. ამიტომ მაშინ, როდესაც დეფიციტის ეფექტით გამოწვეულ დისკომფორტს ვიგრძნობთ, რეკომენდებულია, საპირისპიროდ ვიმოქმედოთ, ანუ გავააქტიუროთ გონებრივი შეფასება და მოვთხოვთ ემოციები.

განწყობის კანონზომიერებებიდან გამომდინარე, გავაანალიზოთ, რა ფაქტორები განაპირობებს დეფიციტის ზეგავლენის ეფექტს. დეფიციტი გარკვეულ საგანს ღირებულებას ანიჭებს, რაც მასზე მოთხოვნილებას ზრდის. საგნის მოპოვების საშუალება, რომელიც ამასთან შეზღუდულია, ბადებს ამ საგნის დაუფლების ტენდენციას. მაშასადამე, დეფიციტი ქმნის ძნელად მოსაპოვებელ საგანზე მოთხოვნილებას და წარმოშობს

ამ საგნის დაუფლების ტენდენციას. სხვაგვრად რომ ვთქვათ, ძნელად მისაწვდომობა ქმნის დეფიციტური საგნის დაუფლების განწყობას. ეს საკმარისი წინა პირობაა განწყობის შესაქმნელად. არსებობს მოთხოვ-



რადგან საქონელი დეფიციტურია, ამის გამო სასურველია — ასე ფიქრობს მყიდველი.

ნილება, შესატყვისი საგანი, ქცევის შესრულების შეზღუდული შესაძლებლობა, რაც აძლიერებს ქცევის ფორსირებულად შესრულების ტენდენციას. ეს სამი ფაქტორი აუცილებელი და საკმარისია განწყობის შესაქმნელად და შესაბამისი ქცევის განსახორციელებლად. ამრიგად, დეფიციტი საგანს ანიჭებს ღირებულებას და ქმნის მოთხოვნილებას.

დეფიციტი განწყობის შექმნისათვის საჭირო ორი ფაქტორის წარმოშობა-გაძლიერებას იწვევს. ერთ შემთხვევაში დეფიციტი საგანს ღირებულებას უქმნის და მასზე მოთხოვნილებას აყალიბებს, მეორე შემთხვევაში მოთხოვნილების შექმნასთან ერთად საგნის დაუფლების შესაძლებლობას ზღუდავს და ამით ამ პროცესს უფრო აქტუალურს ხდის.

პირველვარიანტს შეესაბამება შემთხვევა, როდესაც საგნის დეფიციტია;

მეორე ვარიანტს შეესაბამება შემთხვევა, როდესაც საგნის დაუფლების შესაძლებლობა შეზღუდულია დროის ლიმიტის ან რაიმე ბარიერის არსებობის გამო.

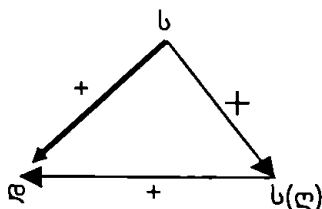
პირველი ვარიანტის შესაბამისი მაგალითია ექსპერიმენტი ორი სახის ორცხობილაზე, რომლის ერთი სახეობაც მაყურებლების თვალწინ, მათი არჩევანის დროს მცირდება, მეორე ხარისხის ორცხობილა კი ისევ ბევრია. დეფიციტის ფაქტორის გამომაყურებელი იმ სახის ორცხობილას ირჩევს, რომლის რაოდენობაც მცირდება.

მეორე ვარიანტს და დროის ლიმიტის ფაქტორს შეესაბამება მაგალითი, რომელსაც ადგილი აქვს ხოლმე სეზონური ფასდაკლების მაღაზიებში, სადაც ხალხის ორომტრიალია ატეხილი დაბალი ფასების გამო.

„აკრძალული ხილის“ ფაქტორის ზემოქმედების მაგალითია ფოსფორის შემცველი სარეცხი ფხვნილების გაყიდვის შემთხვევა, როდესაც დიასახლისთა უმრავლესობა მაღაზიებში ფოსფორის შემცველ სარეცხის ფხვნილს ეძებდა.

განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, თვალსაჩინოდ ეს მიმართებები ზემოთ მოყვანილ სქემაზე ასე შეიძლება გამოვხატოთ — სუბიექტი (ს), დეფიციტური საგანი (დ), საზოგადოება, რომელიც დეფიციტს ღირებულებად მიიჩნევს ს (ლ).

ჩვენი შემდგომი ექსპერიმენტი დეფიციტის, ანუ ცოტას ზეგავლენის ფენომენს ეხება. ხალხური სიბრძნის მიხედვით, დეფიციტური და აკრძალული ხილი განსაკუთრებით გემრიელია. ცოტას და შეზღუდულს თავისი ფსიქოლოგიური მომხიბვლელობა აქვს. როდესაც კოლექციონერი რაიმე



ძვირფასი ნივთის ღირებულებას არკვევს, დეფიციტურობას ის განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს.

დეფიციტის ზემოქმედების ძალას ფსიქოლოგიურად ორი ფაქტორი განსაზღვრავს: 1. პირველი თვით დეფიციტურ საგანს მიეწერება, რომლის მიხედვითაც, რაც ცოტაა, დეფიციტურია, ის ძვირფასი და ღირებულია, ამიტომ მისი დაუფლება სასურველია. 2. მეორე მიზეზი ადამიანში დევს, ის ზღუდავს ადამიანის ქცევით შესაძლებლობას და ამით გვართმევს არჩევანს. ამის გამო გვინდება მოთხოვნილება, შევინარჩუნოთ თავისუფლება, ეს კი გვაიძულებს, უფრო მეტად ვისურვოთ დეფიციტის გაციდის აღმძვრელი საგანი, ვიდრე მანამდე გვინდოდა. როდესაც დეფიციტი ან შეზღუდვა ართულებს საგნის ხელმისაწვდომობას, ჩვენ გააფთრებით ვებრძვით ხელისშემშლელ ფაქტორებს და მივმართავთ შესაბამის მცდელობებს. მოვლენის ამგვარი ახსნა ფსიქოლოგიაში რეაქტიული წინააღმდეგობის თეორიის სახელით მოიხსენიება და ფსიქოლოგ ჯეიკ ბრემის სახელს უკავშირდება [90].

ჩვენ შევეცადეთ, ექსპერიმენტულად გაგვეჩვენა დეფიციტის ზეგავლენის ძალა. გამოკვლევაში მონაწილეობდა 100 ცდისპირი — 52 გოგონა და 48 ვაჟი, სტუდენტები სამი უმაღლესი სასწავლებლიდან. ასაკი 18-25 წ.

ექსპერიმენტი ასე გამოიყურებოდა: ცდისპირს ერთდროულად მიეწოდება ორი ლარნაკი. ერთ ლარნაკში დევს 10 ცალი, ხოლო მეორეში – ორი ცალი კრეკერი. ამას გარდა, ცდისპირებს ვანვდით ინფორმაციას, რომ ეს არის ორი სხვადასხვა ნარმოების რუსული კრეკერი, რომლებიც მათმა მწარმოებელმა ფირმებმა გამოგვიგზავნეს დეგუსტაციისათვის. ერთმა მწარმოებელმა დიდი, ხოლო მეორემ ცოტა რაოდენობის კრეკერი მოგვანოდა. ცდისპირებს ეთხოვდით, გაესინჯათ ჯერ ერთი, ხოლო შემდეგ მეორე ნარმოების კრეკერი, შეედარებინათ ერთმანეთისათვის და ეთქვათ, რომელია, მათი აზრით, უკეთესი. რეალურად ორივე ლარნაკში იდენტური ხარისხის კრეკერები იდო.

ცდისპირთა 52%-მა ჯერ მოისურვა, გაესინჯა კრეკერი პირველი ლარნაკიდან, სადაც 10 კრეკერი იდო, ხოლო 48%-მა თავიდან გადაწყვიტა, გაესინჯა მეორე ლარნაკიდან, სადაც 2 ცალი კრეკერი იდო და ამის შემდეგ პირველი ლარნაკიდან.

ცდისპირთა 39%-მა განაცხადა, რომ უპირატესობას ანიჭებენ პირველი ლარნაკიდან აღებულ კრეკერს, ანუ სადაც 10 ცალი დევს.

ცდისპირთა 48%-მა განაცხადა, რომ უკეთესია მეორე ლარნაკიდან აღებული კრეკერი, ანუ ის, რომელშიც 2 ცალი დევს.

ცდისპირთა 13%-მა აღნიშნა, რომ პირველ და მეორე ლარნაკში ერთნაირი კრეკერები იდო. $\chi^2=19,82 \geq 7,815$ $p<0,05$ $Z=3 \geq 1,96$ $p \geq 0,05$, ე. ი. -- მიღებული შედეგი სტატისტიკურად სანდოა.

საინტერესოა, რომ დამატებით შეკითხვაზე, თუ რატომ აიღო ცდისპირმა პირველად მაინცდამაინც იმ ლარნაკიდან, პასუხი ასეთი იყო:

ცდისპირთა 28%-მა უპასუხა: „შემთხვევით“.

ვინც თავიდან პირველი ლარნაკიდან (10 კრეკერი) აიღო, პასუხობს: ბევრია და იმიტომ — 20%.

ცოტას აღება მომერიდა — 14%.

ახლოსაა — 4%.

ცდისპირთა ნაწილი, რომელიც თავიდან მეორე ლარნაკიდან სინჯავს კრეკერს (სადაც 2 ცალი კრეკერია), დარწმუნებით პასუხობს:

იმიტომ, რომ ცოტა უკეთესია — 34%.

ექსპერიმენტის შედეგებიდან გამომდინარე, შეიძლება ვთქვათ, რომ ცდისპირთა უმეტესობამ (48%), მიუხედავად იმისა, რომ ორივე ლარნაკში ერთნაირი კრეკერები იდო, უპირატესობა იმ კრეკერს მიანიჭა, სადაც ის ცოტა რაოდენობით იდო. ანუ დეფიციტური პროდუქტი უფრო მიმზიდველი აღმოჩნდა, თუმცა ის გემოთი მეორისაგან არ განსხვავდებოდა. ეს ეფექტი განწყობის თეორიის მიხედვით ასე შეიძლება გამოვხატოთ: რადგან სუბიექტს დეფიციტური უკეთესი და ფასეული ჰგონია, ამიტომ დეფიციტურ კრეკერზეც ვრცელდება ეს გალავნეფექტი და ის უფრო გემრიელი ეჩვენება, ვიდრე ზუსტად ისეთივე, მაგრამ, მისი აზრით, არადეფიციტური.

2.4. პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის გავლენის ეფექტები

„ნუ განიკითხავთ, რათა არ განიკითხოთ, ვინაიდან რომელი განკითხვითაც განიკითხავთ და რომელი სანაყოთიც მიუწყავთ, იმავეთი მოგეწყებათ თქვენ“.

მარკოზი 4.24

თანამედროვე საზოგადოების სოციალური ცხოვრება ინტერპერსონალური მიმართებების გაცნობიერება-რაციონალიზაციას საჭიროებს. ადამიანები ჩართულნი არიან ურთიერთობებში, რომლებშიც მძაფრ ფსიქოლოგიურ ზემოქმედებას განიცდიან, ცდილობენ მათ ნეიტრალიზებას და თავადაც ზემოქმედებენ სხვებზე.

ჩვენს მიერ განხილული პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის ზეგავლენის ეფექტის მქონე მაგალითები გავაანალიზეთ და ავხსენით განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებით [21].

ლეონ ფესტინჯერისა და დევიდ მაიერსის გამოკვლევებმა [54] კარგად აჩვენა ცნობიერების ის წინასწარგანწყობები, რომლებიც მთელ ჩვენს კულტურას და, შესაბამისად, ადამიანის ფსიქიკურ ნაწილს ახასიათებს. ამ შემთხვევაში მხედველობაში გვაქვს ცნობიერების ის ცრურწმენა, რომლის მიხედვით, თუ ადამიანი სტერეოტიპულად, თანმიმდევრულად მოიქცევა, წარმატებას მიაღწევს. აღმოჩნდა, რომ ზოგ შემთხვევაში ეს ასე არ არის, ზოგჯერ კი, პირიქით — დამლუპველიცაა; ეს მაშინ, როდესაც მანიპულატორმა იცის, რაში მდგომარეობს ადამიანის ეს სისუსტე და სპეციალურად თამაშობს ამაზე [112].

მარკეტინგის სფეროში მატერიალური მოგების მიზნით ხშირად გამოიყენება ზემოქმედების პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის პრინციპი. ერთ-ერთი ასეთი შემთხვევა ჩვენს რეალობაშიც იყო. როგორც ნესი, შობა-ახალ წელს ბავშვებს საჩუქრებს ჩუქნიან, განსაკუთრებით კი კარგად რეკლამირებულს. ასეთი საჩუქარი თბილისში აღმოჩნდა ნიგნი ჰარი პოტერზე, რომელსაც ტელევიზიით თვალისმომჭრელი რეკლამა ჰქონდა. ამის გამო მე, ისევე როგორც უამრავ მშობელს, გამიჩნდა სურვილი და დაჰირდი ლუკას, რომ ნიგნს მიეუტანდი. გონივრულად გათვალეს რა მშობლების განზრახვა, გამყიდველებმა ოსტატურად იმოქმედეს. კერძოდ, რეკლამის შემდეგ ნიგნი არ გამოიტანეს გასაყიდად და ამით ხელოვნური დეფიციტი შექმნეს. მაღაზიაში მისულს გამყიდველმა ისე, რომ არც კი დამაცადა კითხვა, მითხრა: „ჰარი პოტერი არა გვაქვს, ვიცი, რომ ეს უნდა გეკითხათ, სამაგიეროდ მაქვს ესა და ეს. მშობელი იძულებულია, დაპირებულის მაგივრად შვილს საჩუქრად რამე მაინც უყიდოს. ამიტომ მე ვიყიდე ნიგნი, რომლის ყიდვაც არ მქონდა დაგეგმილი. რა ხდება ამის შემდეგ? ერთი-ორი კვირის შემდეგ ნყვეტენ ხელოვნურ

დეფიციტს და გამოაქვთ გასაყიდად კარგად რეკლამირებული პროდუქცია, თანაც ცოტა მეტ ფასად, ვიდრე მანამდე ფიქრობდნენ გაეყიდათ. როგორ იქცევა მშობელი? როდესაც ხედავს, რომ იყიდება შვილისთვის ადრე დაპირებული საჩუქარი, პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის პრინციპიდან გამომდინარე, რალა თქმა უნდა, ყიდულობს მას. ასე რომ, მაღაზიამ აზრიანი ფსიქოლოგიური ზემოქმედების საშუალებით თითოეულ მყიდველს ერთის მაგივრად ორი ნიგნი შეაძენინა.

სოციალურმა ფსიქოლოგებმა [124] საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარეს. აღმოჩნდა, რომ იპოდრომზე ფსონებით მოთამაშენი სანაძლეოს დადების შემდეგ უფრო დარწმუნებულნი იყვნენ ცხენის გამარჯვებაში, ვიდრე მანამდე. ამის ახსნა იმით შეიძლება, რომ, როდესაც ადამიანებმა აიღეს თავის თავზე პასუხისმგებლობა და თანამიმდევრულად განახორციელეს ეს გადაწყვეტილება, გამარჯვების რწმენა გაეზარდათ, თუმცა ცხენი ფსონის დადების შემდეგაც იგივე რჩებოდა, რაც სანაძლეოს დადებამდე იყო. ასე რომ, გამარჯვებაში დარწმუნებულობას ამ შემთხვევაშიც ილუზორულად ზრდის პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის პრინციპი.

პასუხისმგებლობის ფენომენს შეეხო თავის ექსპერიმენტში ლეონ ფესტინჯერიც. ოკეანის სანაპიროზე ხდებოდა რადიომიმლების მოპარვის ინციდენტები. ექსპერიმენტი ორ ვარიანტად ტარდებოდა. პირველ ვარიანტში ქურდის როლის შემსრულებელი ყველას დასანახად იპარავდა ცდაში მონაწილის რადიომიმლებს და მთარბენინებდა მას. აღმოჩნდა, რომ ამის შემსწრე 20 შემთხვევიდან მხოლოდ ოთხ შემთხვევაში გამოეკიდა „ქურდს“. მეორე ვარიანტში რადიომიმლების პატრონი სთხოვდა ცდის-პირს, თვალი ედევნებინა რადიომიმლებისათვის. ასეთ შემთხვევაში ცდისპირი მომტაცებელს 20-დან 20-ვე შემთხვევაში გამოეკიდა. ამოქმედდა პასუხისმგებლობის პრინციპი [112].

საინტერესო მონაცემები იქნა მოპოვებული ამერიკის შიმშილთან ბრძოლის კომიტეტის მიერ. პირველი მიმართვის ვარიანტში აბონენტს წარუდგენდნენ თავს და სთხოვდნენ, ეყიდათ ორცხობილა, რომლის თანხაც უკიდურესად გაჭირვებულ ადამიანებს გადაერიცხებოდათ. აბონენტთა 18% წინდადებას დაეთანხმა. მეორე მიმართვაში ყველაფერი იგივე იყო, პლუს ხდებოდა თანმიმდევრული გამოკითხვა ასეთი ფრაზებით: „როგორ ბრძანდებით, ხომ კარგად, ხომ შესანიშნავად, ხომ წარმატებული?“ ასეთ შემთხვევაში 32%-მა იყიდა ორცხობილა. მეორე შემთხვევაში, როდესაც აბონენტი იძლეოდა პასუხს, რომ კარგად, შესანიშნავად იყო, შედეგად ურთიერთობის თანმიმდევრობა მოითხოვდა მათგან, რომ დათანხმებოდნენ ორცხობილას ყიდვაზეც, რომლის შემოსავალიც უპოვართ გადაეცემოდათ. ადამიანთა მოქმედების თანმიმდევრულობის პრინციპმა დათანხმებულთა პროცენტის თითქმის გაორმაგება გამოიწვია [112].

თანმიმდევრულობის პრინციპი მოწინააღმდეგეზე ზენოლის მიზნით გამარჯვების მოსაპოვებლად აქტიურად გამოიყენება ომის და კონფლიქტის დროს [79]. ამის მაგალითია ჩრდილოეთ კორეაში ამერიკელ სამხედრო ტყვეებზე ზემოქმედება. კორეის ხელისუფლება მიზნად ისახავდა ამერიკელი ტყვე ჯარისკაცების მიერ ანტიამერიკული განცხადებების გაკეთებას, რომელშიც შეერთებული შტატები ბოროტ იმპერიად წარმოდგებოდა, ჩრდილოეთ კორეა კი თავისუფალ, დემოკრატიულ ქვეყანად. ამ მიზნის მისაღწევად კორეელ კომუნისტებს ასეთი ტაქტიკა ჰქონდათ: ტყვეობის პირობებში დიდი პრივილეგიების საფასურად, როგორიცაა სუფთა პაერზე გასეირნება, ფანქრითა და ფურცლით სარგებლობა, ამერიკელ ტყვე ჯარისკაცს ითანხმებდნენ მისთვის უმნიშვნელო აღიარებაზე, ასეთ უმნიშვნელო აღიარებად მიიჩნეოდა ის, რაც თითქოს არც იყო რაიმე მნიშვნელობის მქონე; მაგალითად: „ამერიკის შეერთებული შტატები არაა სრულყოფილი ქვეყანა“, „სოციალისტურ ქვეყნებში არ არის უმუშევრობა“, „ამერიკაში უმუშევრობა არსებობს“, „ამერიკის მთავრობის ყველა გადაწყვეტილება არ არის იდეალური“. მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი აზრი შეიძლება ყოველმა ადამიანმა გამოთქვას, სამხედრო ტყვის მხრიდან ასეთი „აღიარება“, თანმიმდევრულობისა და პასუხისმგებლობის პრინციპის მიხედვით, პირველი ნაბიჯია, რომელსაც სრულიად ადვილად მოჰყვება აშკარა ანტიამერიკული პოზიციის დემონსტრირება, როგორიცაა: „მე აღარ მჯერა ამერიკის პოლიტიკის“, „მე გაბრყველებული და გაბრუებული ვიყავი ამერიკის პროპაგანდით, ახლა კი ვხედავ მის ბოროტ არსს“. ამასთან „პირველი აღიარება“ სრულიად სხვაგვარად აღიქმება საზოგადოების მიერ, რომელიც ასევე თანმიმდევრულობის პრინციპის ილუზიაში ექცევა და თავისებურ ინტერპრეტაციას უკეთებს სამხედრო ტყვის ნათქვამს.

საბჭოთა კავშირი დისიდენტებთან ურთიერთობაში ზენოლას კიდევ უფრო დახვეწილად იყენებდა. აღიარებიდან ამოღებული ფრაგმენტებია: „საბჭოთა ხელისუფლებამ უფასო განათლება მომცა“, „მე ამ სისტემის მტერი ვარ“, „რუს დისიდენტებს ქართველებისაგან განსხვავებული მიზნები აქვთ“. ამ ფრაზების მომსმენი საზოგადოება ნათქვამს ნეგატიურ ინტერპრეტაციას აძლევდა, რაც, თავის მხრივ, ცუდ ზეგავლენას ახდენდა დისიდენტზე. ვითარებაში ადეკვატურად რეაგირებას და ილუზიებიდან თავის დაღწევას მხოლოდ ერთეულები ახერხებდნენ. ექსპერიმენტულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ წერილობითი დაპირება ან ვიდეოფორზე გადაღებული მასალა უფრო დიდი ეფექტის მქონეა, ვიდრე სიტყვიერი დაპირება, რადგან ის მეტ ძალისხმევას მოითხოვს. ამიტომ მანიპულატორი დაყოლიებისათვის უნდა ეცადოს, რომ ზემოქმედების ამ ფორმებს მიმართოს. თუ მანიპულატორმა შენიშნა, რომ დისიდენტი პასუხისმგებლობითა და თანმიმდევრულობით გამირჩევა, მას შეუძლია ეს თვისებები თავად ამ ადამიანის წინააღმდეგ ეფექტურად გამოიყენოს.

დისიდენტს განთავისუფლების სანაცვლოდ მოსთხოვს, წერილობით მისცეს პირობა, რომ საზოგადოებრივ პროცესებში ამიერიდან აღარ ჩაერევა. ასეთ შემთხვევაში ადამიანი, თავისივე მოთხოვნის სანი-
ნაალმდეგოდ, ავტომატურად ეცდება წერილობითი პირობის თანამიმ-
დევრულად და პასუხისმგებლობით განხორციელებას.

მედიცინასა და ფსიქოთერაპიაში პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევ-
რულობის პრინციპი, ჩვეულებრივ, პაციენტის სასარგებლოდ გამოიყენება.
იმ შემთხვევაში, თუკი ადამიანი ამ დამახასიათებელი ნიშნებით გამო-
ირჩევა, მას სპეციალურად წარმართავენ საჭირო მიმართულებით. სუბი-
ექტს აიძულებენ, მისთვის ანგარიშგასანევ, ავტორიტეტულ პირთა თან-
დასწრებით დადოს პირობა, რომლის შესრულებაც ძნელია, მაგრამ
განხორციელების შემთხვევაში ჯანმრთელობის გაუმჯობესებას განა-
პირობებს. ფრანგი გენერალი დე გოლი თავის დროზე სიგარეტს ეწეოდა,
შემდგომ კი თავი დაანება. როდესაც მას ჰკითხეს, თუ როგორ მოახერხა
ეს, მან უპასუხა: „არ შეიძლება დე გოლმა თავისი სიტყვა გადათქვას“ [79].
ზოგ ადამიანს პასუხისმგებლობა სიცოცხლეზე მეტად უღირს. ეს ძალა,
რომელიც კარგად მართვის შემთხვევაში საკუთარი თავისა და საზოგა-
დოების სასარგებლოდ შეიძლება იქნეს გამოყენებული.

ჯონ ფრიდმანმა და სკოტ ფრეზერმა [114] ჩაატარეს ექსპერიმენ-
ტები, რომელთა შედეგებმაც გააკვირვა საზოგადოება. მიღებულ ეფექტს
შემდგომში „კარში ფეხის ჩადგმის“ მეთოდი უწოდეს. ექსპერიმენტს
კალიფორნიის პატარა ქალაქში ატარებდნენ. მოსახლეობას სთხოვდნენ,
ნება დაერთოთ, თავიანთ კუთვნილ ეზოში განეთავსებინათ უზარმაზარი
პლაკატი, რომელზედაც მანქანით უსაფრთხო მოძრაობისკენ მოუწო-
დებდნენ: „იყავით დისციპლინირებული მძღოლი“ ან „ფრთხილად იმოძ-
რავით“. ეს პლაკატი ძალიან უსახო იყო და იმდენად დიდი, რომ თითქმის
მთლიანად ფარავდა სახლს. ორი ჯგუფიდან I-ის მხოლოდ 17%-მა განაც-
ხადა თანხმობა, ხოლო II ჯგუფის 76% დასთანხმდა შემოთავაზებულ
წინადადებას. საქმე ის იყო, რომ II ჯგუფის წევრებს ორი კვირით ადრე
სთხოვეს, განეთავსებინათ მათ ტერიტორიაზე 15 სმ-იანი ანალოგიური
შინაარსის პლაკატი, რაზედაც ყველა ცდისპირი თანახმა იყო. ასე რომ,
შეთავაზების ეს თანმიმდევრულობა აღმოჩნდა გადამწყვეტი, როდესაც
II ჯგუფიდან 76% დათანხმდა თითქოსდა მიუღებელ წინადადებაზე.
ლოგიკა ასეთია: თუ დათანხმდი მცირედზე, უნდა დათანხმდე დიდ მოთ-
ხოვნაზეც. სხევანიარად: თუ პასუხისმგებლობა აიღე, შენს ქცევაში თან-
მიმდევრულიც უნდა იყო. ამის გამო კალიფორნიის მცხოვრებლები შეჰ-
ყურებდნენ ამ მახინჯ, არაესთეტიკურ პლაკატს და შინაგანად კომ-
ფორტს განიცდიდნენ თავიანთი თანმიმდევრული პასუხისმგებლობით.

აღნიშნული ექსპერიმენტი შინაგანი გადამწყვეტილებისა და არჩევა-
ნის ღირებულებაზე მეტყველებს. ჯონ ფრიდმანმა ამ ფენომენზე საინ-
ტერესო შედეგები მიიღო [114]. ექსპერიმენტი 7-9 წლის ბავშვებზე ტარ-

დებოდა. მათ გარკვეული სათამაშოებით თამაშს უკრძალავდნენ და ამისთვის დასჯას იყენებდნენ. დასჯის და აკრძალვის პირობებში სათამაშოებს არავენ ეკარებოდა და მიზანი მიღწეული იყო, მაგრამ სიტუაციაში, სადაც კონტროლი ველარ ხორციელდებოდა და დასჯის შესაძლებლობა აღარ არსებობდა, ბავშვების 77% აკრძალვას არღვევდა. სრულიად სხვანაირადაა ორიენტირებული ბავშვი, როდესაც გარეგანი დასჯის მაგიერ მშობელი ახერხებს, აკრძალვა ბავშვის შინაგანი არჩევანით განაპირობოს. ასეთ შემთხვევაში გარედან დასჯის ფაქტორის მოხსნის შემთხვევაშიც ბავშვი აკრძალულ ქცევას აღარ ახორციელებს.

ეს ფენომენი რომ არა მარტო ბავშვებს, არამედ ზრდასრულებსაც ახასიათებთ, დადასტურდა [148] ექსპერიმენტით. ქალაქის ინტერესებიდან გამომდინარე, მოსახლეობას სთხოვდნენ, გაზი ეკონომიურად მოეხმარათ. გაზეთში ოფიციალურად შექების შემდეგ მოსახლეობამ გაზის მოხმარება 12.2%-ით შეამცირა. ამის შემდეგ 2 თვე შექება საგაზეთო სტატიაში აღარ განმეორებულა, მიუხედავად ამისა, გაზის მოხმარებაში ეკონომიურობა გაიზარდა და 15.5% გახდა.

ამ მოულოდნელი მონაცემის ახსნა ასეთი იყო: პირველ თვეს მოსახლეობა ეკონომიის მიზეზად თვითონაც გაზეთის სტატიას მიიჩნევდა. მეორე თვეში ამგვარი გარე ფაქტორი აღარ არსებობდა, სამაგიეროდ შინაგანი არჩევანი გამყარდა — „რწმენა განუმტკიცდა“, რაც უფრო ეკონომიური ქცევით გამოიხატა.

სტერეოტიპული, გაუცნობიერებელი პასუხისმგებლობა და თანამიმდევრულობა, როგორც ვნახეთ, სრულებით არ არის წარმატების მომტანი. მიუხედავად ამისა, დასავლეთის და სხვა კულტურაშიც ამ პრინციპებზე დაყრდნობით ხდება მომავალი თაობების აღზრდა და ადამიანთა შეფასება. ამის მიუხედავად, აღნიშნულ პრინციპებსაც აქვს „სუსტი“ ადგილები, რის გამოც ცხოვრებისეული სიტუაცია ან კომპეტენტური ინსტიტუტი ინერციით მოქმედი ადამიანის მარცხს განაპირობებს. როგორ შეიძლება თავი დავიცვათ პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრულობის მავნე ზემოქმედებისაგან? მართლაც, ძნელია დაუსხლტე ილუზიის ძლიერ ზეგავლენას. მიუხედავად ამისა, თუ ადამიანი მოახდენს კონცენტრირებას საკუთარ სხეულზე, ის ყოველთვის მიიღებს იმპულსებს, რომელთა მოსმენაც და გათვალისწინებაც რეალობაში ადეკვატური ქცევისკენ მიმართავს.

მნიშვნელოვანია ავხსნათ, განწყობის ფსიქოლოგიის კანონზომიერებებიდან გამომდინარე რა ფაქტორები განაპირობებს პასუხისმგებლობის ზეგავლენის ეფექტს.

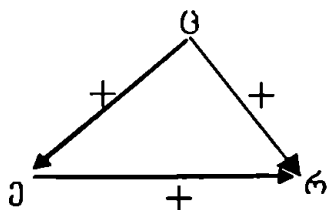
სუბიექტის მხრიდან ვალდებულების აღება განსახორციელებელი ქცევისადმი დადებით დამოკიდებულებას აყალიბებს. იქმნება განწყობა, რომელიც მოცემულ სიტუაციაში ვალდებულების შემსრულებელ კონკრეტულ ქცევას დადებითად განიხილავს. თუკი არსებობს სიტუაცია,

რომელიც შექმნილი განწყობის რეალიზაციის საშუალებას წარმოადგენს, მაშინ სუბიექტი განწყობის შესაბამის ქცევას განახორციელებს, ანუ მოქმედებაში მოვა შექმნილი განწყობის რეალიზაციის ტენდენცია.

პასუხისმგებლობის ზემოქმედების ეფექტის ჩვენ მიერ განხილული მაგალითი ასეთია: ექსპერიმენტატორი ერთ შემთხვევაში ცდისპირს სთხოვს, სანამ იგი ზღვაში ბანაობს, უყარაულოს მის რადიომიმღებს. მეორე ვარიანტში ექსპერიმენტატორი ცდისპირს არაფერს ეუბნება — არ ადებს ვალდებულებას და ისე ტოვებს მის ახლოს რადიომიმღებს. ექსპერიმენტატორის დამხმარე პირი ქურდის როლს თამაშობს, რომელიც უკითხვად იღებს რადიომიმღებს და მიაქვს. ექსპერიმენტატორს აინტერესებს, გამოეკიდება თუ არა ცდისპირი „ქურდს“.

პირველ შემთხვევაში, როდესაც ექსპერიმენტატორი სთხოვდა ცდისპირს, ყურადღება მიექცია ზღვის სანაპიროზე დატოვებული რადიომიმღებისათვის, ამით უქმნიდა განწყობას მოსალოდნელი და განსახორციელებელი ქცევისათვის. როდესაც ექსპერიმენტატორის თანაშემწემ რადიომიმღების ქურდობის ინსცენირება განახორციელა, ცდისპირის შექმნილი განწყობა 20-დან 20-ვე შემთხვევაში რეალიზდა — ცდისპირი ქურდს გამოეკიდა. მეორე ვარიანტში, როცა ცდისპირი გაფრთხილებული არ იყო, ვალდებულება არ ჰქონდა აღებული, ანუ განსახორციელებელი ქცევისათვის შესაბამისი განწყობა არ ჰქონდა შექმნილი, „ქურდს“ მხოლოდ 20-დან 4 შემთხვევაში გამოეკიდა. ამ შემთხვევაში პასუხისმგებლობის ეფექტის ამოქმედების მიზეზი ფორმირებული განწყობის რეალიზაციის ტენდენციაა.

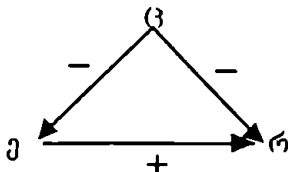
თავსებად განწყობათა კანონზომიერების მიხედვით, აღნიშნულ მაგალითში თუ ექსპერიმენტატორს „ე“-თი აღნიშნავთ, ცდისპირს — „ც“-თი, ხოლო რადიოს — „რ“-თი, პირველ ვარიანტში, როდესაც ცდისპირი პასუხისმგებლობის გამო შესაბამის ქცევას ასრულებს და „ქურდს“ მისდევს, სქემა ასე გამოიყურება:



იმის გამო, რომ ცდისპირსა და ექსპერიმენტატორს შორის პასუხისმგებლობითი დამოკიდებულებაა (+), ექსპერიმენტატორი თავის მხრივ

დადებითად აფასებს რადიომიმლებს (+). ცდისპირს რადიოს მიმართ პასუხისმგებლობითი, დადებითი დამოკიდებულება წარმოექმნება (+), რის შედეგადაც ცდისპირი პასუხისმგებლობის მქონე რეაქციას იძლევა და მისდევს რადიომიმლების „ქურდს“.

მეორე ვარიანტში, როდესაც ცდისპირს ექსპერიმენტატორის მიმართ არა აქვს პასუხისმგებლობა, მათ შორის დამოკიდებულების სქემა ასე გამოიყურება:



სქემიდან ჩანს, რომ ცდისპირი ექსპერიმენტატორისადმი პასუხისმგებლობის არქონის გამო (-) რადიომიმლების მიმართაც ქცევაში ნეგატიურ (-), არაპასუხისმგებლობით დამოკიდებულებას ამჟღავნებს. პასუხისმგებლობის ზეგავლენის აღნიშნული ეფექტი, განწყობის თეორიიდან გამომდინარე, ამგვარად შეიძლება აიხსნას.

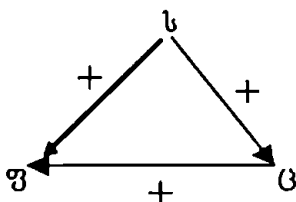
ახლა ვნახოთ, განწყობის ფსიქოლოგიის რა კანონზომიერება განაპირობებს ქცევაში ე. წ. თანამიმდევრულობის ზემოქმედების ეფექტს.

ეს ეფექტი, განწყობის თეორიის მიხედვით, თავსებადი, ანუ კონსისტენტური, განწყობების აღმოცენებითა და მოქმედებითაა განპირობებული. ამ კანონზომიერებების მიხედვით ურთიერთთავსებადი განწყობები ერთმანეთს უკავშირდება და შესაბამის ქცევაში გამოიხატება.

თანამიმდევრულობის ზეგავლენის ეფექტის მაგალითი ასეთია: იპოდრომზე ცხენის გამარჯვებაზე ფსონის დამდეგი ცდისპირის დარწმუნებულობა ამ ცხენის გამარჯვებაში ფსონის დადების შემდეგ უფრო იზრდება, ვიდრე მანამდე. რა ხდება? რა განაპირობებს ცდისპირში გამარჯვების რწმენის ზრდას? დარწმუნებულობის ზრდას ორი ურთიერთთავსებადი განწყობის ურთიერთშეკრება განაპირობებს. პირველი, ესაა ცხენისადმი დადებითი განწყობა, მეორე — ფსონის მოგებისადმი დადებითი დამოკიდებულება. შედეგად ორი ურთიერთშემავსებელი, კონსისტენტური განწყობა მოსალოდნელი მოვლენის ხდომილებისადმი განწყობის ძალას ზრდის. საქმე გვაქვს თავსებად განწყობათა ურთიერთგაძლიერების ეფექტის ამოქმედებასთან.

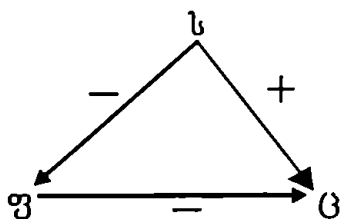
თუ სამკუთხედის სქემაზე სუბიექტს „ს“-თი აღვნიშნავთ, ცხენის გამარჯვებას — „ც“-თი, ფსონის დადებას — „ფ“-თი, განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, ჩვენთვის უკვე ნაცნობ

სქემატურ სისტემაში მივიღებთ შემდეგ გამოსახულებას:



სქემატური გამოსახულება მიანიშნებს, რომ სუბიექტის მხრიდან ფსონის დადების ფაქტი ცხენის გამარჯვების რწმენას აძლიერებს.

იმ შემთხვევაში, თუ სუბიექტი ცხენის შესაძლებლობებს აფასებს ($ს+ც$), მაგრამ ფსონს არ დებს მასზე ($ს-ფ$), მაშინ ცხენის გამარჯვებისა და ფსონის მოგებას შორის უარყოფითი მიმართება წარმოიშობა:



სქემატური გამოსახულება მიანიშნებს, რომ სუბიექტის მხრიდან ფსონის არდადების ფაქტი ცხენის გამარჯვების რწმენას არ აძლიერებს.

ასე გამოიყურება, თავსებადი განწყობების კანონზომიერებიდან გამომდინარე, აღნიშნული მაგალითის ანალიზი.

ჩვენი შემდეგი ექსპერიმენტი პასუხისმგებლობის ზეგავლენის ფენომენს ეხებოდა. ამ ცნების მნიშვნელობა როგორც თეორიულად, ისე პრაქტიკულ-ცხოვრებისეულად საკმაოდ ზერელედ ესმის ჩვენს საზოგადოებას. ამის ძირითადი მიზეზი საქართველოს, როგორც ქვეყნის, სუვერენიტეტის, დამოუკიდებლობის მინიმუმ 200-წლიანი დაკარგვა წარმოადგენს. ადამიანები, რომლებიც თვითონ არ მართავენ თავის ქვეყანას, არ განიცდიან თავს ქვეყნის ბატონ-ბატრონად, სრულიად განსხვავებულად ექცევიან საერთო მატერიალურ ქონებას და ერთმანეთსაც, ვიდრე ადამიანები, რომლებიც თავს ქვეყნის მესაკუთრედ, მფლობელად განიცდიან. მათი პასუხისმგებლობა სხვებისა და საკუთარი თავის წინაშე რადიკალურად განსხვავებულია, კერძოდ, ჰუმანური, ღირსების მქონე, სხვათათვის დამხმარე და ემპათიურია. პასუხისმგებლობისა და ღირსების მქონე საზოგადოება პროგრესს განიცდის და ვითარდება, ხოლო

პასუხისმგებლობას მოკლებული დეგრადირდება და ინგრევს. ამის მაგალითებია, ერთი მხრივ, დამოუკიდებელი დემოკრატიული ქვეყნები და, მეორე მხრივ, სამოქალაქო საზოგადოებას მოკლებული ტოტალიტარული, არასუვეერენული, დანგრეული თუ ნგრევის პირას მდგარი სახელმწიფოები.

ჩვენი ექსპერიმენტი პასუხისმგებლობის ფენომენის შესახებ სადგურში, მატარებლის მოსაცდელ ოთახში, ტარდებოდა. ცდისპირების თვალწინ, რომლებმაც არაფერი უნყოდნენ, თამაშდებოდა ჩანთის ქურდობის ინსცენირება. ჩვენი თანამშრომლებიდან ერთი ქურდს განასახიერებდა, მეორე — გასაქურდს, ხოლო მომხდარს ჩვენი მესამე თანამშრომელი აკვირდებოდა და შედეგებს აფიქსირებდა. ექსპერიმენტში სულ 80 ცდისპირი მონაწილეობდა, რომლებიც ორ ჯგუფად იყოფოდნენ, თითოში 40 ცდისპირი შედიოდა. I ჯგუფის ცდისპირთან ჩვენი ერთი თანამშრომელი კონტაქტში შედიოდა, შემდეგ კი მის გვერდით სკამზე თავის ჩანთას ტოვებდა და გვერდზე გაუფრთხილებლად გადიოდა. ამ დროს ჩვენი მეორე თანამშრომელი, რომელიც ქურდს ასახიერებდა, ცდისპირის დასანახად ილებდა ჩანთას და გარბოდა. II ჯგუფის წევრებთან ვითარება მსგავსი იყო, იმ განსხვავებით, რომ ჩვენი თანამშრომელი გვერდზე გასვლამდე ცდისპირს სთხოვდა, რომ მას ყურადღება მიექცია და ტოვებული ჩანთისთვის, ანუ ჩართული იყო პასუხისმგებლობის დაკისრების ფაქტორი. ყველაფერ მომხდარს ჩვენი მესამე თანამშრომელი აკვირდებოდა და აფიქსირებდა.

ექსპერიმენტი პასუხისმგებლობის ზეგავლენაზე

ჯგუფები	გამოხმაურება	არგამოხმაურება	სულ 80
I ჯგუფი გაუფრთხილებლობის შემთხვევაში	11 27,5%	29 72,5%	40 100%
II ჯგუფი პასუხისმგებლობის დაკისრების შემთხვევაში	32 90%	8 20%	40 100%

$$\chi=55,29. \delta=1. p<0,001.$$

ექსპერიმენტში მიღებული შედეგების სანდოობის დონე მაღალია.

ექსპერიმენტის შედეგები ასეთი იყო: I ჯგუფში, სადაც პასუხისმგებლობის დაკისრების ფაქტორი არ იყო გამოყენებული, ანუ ცდისპირებს არ სთხოვდნენ ჩანთის მიხედვას, ცდისპირთა 72,5%-მა არ გამოიჩინა ყურადღება, მხოლოდ ცდისპირთა 27,5%-მა გამოიჩინა გულის-

ხმეურება, ამათგან, ერთი-ორის გამოკლებით, თითქმის ყველა ქურდს კი არ გამოეკიდა, არამედ პატრონს აცნობეს ჩანთის მოპარვის შესახებ. ცდისპირთა II ჯგუფში, სადაც პასუხისმგებლობის ფაქტორი იყო ამუშავებული, ანუ ჩვენი თანამშრომელი ცდისპირს სთხოვდა, ჩანთისთვის ყურადღება მიექცია. შედეგი ასეთი იყო: ცდისპირთა 80%-მა გამოიჩინა ყურადღება და განახორციელა სხვადასხვა სახის აქტიურობა მოპარული ჩანთის დასაბრუნებლად. ამ 80%-დან 25% ქურდს გამოეკიდა, ხოლო დანარჩენმა 55%-მა ჩვენს თანამშრომელს აცნობა მომხდარი ფაქტის შესახებ.

ცდისპირთა მხოლოდ 20%-მა არ იღონა არაფერი. თავს საპირისპირო მიმართულებით გაურკვეველად აბრუნებდნენ, შემდეგ კი სხვადასხვა გაურკვეველი არაობიექტური მიზეზით იმართლებდნენ თავს.

ექსპერიმენტში მიღებული შედეგები გავეანალიზოთ განწყობის თეორიის მიხედვით. I ჯგუფის ცდისპირთაგან, რომლებიც არ იყვნენ გაფრთხილებულნი ჩანთისთვის ყურადღების მიქცევის თაობაზე, 72,5%-მა ნეგატიური განწყობა გამოავლინა ჩანთისთვის ყურადღების მიქცევისადმი.



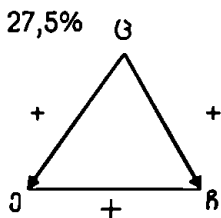
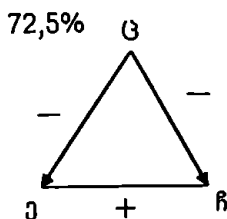
ხოლო 27,5%-მა დადებითი განწყობა გამოავლინა ჩანთის მოვლისადმი. II ჯგუფში, რომლებსაც ჩვენი თანამშრომელი სთხოვდა, თვალი ედევნებინათ მისი ჩანთისათვის, ნეგატიური განწყობა ჩანთის მოვლისადმი ცდისპირთა მხოლოდ 20%-მა გამოამჟღავნა.



ხოლო ცდისპირთა 80%-მა დადებითი განწყობა გამოამჟღავნა ჩანთის მოვლისადმი. ანუ II ჯგუფში 80%-მდე გაიზარდა I ჯგუფში არსებული 27,5%. პასუხისმგებლობის დაკისრებამ მოვლა-პატრონობის ქცევა 52,5% ადამიანისთვის გახადა მისაღები. ანუ ცდისპირთა ამ პროცენტში გვაქვს განწყობის ასიმილაციის ტენდენცია, რაც ჩანთის მოვლას მისაღებ ქცევად აქცევს, როცა მანამდე ასეთი ქცევა მათთვის მისაღები არ იყო.

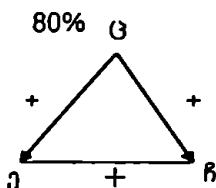
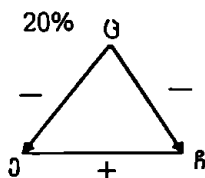
განწყობათა თავსებადობის კანონზომიერებით თუ ცდისპირს (ც)-თი აღვნიშნავთ, ექსპერიმენტატორს — (ე)-თი და ჩანთას (ჩ)-თი, ექსპერიმენტის შედეგები ასე შეიძლება გამოვხატოთ:

I ჯგუფი (პასუხისმგებლობის პროვოცირების გარეშე)



სურათი I

II ჯგუფი (პასუხისმგებლობის პროვოცირებით)

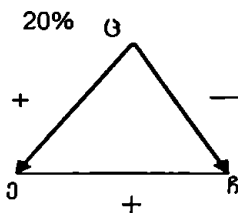


სურათი II

მიღებულ სქემაზე სამ სუბიექტ-ობიექტს შორის მიმართება დადებითი (+) და უარყოფითი (-) განწყობის ვალენტობებითაა გამოსახული.

რადგან ჩვენ კონფლიქტური სიტუაციის პროვოცირება მოვახდინეთ, ცდისპირი შეიძლება ახორციელებდეს როგორც თავისი განწყობისთვის თავსებად ქცევას, ისე თავისი განწყობისათვის არათავსებად ქცევასაც.

როდესაც II ჯგუფის წევრები თავისი განწყობის თავსებად ქცევას ახორციელებენ, ჩვენ ეს სქემატურად გამოვხატეთ II სურათზე. შესაძლებელია ცდისპირები თავიანთი დაკისრებული ვალდებულებებისადმი არათავსებად ქცევასაც ასრულებდნენ. ეს სქემატურად ასე შეიძლება გამოვხატოთ (სურათი III):



სურათი III

ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს განწყობების არათავსებად მიმართებასთან. $+ \cdot + = -$, რაც გულისხმობს, რომ ცდისპირი თავის თავთან კონფლიქტურ სიტუაციაში იმყოფება. მისი ქცევა საკუთარ თავთან კონ-

ფლიქტურია. ასეთი ცდისპირები, როდესაც მათ ვეკითხებოდით, თუ რატომ არაფერი იღონეს ჩანთის შესანარჩუნებლად (რატომ არ გამოეკიდნენ ქურდს, ან რატომ არა ცნობეს მომხდარი ჩვენს თანამშრომელს), დაბნეულად, დამნაშავედ, შინაგანად კონფლიქტურ სიტუაციაში მყოფად გამოიყურებოდნენ. ასეთი მდგომარეობაც ახსნადია განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე.

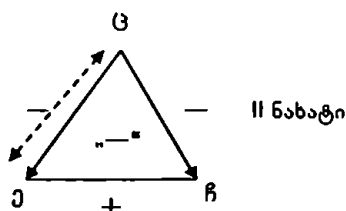
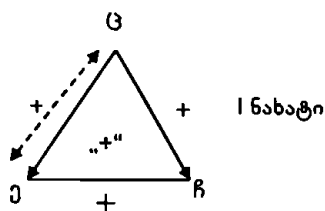
ჩვენი შემდეგი ექსპერიმენტი ეხებოდა პრობლემას, თუ როგორ მოქმედებს ექსპერიმენტატორის ცდისპირისადმი დამოკიდებულება ამ უკანასკნელთა მესამე ობიექტისადმი დამოკიდებულებაზე.

ცდის შინაარსი ასეთი იყო: ექსპერიმენტატორი ოთხი სხვადასხვა ჯგუფისადმი სამგვარ დამოკიდებულებას ავლენდა: პირველი ჯგუფის ცდისპირებს ის დადებითად აფასებდა, მეორეს — ნეიტრალურად, მესამე ჯგუფის წევრებს — უარყოფითად, ხოლო მეოთხე ჯგუფის წევრებს მატერიალურად ვაჯილდოვებდით. ეს შეფასებები მოსდევდა როკიჩის ღირებულებათა ტესტის ჩატარების შედეგებს, რომელსაც ჩვენთვის, როგორც ექსპერიმენტატორებისთვის, არავითარი მნიშვნელობა არ ჰქონდა, ის მხოლოდ საბაზი იყო იმისათვის, რომ წინასწარ განზრახული დამოკიდებულება გამოგვეხატა ცდისპირებისადმი. ამის მერე ოთხივე ჯგუფის წევრებს ექსპერიმენტატორი უცხადებდა, რომ ის იყო ერთ-ერთი მშობელთა მზრუნველობას მოკლებულ ბავშვთა სახლის წარმომადგენელი, ფსიქოლოგი და სთხოვდა მათ, გაეღოთ გარკვეული თანხა ამ უკანასკნელთა დასახმარებლად. ექსპერიმენტში სულ 100 ადამიანი მონაწილეობდა, აქედან თითოეულ ჯგუფში 25 ცდისპირი იყო. ჩვენ იმის გარკვევა გვაინტერესებდა, თუ რამდენად იმოქმედებდა ჩვენი სხვადასხვა ხასიათის შეფასება ცდისპირთა გადაწყვეტილებაზე: დადებდნენ თუ არა შესანიშნავ და რა რაოდენობით გაიღებდნენ მშობელთა მზრუნველობას მოკლებულ ბავშვთა სახლისათვის.

ნეიტრალურ ჯგუფში საშუალო მაჩვენებელია 1,22 ლარი, დადებითი შეფასების ჯგუფში — 3,48 ლარი, უარყოფითი შეფასების ჯგუფში — 1,3 ლარი, მატერიალური ვაჯილდოების ჯგუფში — 2,24 ლარი. დადებითი და უარყოფითი შეფასების ჯგუფებს შორის განსხვავება სანდოა $X^2=4,35$ ნორმა $X^2=3,841$.

როგორ აისახება არსებული შედეგები განწყობის თეორიის თავსებადობის კანონზომიერების მიხედვით? თუ ცდისპირს (ც)-თი აღვნიშნავთ, ექსპერიმენტატორს — (ე)-თი, მშობლის ზრუნვამოკლებულ ბავშვს — (ბ)-თი, ხოლო მათ შორის არსებულ განწყობებს — „+“-ით და „-“-ით, მივიღებთ შემდეგ სქემას:

1 ნახატზე გამოსახულია სამ სუბიექტს შორის თავსებადი დამოკიდებულების სქემა, რომელშიც ექსპერიმენტატორის მიერ ცდისპირის დადებითი შეფასება იწვევს როგორც ცდისპირის ექსპერიმენტატორისადმი დადებით განწყობას, ისე ექსპერიმენტატორის თხოვნის გათვა-



ლისწინებას დაეხმაროს ზრუნვამოკლებულ ბავშვებს. ანუ დადებითი განწყობა ვრცელდებოდა მესამე ობიექტზე.

II ნახატზე გამოსახულია სქემა, რომელიც ასახავს ექსპერიმენტატორის მიერ ცდისპირის უარყოფით შეფასებას, რომლის შედეგადაც ცდისპირიც უარყოფით განწყობას ავლენს ექსპერიმენტატორისადმი, ეს კი აისახება მესამე ობიექტზე, ანუ მშობელთა ზრუნვამოკლებული ბავშვებისადმი მატერიალური შესაწირი მნიშვნელოვნად კლებულობს.

ზეგავლენის ფენომენიდან ერთ-ერთი მნიშვნელოვანია თანმიმდევრულობის ზემოქმედების ეფექტი. საზოგადოება განსაკუთრებული კეთილგანწყობითაა განმსჭვალული იმ პირების მიმართ, რომლებიც თავიანთ ქცევაში თანმიმდევრულობით გამოირჩევიან. ხოლო არათანმიმდევრული ადამიანები უარყოფითად და მიუღებლად ხასიათდებიან. ხშირად ასეთი არათანმიმდევრული პირები გონებაჩლუნგის, ორპირის ეპითეტებით არიან შემკულნი. ამის საპირისპიროდ თანმიმდევრულობა ასოცირდება ინტელექტთან, სამართლიანობასთან, ძალასთან, რაციონალობასთან. ცნობილ მეცნიერსა და ფიზიკოსს, მაიკლ ფარადეის ეკუთვნის გამონათქვამი, რომ „თანმიმდევრულობა ზოგჯერ უფრო გამართლებულია, ვიდრე თავად სიმართლე“. როდესაც ერთ-ერთ ლექციაზე ფარადეის მისი მოწინააღმდეგე მეცნიერის მსჯელობის თანმიმდევრულობაზე მიუთითეს, მან გულმოსულმა უპასუხა: „ის იმ დონის თანმიმდევრული არ არის“. ეს იმის ილუსტრაციაა, რომ საზოგადოებაში თანმიმდევრულობა დადებით შეფასებას იმსახურებს, ამის საპირისპიროდ არათანმიმდევრულობა ქაოსსა და უნესრიგობასთან ასოცირდება, რაც ხალხში უნდობლობას ბადებს.

თანმიმდევრულობის ეფექტურ კვლევაზე ჩვენ მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტი შემდეგნაირად გამოიყურება. ცდისპირებს ვთხოვდით, მატერიალურად დახმარებოდნენ შეზღუდული შესაძლებლობების მქონე ადამიანებს. ცდისპირთა ერთ ნაწილს ვთხოვდით დახმარებას მინიმალური თანხის — 10 თეთრის ოდენობით, ხოლო შემდეგ დახმარების თანხას 2 ლარამდე ვზრდიდით. ცდისპირთა მეორე ნაწილს შეზღუდული შესაძლებლობების პირთათვის დახმარებას პირდაპირ 2 ლარის ოდენობით ვთხოვდით. ექსპერიმენტში სულ 100 ადამიანი მონაწილეობდა. აქედან 1 ჯგუფში 50-ზე თანმიმდევრულობის პრინციპით ვზემოქმედებ-

დით, ანუ ჯერ 10 თეთრს ვთხოვდით, შემდეგ კი — 2 ლარს. II ჯგუფის 50 ცდისპირს პირდაპირ 2 ლარს ვთხოვდით შეზღუდული უნარის მქონე ადამიანთა დასახმარებლად.

შედეგი ასეთი იყო:

ექსპერიმენტი თანმიმდევრულობის ზეგავლენაზე

$\chi = 19,1$. სანდოობის მაჩვენებელი მაღალია.

ბთავისუფლების ხარისხი = 1

$p < 0,001$.

ჯგუფები	თანხმობა	უარი	სულ 100
I ჯგუფი — პირდაპირ 2 ლარის თხოვნა	19 38%	31 62%	50 100%
II ჯგუფი — თანმიმდევრულობის პრინციპის გამოყენება	34 68%	16 32%	50 100%

პირველ ჯგუფში, სადაც პირდაპირ 2 ლარი იყო ნათხოვნი, ცდისპირთა მხოლოდ 38%-მა დადო აღნიშნული თანხა. ცდისპირთა 62%-მა ამ თანხის გადახდაზე უარი განაცხადა.

თანმიმდევრულობის ფაქტორის გამოყენების შემთხვევაში, როცა ჯერ 10 თეთრს ვთხოვდით, შემდეგ კი — 2 ლარს, ცდისპირთა 68%-მა დადო 2 ლარი შეზღუდულ შესაძლებლობათა პირთათვის, უარი მხოლოდ ცდისპირთა 32%-მა განაცხადა.

ამრიგად, შედეგების მიხედვით, თანმიმდევრულობის ფაქტორი მნიშვნელოვნად ზრდის ცდისპირთა დათანხმების რაოდენობას. თანმიმდევრულად თხოვნის დროს 68%-ია მაშინ, როცა პირდაპირი თხოვნის შემთხვევაში 38% გვაქვს. ამ ორი ჯგუფის შედარების საფუძველზე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ თანმიმდევრულობის პრინციპის გამოყენება ეფექტური ზემოქმედებაა პირდაპირ თხოვნასთან შედარებით.

განწყობის თეორიის კანონზომიერებების თვალსაზრისით ეს პროცესი და არსებული ეფექტი შემდეგნაირად აიხსნება [28]:

საქმე გვაქვს სუბიექტის (ცდისპირის) საგანთან მიმართებასთან. პირდაპირ 2 ლარის შესანიშნავი თხოვნის შემთხვევაში ცდისპირთა I ჯგუფის 38%-თვის ამ თანხის გაღება მისაღები აღმოჩნდა, ხოლო 62%-თვის — მიუღებელი.

ჯგუფის 50 ცდისპირიდან 10 თეთრის თხოვნის შემთხვევაში თანხა 50-ვემ გაიღო, ხოლო ამის შემდეგ დამატებითი თხოვნის შემდეგ 2 ლარი ცდისპირთა 68%-მა დადო. რა მოხდა? 10 თეთრის გაღების შემდეგ

ბის თვალსაზრისით.

ექსპერიმენტში სულ 150 ადამიანი მონაწილეობდა, რომლებიც სამ ჯგუფად იყოფოდნენ, თითოეულ ჯგუფში 50 ცდისპირით. I ჯგუფი საკონტროლო იყო, II ჯგუფი ე. წ. „უარი, უკან დახევა, დაყოლიების“ სახის ზეგავლენას განიცდიდა, III ჯგუფზე ე. წ. „კარში ფეხის ჩადგმის“ ზემოქმედებას ეახდენდით.

პირველი, საკონტროლო, ჯგუფის ცდისპირებს მიემართავდით თხოვნით, მიეღოთ მონაწილეობა ტესტის შეესებაში, ეს პროცესი კი ასე გამოიყურებოდა: ექვსი დღის განმავლობაში დღეში 3 საათი ამ პროცესით უნდა ყოფილიყვნენ დაკავებულნი. ანალოგიური თხოვნა სამივე ჯგუფთან გვექონდა. 50 ცდისპირიდან 11 ადამიანი დაგეთანხმდა.

II ჯგუფთან ე. წ. „უარი, შემდგომ დათანხმება“ სტილის ზემოქმედება ხდებოდა. მათი სანამ I ჯგუფთან გამოყენებული თხოვნით მიემართავდით, გაზვიადებული, ძნელად შესასრულებელი თხოვნა შეეთავაზეთ: ერთი თვის განმავლობაში კვირაში 6-ჯერ დღეში 3 საათის მანძილზე ტესტების შეესება. ამ თხოვნაზე უარის მიღების შემდეგ იმავეს ეთხოვნენ, საკონტროლო ჯგუფს, ანუ 6 დღის განმავლობაში დღეში 3 საათის მანძილზე ტესტების შეესებას. ამ ჯგუფში 50 კაციდან 28 ცდისპირმა გამოხატა თანხმობა.

III ექსპერიმენტულ ჯგუფში ე. წ. „კარში ფეხის ჩადგმით“ ზემოქმედებისას ცდისპირებს ჯერ მიემართავდით თხოვნით, რომ ფსიქოლოგიის ინსტიტუტს მცირედონ თხოვნაზე უანგაროდ დახმარებოდნენ. ამ წინადადებაზე დათანხმების შემდეგ ცდისპირებს ჩვენ წინა ჯგუფების ანალოგიური თხოვნით მიემართავდით. ანუ 6 დღის განმავლობაში დღეში 3 საათი ტესტების შესავსებად დაეთმოთ. შედეგად 50-დან 30-მა ცდისპირმა მონაწილეობაზე თანხმობა გამოთქვა.

ვასკენით შემდეგს:

1) II ექსპერიმენტული ჯგუფის მონაცემები განსხვავდება I საკონტროლო ჯგუფის მონაცემებისაგან. განსხვავება სანდოა ($\chi=13.806, p<0.001$).

ჯგუფები	თანხმობა		უარი		სულ 150
I — საკონტროლო	11	22%	39	78%	50
II — „უარი, შემდგომ დათანხმება“	28	56%	22	44%	50
III — „კარში ფეხის ჩადგმა“	30	60%	20	40%	50

2) III ექსპერიმენტული ჯგუფის მონაცემები განსხვავდება I საკონტროლო ჯგუფის მონაცემებისაგან. განსხვავება სანდოა ($\chi = 19.25$, $p < 0.001$).

3) II და III ექსპერიმენტული ჯგუფის მონაცემებში განსხვავება არ არის, ორივე მეთოდი — „უარი, შემდგომ დათანხმება“ და „კარში ფეხის ჩადგმა“ თითქმის თანაბრად ეფექტურია ($\chi < 3.841$, $p < 0.05$).

როგორც მიღებული მონაცემებიდან ჩანს, ორივე — „უარი, შემდგომ დათანხმების“ და „კარში ფეხის ჩადგმის“ — ტაქტიკით ზეგავლენა შედეგიანი აღმოჩნდა. ოდნავ უფრო ეფექტური „კარში ფეხის ჩადგმის“ ტაქტიკა აღმოჩნდა.

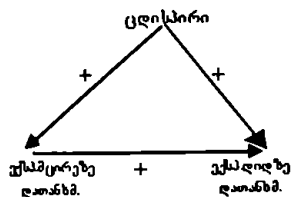
რით შეიძლება ავხსნათ ზემოხსენებული ტაქტიკით ზემოქმედების ძალა? მით უმეტეს, რომ ისინი არ ჰგვანან ერთმანეთს.

რა ახსნა მოეძებნება „კარში ფეხის ჩადგმის“ ტაქტიკით ზემოქმედებას? ამ შემთხვევაში წინა პლანზე მოდის ცდისპირის კეთილგანწყობის ეფექტი. ანუ თუ ცდისპირი წინასწარ კეთილგანწყობითაა განმსჭვალული ექსპერიმენტატორისადმი, მაშინ მისი დაყოლიება უფრო იოლია, ვიდრე არაკეთილგანწყობილი ცდისპირისა. ამიტომ ცდისპირის პირველი თხოვნით კეთილგანწყობა წინა პირობაა მომდევნო თხოვნისადმი დამყოლი რეაქციისა და დათანხმებისა.

როგორ შეიძლება გავიგოთ და ავხსნათ „კარში ფეხის ჩადგმისა“ და „უარი, შემდგომ დათანხმების“ ზემოქმედების პრინციპები განწყობის თეორიის თვალსაზრისით? ამ შემთხვევაში მოქმედებაში მოდის განწყობის როდენობრიობისა და განწყობათაშორის თვისებრივი თავსებადობა-არათავსებადობის კანონზომიერებები, რომლებიც გასაგებს ხდის აღნიშნულ ეფექტებს.

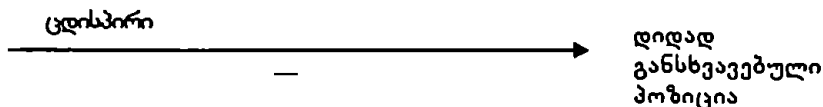
„კარში ფეხის ჩადგმის“ ზემოქმედების ჩვენ მიერ მიღებული შედეგი განწყობის ენაზე ასე შეიძლება წარმოვადგინოთ:

განწყობათაშორის თვისებრივი მიმართების თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, თუ ცდისპირს ექსპერიმენტატორის მცირე თხოვნაზე დათანხმებისას მის ცდაში მონაწილეობის მოთხოვნილება შეექმნა, ამით მის მიმართ დადებითი განწყობაც შეექმნება და მაშინ, განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, ექსპერი-

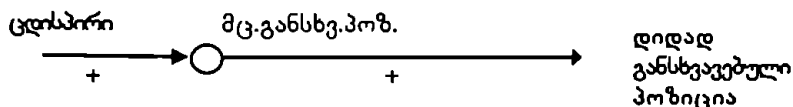


მენტატორის დიდი თხოვნაც ცდისპირისთვის მისაღები ხდება: $++=+$. აქ ასიმილაციის ეფექტიც მოქმედებს.

ამავე „კარში ფეხის ჩადგმის“ ეფექტს იწვევს განწყობის რაოდენობრივი კანონზომიერებაც. ცდისპირისთვის, როგორც ვნახეთ, თავიდანვე დიდად განსხვავებული პოზიცია მიუღებელია.



მაგრამ, როდესაც მცირედ განსხვავებული პოზიცია მისთვის მისაღები აღმოჩნდება, მაშინ დიდად განსხვავებულმა პოზიციამ მცირედის ზეგავლენით ასიმილაცია განიცადა და მისაღები აღმოჩნდა. ანუ მცირედი პოზიციის ზეგავლენით შორეული პოზიცია კი შორეულად აღარ განიცდება, არამედ ახლობელი ხდება.



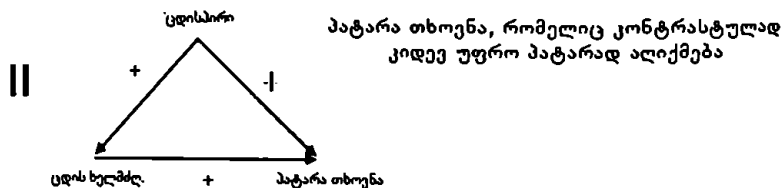
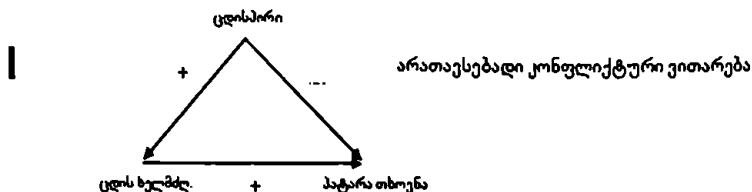
განწყობის თეორიის თვალსაზრისით გავაანალიზოთ „უარი, შემდგომ დათანხმების“ ზემოქმედების ეფექტი. აქ საქმე გვაქვს განწყობის რაოდენობრივ კანონზომიერებასთან, კერძოდ, განწყობის კონტრასტული ილუზიის გამოვლინებასთან, რომლის გამოც ახლოობიექტი კიდევ უფრო ახლობლად, ასიმილირებულად განიცდება. ცდისპირთა უმრავლესობას როგორც ხანმოკლე, ისე ხანგრძლივი დროის განმავლობაში ტესტების შესავსებად ნეგატიური განწყობა ჰქონდა.

მაგრამ აღზრდა-კულტურა მათ სხვებისადმი დადებით დამოკიდებულებას უნერგავდა. მათ იცნან, რომ სხვების დახმარება კარგი საქციელია და დაუხმარებლობა ცუდი. ამიტომ ცდისპირები თანამშრომლობაზე პირველი უარის გამოხატვის შემდეგ ცდილობენ, მათთვის მისაღებ თხოვნას დადებითად უპასუხონ, ამის გამო პატარა თხოვნა დიდი თხოვნის შემდეგ უკვე კონტრასტულად მიუღებლად კი არა, მისაღებად, კიდევ უფრო მცირედ ეჩვენებათ და თანხმდებიან. ფიგურალურად ეს ასე შეიძლება გამოვხატოთ:

I ცდისპირი $\longrightarrow$ პატარა თხოვნა

I ცდისპირი $\longrightarrow$ დიდი თხოვნა
 II ცდისპირი $\longrightarrow$ პატარა თხოვნა

ცდისპირის მიერ ცდის ხელმძღვანელის თხოვნაზე უარი ამ სიტუაციაში არათავსებად კონფლიქტურ სიტუაციას ქმნის:



$\chi^2 = 18,23$, $P = 0,00002$; $P < 0,05$. სხვაობა სანდოა.

ცდის I ვარიანტში ცდისპირები ცდის ხელმძღვანელის თხოვნას მიუღებლად აღიქვამენ. ცდის II ვარიანტში ამავე სიდიდის თხოვნას მისაღებად თვლიან, თუ დიდ თხოვნაზე უარის შემდეგ ვანოდებთ. ამ შემთხვევაში განწყობათა თავსებადობის აღდგენა ხდება. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ამ პროცესში მცირე თხოვნაზე კიდევ უფრო მცირე თხოვნის ფაქტიც მონაწილეობს. ეს ორივე ერთი მიმართულებით მოქმედებს.

ჩვენ ზემოქმედების ისეთ ფორმაზე, როგორიცაა ე. წ. „უარი, შემდგომ დათანხმება“, კიდევ ერთი ექსპერიმენტი ჩავატარეთ. როგორც წინა ექსპერიმენტმა გვიჩვენა, ზემოქმედების ეს სტრატეგია საკმაოდ ეფექტური მეთოდია პარტნიორის დასათანხმებლად.

ამ შემთხვევაში ექსპერიმენტში მონაწილეობდნენ იუსტიციის სამინისტროს თანამშრომლები და რამდენიმე ინსტიტუტის სტუდენტები,

სულ 100 ცდისპირი. საკონტროლო და ექსპერიმენტული ჯგუფის წევრებს ასეთი თხოვნით მივმართეთ: „შეგიძლიათ თუ არა, დამითმოდეთ ერთი თვის განმავლობაში ყოველდღე ნახევარი საათი, რათა შევავსოთ ფსიქოლოგიური ტესტები?“ 50 საკონტროლო ცდისპირისაგან დაგვეთანხმა 26%, ხოლო უარით 76%-მა გვიპასუხა.

სანამ ექსპერიმენტულ ჯგუფს იმავე კითხვას დავუსვამდით, მანამდე შეგნებულად წავუყენეთ ისეთი მოთხოვნა, რომელზედაც უარს მივიღებდით: „შეგიძლიათ თუ არა, ერთი თვის განმავლობაში ყოველდღე 2 საათი დამითმოდეთ, ფსიქოლოგიური ტესტები რომ შევავსოთ?“ იმის მერე, რაც მათ უარყოფითად გვიპასუხეს, ჩვენ ისეთივე თხოვნით მივმართეთ, როგორიცაა 1 ჯგუფის წევრებს. შედეგი ასეთი იყო: ცდისპირთა უკვე 56% დაგვეთანხმა, 44%-მა უარი გვითხრა.

ჯგუფები	თანხმობა		უარი		სულ 150
	%	რაოდ.	%	რაოდ.	
საკონტროლო	26%	13	74%	37	50
ექსპერიმენტული	56%	28	44%	22	50

როგორც შედეგთა შედარებიდან ჩანს, ამგვარი ტაქტიკით, ანუ „უარი, შემდგომ დათანხმება“, ზეგავლენა ეფექტურია და პარტნიორის დაყოფის მძლავრ საშუალებას წარმოადგენს.

თუმცა, როგორც წინა ექსპერიმენტში ვნახეთ, „კარში ფეხის ჩადგმის“ ტაქტიკა ოდნავ უფრო ეფექტური აღმოჩნდა. ჩვენ კიდევ ერთი ექსპერიმენტი ამ ტექნიკით ზემოქმედებას დავუთმეთ. ამ ეფექტს სხვანაირად „პატარა თხოვნაზე დათანხმებით დიდ თხოვნაზე დათანხმების ეფექტი“ ვუწოდეთ. ჩვენი მიზანი იყო, ექსპერიმენტულად გაგვეჩვენა, ცდისპირების უმნიშვნელო, მცირე თხოვნაზე დათანხმება რა ზემოქმედებას იქონიებდა ცდისპირთა დიდ თხოვნაზე დათანხმებაზე.

ამ მიზნის განსახორციელებლად შემდეგი ამოცანები დავსახეთ და გადავწყვიტეთ:

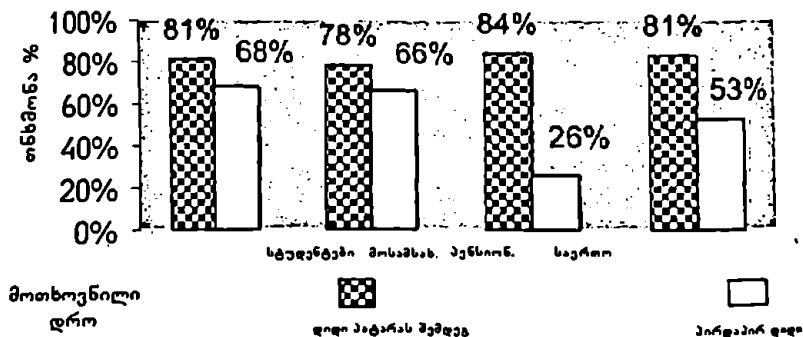
1. შევექმენით სარეგისტრაციო ანკეტები, რომლებშიც დასმული კითხვა დიდ თხოვნაზე მცირედზე დათანხმების ზეგავლენას ასახავდა.
2. ცდა ჩავატარეთ სხვადასხვა ასაკობრივი კატეგორიის 290 ადამიანზე.
3. მიღებული შედეგები სტატისტიკურად დავამუშავეთ და გავანალიზეთ.
4. ავხსენით და გავანალიზეთ „კარში ფეხის ჩადგმის“ სტრატეგია. ანუ დიდ თხოვნაზე დათანხმებაზე მცირე თხოვნაზე დათანხმების ეფექტი

გაყვანაღიზეტ განწყობის თეორიის კანონზომიერებათა თვალსაზრისით. ექსპერიმენტის მსვლელობაში გამოკითხულ იქნა 290 ადამიანი: თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის, ფიზკულტურის ინსტიტუტის და ფსიქოლოგიის ინსტიტუტის 107 სტუდენტი, 105 მოსამსახურე და 78 პენსიონერი.

საწყის ეტაპზე 80 ცდისპირზე გავარკვიეთ, სტატისტიკურად რა წარმოდგენდა ცდისპირებისთვის დიდ და პატარა თხოვნას. შედეგად ორი ასეთი განსხვავებული თხოვნა ჩამოვაყალიბეთ. მცირე თხოვნა ასეთია: „შეგიძლიათ თუ არა, დამითმეთ თქვენი დროის 5 წუთი?“, დიდი თხოვნა კი ასეთი: „შეგიძლიათ თუ არა, დამითმეთ თქვენი დროის 1,5 საათი?“

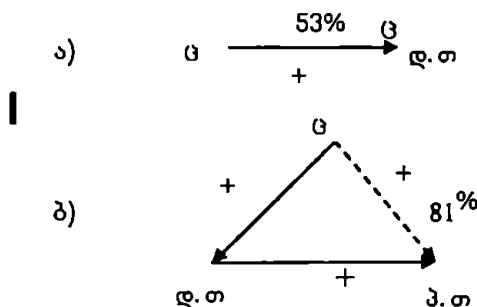
ქვემოთ მოგვყავს სტუდენტებისა და პენსიონერთა საერთო მონაცემები. როგორც შედეგებიდან ჩანს, მცირედზე დათანხმების ზეგავლენა დიდზე დათანხმებაზე საგრძნობლად დიდია. კერძოდ, პირდაპირ დიდ თხოვნაზე დათანხმებულთა საერთო პროცენტული მაჩვენებელი ცდისპირთა 53%-ია მაშინ, როცა თავიდან მცირე თხოვნაზე დათანხმების შემდეგ დიდ თხოვნაზე ექსპერიმენტატორს გამოკითხულთა 86% დაეთანხმა. განსხვავება ცალ-ცალკე რომ შევადაროთ ერთმანეთს, მაშინ ასეთ სურათს მივიღებთ: სტუდენტებთან განსხვავების მაჩვენებელია 68% — 84%-თან, ხოლო პენსიონერებთან — 28% — 84%-თან. ე. ი. მცირედის თხოვნაზე დათანხმების შემდეგ დიდ თხოვნაზე დათანხმების პროცენტული მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად იზრდება.

ერთი მხრივ დიდ თხოვნასა და მეორე მხრივ პატარა თხოვნის შემდგომ დიდ თხოვნაზე დათანხმებას შორის პროცენტული მიმართების ამსახველი დიაგრამა



მოსამსახურებთან ჩვენი თხოვნის შინაარსი სხვანაირად იყო ფორმულირებული. კერძოდ, მცირედი თხოვნა ასე გამოიყურებოდა: „შეგიძლიათ, მოინახულოთ თქვენი ავადმყოფი თანამშრომელი?“ დიდი თხოვნა კი ასეთი იყო: „შეგიძლიათ, მოინახულოთ თქვენი ავადმყოფი თანამშრომელი ერთი კვირის, ანუ 7 დღის, განმავლობაში ყოველდღე?“ თხოვნის შეცვლილმა ფორმულირებამ არ შეცვალა ზეგავლენის ლოგიკა — პირდაპირ დიდ თხოვნაზე ცდისპირთა 68% დაეთანხმა, ხოლო მცირედზე თანხმობის შემდეგ დიდ თხოვნაზე დათანხმება ცდისპირებში 78%-მდე გაიზარდა. ანუ ჰიპოთეზა, რომ მცირედზე დათანხმება ზრდის დიდ თხოვნაზე დათანხმების პროცენტულ მაჩვენებელს, დადასტურდა [56].

ჩვენი ექსპერიმენტის შედეგები გავაანალიზეთ განწყობის თეორიის თავსებადობის კანონზომიერების თვალსაზრისით, რომელშიც ორი სუბიექტი გამოიყოფა: ცდისპირი (ც), რომლისადმი მიმართულია პატარა თხოვნა (პ. თ.) და დიდი თხოვნა (დ. თ.). ამრიგად, ორ სუბიექტს შორის მიმართება ორგვარად შეიძლება გამოვხატოთ (ნახ. I და II); როდესაც ცდისპირი ეთანხმება ექსპერიმენტატორს პატარა თხოვნაზე, ხოლო ექსპერიმენტატორი ამის შემდეგ მას დიდი თხოვნით მიმართავს, ცდისპირს ექმნება დადებითი განწყობა, რის შედეგადაც დიდი თხოვნა არც ისეთი დიდი, ანუ მისაღები, ეჩვენება. ეს თვალსაჩინოდ ასე შეიძლება გამოვხატოთ:



I ცდისპირი $\longrightarrow$ დიდი თხოვნა

I ცდისპირი $\longrightarrow$ პატარა თხოვნა

II ცდისპირი $\longrightarrow$ დიდი თხოვნა

2.5. კეთილგანწყობის გავლენის ეფექტი

„კეთილგანწყობის წინაშე ყველა კარი ღიაა“.

ინგლისური ანდაზა

„გველსა ხერელით ამოიყვანს ენა ტკბილად მოუბარი“.

შოთა რუსთაველი

ჩვენს კულტურაში კეთილგანწყობის გავლენის ეფექტი ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერი ზემოქმედების მქონეა. რაში გამოიხატება ეს? ჩვეულებრივ, ვისაც ვიცნობთ და მოგვწონს, ისინი ადვილად გვითანხმებენ, გვიყოლიებენ. ეს პრინციპი კარგადაა გამოყენებული ყიდვა-გაყიდვის სფეროში. გაყიდვისას პროდუქტის ხარისხთან ერთად სწორედ სოციალური კავშირებია უმნიშვნელოვანესი [25].

თუკი ადამიანის კეთილგანწყობა და დაყოლიება ნაცნობობასთან და მოწონებასთანაა დაკავშირებული, მაშინ რას ეფუძნება მეორე ობიექტის მოწონების მიზეზი? ამ ფაქტორებიდან მნიშვნელოვანია: ფიზიკური მომხიბვლელობა, მსგავსება, შექება და ნაცნობობა. თანმიმდევრულად განვიხილოთ მოწონების თითოეული ფაქტორი [55].

ფიზიკური მომხიბვლელობა. ყველასათვის ცნობილია, რომ სილამაზე და მომხიბვლელობა საზოგადოების დიდ ყურადღებას იპყრობს. ამ სახის ზემოქმედების დროს მოქმედებაში მოდის ე. წ. გალა-ეფექტი. მისი მოქმედება ინსტინქტური და არაცნობიერი ხასიათისაა. ეს მაშინ ხდება, როდესაც ინდივიდის რაიმე დადებითი დამახასიათებელი ნიშანი გარშემო მყოფთ თვალში ხვდება, ამით ყველა სხვა ნიშან-თვისება მეორე პლანზე გადადის და აღარ მიიღება მხედველობაში. სილამაზე სწორედ ასეთი მახასიათებელია. ამის შედეგად ლამაზი ფორმა ცვლის შინაარსს, ანუ საქმე გვაქვს ილუზორულ ეფექტთან. ლამაზი ფორმა განსაზღვრავს ლამაზ შინაარსს. კანადელმა ფსიქოლოგებმა ეფრეინმა და პეტერსონმა [106] ფედერალური პოლიტიკური არჩევნების ანალიზის შედეგად დაასკვნეს, რომ 1974 წელს ფიზიკურად მომხიბვლელმა კანდიდატებმა ორნახევარჯერ მეტი ხმა მიიღეს, ვიდრე არამომხიბვლელებმა. ამასთან, საინტერესოა არის, რომ ხმის მიმცემთა 73% კატეგორიულად უარყოფდა, რომ მათ გადანყვეტილებას ფიზიკური მომხიბვლელობა განაპირობებდა. ეს მხოლოდ 14%-მა აღიარა.

შედეგი პარადოქსული აღმოჩნდა. ადამიანთა დაშვება ასეთია: ფიზიკურად მომხიბვლელ ადამიანს მიეწერება ტალანტი, სიკეთე, პატიოსნება, ინტელექტი და ა. შ. პენსილვანიის უნივერსიტეტის ფსიქოლოგის სტიუარტის [159] მონაცემებით, ფიზიკურად ლამაზ მამაკაცებს ორჯერ მეტი შანსი აქვთ, აიცილონ ციხეში მოხვედრა, ვიდრე ამას მოკლებულთ.

სხვა ექსპერიმენტებით [97], მომზიბვლელი გარეგნობის მქონე ქალები და მამაკაცები უფრო ხშირად იღებენ დახმარებას ორივე სქესის ადამიანებისგან, ვიდრე არამომზიბვლელი. დაიონის მონაცემებით [101], იგივე შეიძლება ითქვას ბავშვებზე. სკოლაში, მოზარდებთან ჩატარებულმა ექსპერიმენტებმა უჩვენა, რომ უფროსები გაცილებით ნაკლებ მნიშვნელობას ანიჭებენ ლამაზი გარეგნობის მქონე ბავშვების აგრესიულ ქცევას, მასწავლებლები კი მომზიბვლელი გარეგნობის ბავშვებს უფრო ჭკიანად მიიჩნევენ, ვიდრე არასიმპათიურებს.

მიუხედავად იმისა, რომ ფიზიკურ მომზიბვლელობას ასეთი დიდი სოციალური მნიშვნელობა ენიჭება, თავად მომზიბვლელ ადამიანთა თვითშეფასება სრულებითაც არ არის მაღალი. ეს პარადოქსი იმით აიხსნება, რომ თავად ეს ადამიანები ხვდებიან, რომ სოციალური გარემოს მიერ მათი დაფასება არ ეფუძნება პიროვნულ უნარებსა და შესაძლებლობებს. ის სილამაზის გალავნების დამსახურებაა. ამის გამო ლამაზი გარეგნობის მქონე მრავალი ადამიანი დაქვეითებული თვითშეფასებით გამოირჩევა.

მსგავსება. ადამიანთა უმრავლესობა საშუალო გარეგნობისაა. მათზე ზემოქმედების ერთ-ერთი ყველაზე მძლავრი ფაქტორი მსგავსებაა. დაყოლების პროფესიონალებმა კარგად იციან, რომ ჩვენ ჩვენი მსგავსნი მოგვწონს. ამასთან, მნიშვნელობა არა აქვს, რა სახის მსგავსებაზეა ლაპარაკი: ცხოვრების სტილზე, აზრთა მსგავსებაზე, პიროვნულ ნიშნებზე, წარმომავლობაზე თუ სხვ.

ემსვაილერის მიერ ჩატარებული ექსპერიმენტი ასეთი იყო: ტელეფონის აპარატთან მდგომი ადამიანი, რომელიც ერთ შემთხვევაში ტრადიციულად იყო ჩაცმული, მეორე ვარიანტში კი „პიპის“ სტილში, უცნობს ტელეფონზე დასარეკად 10-ცენტიანს სთხოვდა. შედეგი ასეთი იყო: ერთი სტილის ჩაცმულობის შემთხვევაში უცნობთა 2/3 აძლევდა თანხას, ხოლო მეორე სტილით ჩაცმულობის შემთხვევაში — 1/2-ით ნაკლები [109].

ბრივერმა აჩვენა, რომ მყიდველი სიამოვნებით ყიდულობს საქონელს, როდესაც ჩაცმულობით გამყიდველი მის მსგავსად გამოიყურება, ემსგავსება პოლიტიკური შეხედულებით, რელიგიურობით, ენევა იმავე სიგარეტს და ა. შ. ამის გამო ვაჭრობის სფეროში მომუშავე აგენტებს სპეციალური მომზადების კურსებზე ასწავლიან, რომ მათ „სარკისებურად“ ასახონ მყიდველის პოზა, განწყობილება, ლაპარაკის სტილი, რადგან ასეთი არეკვლა დადებითი შედეგის მომტანია [93].

შექება. როგორც აღმოჩნდა, ადამიანი შექებაზე ავტომატურად დადებითად რეაგირებს. ეს ისევე ავტომატურად ხდება, როგორც გასროლა ჩახმახის გამოკვრის შემდეგ.

დრეჰმინმა [105] შექების ფენომენზე საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარა. მამაკაცებს, რომლებზედაც რაღაც მნიშვნელობით დამოკიდებული იყო შესაფასებელი ხალხი, ინკოგნიტოდ აგებინებდნენ ამ სამი

კატეგორიის ადამიანთა აზრს მათსავე შესახებ. I ჯგუფში შემავალი ხალხი მათ მხოლოდ აქებდა, II ჯგუფი ერთდროულად აქებდა და აკრიტიკებდა კიდეც, III ჯგუფი მხოლოდ აკრიტიკებდა. როგორც აღმოჩნდა, ექსპერიმენტში მონაწილეებს ის ხალხი მოეწონათ, ვინც მათ მხოლოდ აქებდა. მოწონებას ჰქონდა ადგილი, როცა მათ მიმართ გამოთქმული შექება სინამდვილეს შეესაბამებოდა და მაშინაც, როცა არ შეესაბამებოდა.



ქალის სილამაზემ მანქანაც შეიძლება მოგაწონოთ და, თუ ფული გაქვთ, გაყიდინოთ კიდეც. ასეთი ძალა აქვს გალაყაყეტს.

ნაცნობობა. უმრავლეს შემთხვევაში ჩვენ მოგვწონს ის, რაც ჩვენთვის ნაცნობია. ამ დებულების შესამოწმებლად ფსიქოლოგებმა მაიტიის ხელმძღვანელობით [136] შემდეგი ექსპერიმენტი ჩაატარეს: ადამიანს შესაფასებლად აძლევდნენ ორ საკუთარ ფოტოსურათს. ერთზე იგი ისე ჩანდა, როგორც თვითონ ხედავს საკუთარ თავს სარკეში, ანუ მისი „სარკისებრი“ ანარეკლი, ხოლო მეორეზე იგი ისე გამოიყურებოდა, როგორც სხვები ხედავენ მას. იმავე სურათებს შესაფასებლად აძლევდნენ ამ ადამიანის ახლომეგობრებს. შედეგი ასეთი იყო: ცდისპირი და მისი მეგობარი უფრო ლამაზად სხვადასხვა ფოტოს მიიჩნევდნენ: ცდისპირი — იმ ფოტოს, რომელშიც თავს ჩვეულებრივ ისე ხედავს, როგორც სარკეში, ხოლო მისი მეგობარი იმ ფოტოს, რომელზეც ცდისპირი მეგობრისთვის ჩვეული სახით ჩანდა. დასკვნა ასეთია: ჩვენ უპირატესობას ვანიჭებთ იმას, რაც ჩვენთვის ნაცნობია.

ნაცნობობის ფაქტორი გადამწყვეტია ბევრ სფეროში, მათ შორის პოლიტიკაშიც. ხშირია შემთხვევა, როდესაც ადამიანები პოლიტიკურ

კანდიდატს მხოლოდ იმის გამო აძლევენ ხმას, რომ მისი გვარი მათთვის ნაცნობია.

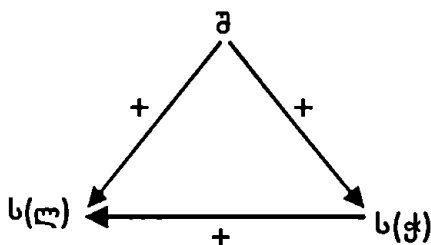
კეთილგანწყობის ზემოქმედების ძალა არა მარტო ფსიქოლოგებისთვისაა კარგად ცნობილი. მას დახვეწილად იყენებენ პოლიციაში, კრიმინალებთან მუშაობისას. ხშირად ორი პოლიციელიდან ერთი აგრესიულს, ბოროტს, ხოლო მეორე კეთილს განასახიერებს. ეს თამაში იმისთვისაა გამიზნული, რომ ბოროტი პოლიციელისაგან შეძინებულმა და გადაღლილმა დამნაშავემ შეება და ხსნა იგრძნოს, რადგან მას თავი დააღწია, და კეთილ პოლიციელთან მოჰყვეს ყველაფერს, რაც კი ცის დანაშაულის შესახებ; ამით თავი დააღწიოს იმ საშინელ სასჯელს, რასაც ბოროტი პოლიციელი ჰპირდებოდა. ურთიერთობის ასეთი სტილი საკმაოდ ეფექტურია პოლიციაში და გამოიყენება არა მარტო კრიმინალებთან ურთიერთობისას.

როგორც ცნობილია, პავლოვმა აღმოაჩინა პირობითი რეფლექსის მოქმედება. გარკვეული გამლიზიანებული სპეციფიკურ ასოციაციებს იწვევს. რეფლექტურად ხდება კეთილგანწყობის პროვოცირებაც. სმიტის ექსპერიმენტში [156] ნაჩვენებია, რომ მამაკაცისთვის, რომელსაც მანქანის შეფასება ევალება, იგი უფრო მოსაწონია, როდესაც ლამაზ ქალთან ერთად ხედავს, ვიდრე მომხიბვლელი ქალის გარეშე. ამ შემთხვევაში მამაკაცში ქალის სილამაზე კეთილგანწყობილებას იწვევს, ქალის მიმზიდველობა კი მესამე ობიექტს, მანქანას გადაეცემა. ამ ეფექტს კარგად იყენებენ ვაჭრობაში. შედეგად უფრო მეტი მანქანა იყიდება.

რადიო, ტელევიზია კარგად იყენებს კეთილგანწყობის პირობით რეფლექსს, რის საშუალებითაც ადამიანებისათვის საყვარელი მოვლენები, ფაქტები, რეკლამირებულ ობიექტებთან იგივდება. ვაჭრობის სფეროში ეს მატერიალური მოგების მომტანია. როგორ შეიძლება კეთილგანწყობის მანევრზე გაველენისაგან თავის დაღწევა? როგორც ვნახეთ, ეშმაკურად კეთილგანწყობილმა ქურდმა ბევრი უსიამოვნება შეიძლება მოუტანოს საზოგადოებას და არა მარტო მან. უკრიტიკო, ბრმად ნდობა გაუშმართლებელია. უეცარი მოწონება, აღფრთოვანება სიგნალი უნდა იყოს აღფრთოვანების ობიექტის კრიტიკული, არაემოციური შეფასებისათვის.

ახლა ვნახოთ, განწყობის ფსიქოლოგიის კანონზომიერებებიდან გამომდინარე, როგორ შეიძლება აიხსნას კეთილგანწყობის ზეგავლენის ეფექტი. ეს ეფექტი შეიძლება განწყობის კონგრუენტულობის კანონზომიერებით ავხსნათ. ადამიანი, რომელიც ცდისპირს ჭკვიანად მიიჩნევს, განწყობის კონგრუენტულობის კანონზომიერებებიდან გამომდინარე, მას ლამაზად, ასევე სხვა დადებითი თვისების მქონედაც მოეჩვენება. ამას გარდა, ასეთი ადამიანის მხარდაჭერა და დახმარებაც მოუწდება. ამოქმედდება ტენდენცია, რომლის დროსაც განწყობის კონგრუენტუ-

ლობიდან გამომდინარე, ადამიანის აზრი, ემოცია და მოქმედება, ანუ აზროვნება, ნებელობა და ქცევა, თანხედრადი მოდის. მაგალითად, შემფასებელს (შ) თუ სუბიექტი (ს) ჭკვიანად მიაჩნია (ს+ჭ), მაშინ იგი ლამაზად (ლ) და სხვა დადებითი თვისებების მქონედაც წარმოუდგენია:



განწყობის კონგრუენტულობიდან გამომდინარე, თუ შემფასებელს (შ) სუბიექტი სულელად (ს) მიაჩნია, მას სხვა უარყოფითი ნიშან-თვისებებსაც მიაწერს, მაგალითად, ჩათვლის, რომ ის უშნო და ამორალურია.

ჩვენი შემდგომი ექსპერიმენტი კეთილგანწყობის ზეგავლენის ფენომენს შეეხება. ამ ფენომენით ზემოქმედების შესაძლებლობა იმდენად დიდია, რომ უდავოდ მეტ შესწავლასა და ყურადღებას საჭიროებს. თანამედროვე ჰუმანიტური და ეგზისტენციალური ფსიქოლოგიის კონცეფციებს ბევრი საინტერესო მონაცემი აქვთ ამ მიმართულებით. რუსთაველის ფრთიანი გამოთქმა „გველსა ხვერელით ამოიყვანს ენა ტკილადა მოუბარი“ კარგად ასახავს კეთილგანწყობის მოვლენის ყოვლისშემძლეობას. კეთილგანწყობის მაპროვოცირებელი შეიძლება გახდეს გარეგნობა, მსგავსება, შექება, კომპლიმენტი, საჩუქარი.

ჩვენი ინტერესი კეთილგანწყობის ფენომენისადმი გამოიხატა ექსპერიმენტის ჩატარებით კომერციის სფეროში, კერძოდ, დავინტერესდით, რა ეფექტს იქონიებდა კეთილგანწყობა სუპერმარკეტის მუშაობის ეკონომიკურ მხარეზე. წინა ექსპერიმენტებისაგან განსხვავებით, რომლებიც ლაბორატორიულ პირობებში მიმდინარეობდა, ეს ექსპერიმენტი რეალურ პირობებში ჩავატარეთ. მიზანი, რომელიც ჩვენ გვქონდა, იმაში გამოიხატებოდა, რომ გაგვეჩვენა, როგორ მოქმედებს კეთილგანწყობის ფენომენი ქართულ კულტურაში, კერძოდ, ვაჭრობის სფეროში, რამდენად მომთხოვნია და დამოკიდებულია კონსულტანტის რჩევაზე ჩვენი მომხმარებელი?

ექსპერიმენტის გარემოს აღწერა. ნათელი წარმოდგენა რომ შეგვექმნეს ექსპერიმენტის ჩატარების გარემო პირობებზე, ალენიშნავთ, რომ ეს პროცესი ხდებოდა ნათელ, კომფორტულ სუპერმარკეტში, რომლის ინტერიერი მწვანე ფერში იყო გადაწყვეტილი, სამი მხრიდან

დარბაზს უზარმაზარი ნათელი შუშის კედლები ჰქონდა, კონსულტანტი და მომხმარებელი ერთმანეთს კარგად ხედავდნენ და კონსულტანტს პოზიციის არჩევისა და ჟესტიკულაციისა და პოზის გამოყენების სრული შესაძლებლობა ჰქონდა.

კონსულტანტებს სპეციფიკური უნიფორმები ეცვათ: ნითელი ზედა-ტანი და შავი შარვალი. კონსულტანტები მხოლოდ ქალები იყვნენ, რომელთაც რაიმე სახის სპეციალური სასწავლო კურსი არ ჰქონდათ გავლილი. მომხმარებელთან მათი ურთიერთობა საკუთარი სუბიექტური გამოცდილების საფუძველზე იქმნებოდა. სუპერმარკეტის მენეჯერსავე სავსებით კმაყოფილი იყო არსებული მომსახურების დონითა და მატერიალური შემოსავლით. თავიდან ჩვენ ვვარაუდობდით, რომ საექსპერიმენტო ცდისპირი მომხმარებელი აუცილებლად მამაკაცი, ანუ საპირისპირო სქესისა, ყოფილიყო და მხოლოდ საპირისპირო სქესის ნაეჭარი თანხა აღგვეჩვენებოდა, თუმცა შემდეგ შევცვალეთ ეს კრიტერიუმი და ექსპერიმენტში მომხმარებელი ქალებიც ჩავრთეთ.

ექსპერიმენტისთვის მზადება. წინასწარ 3 დღის განმავლობაში ვაკვირდებოდით სუპერმარკეტში მომუშავე ორ კონსულტანტ გოგონას, რომლებსაც ექსპერიმენტში უნდა მიეღოთ მონაწილეობა, ვიკვლევდით, ვინ რამდენს ვაჭრობდა, რათა ცდის მონაწილენი თანაბარ პირობებში ყოფილიყვნენ. დაკვირვების შედეგად დადგინდა, რომ ის კონსულტანტი, რომელიც შემდგომ საექსპერიმენტო-კონსულტანტად ავირჩიეთ, დაახლოებით საკონტროლო კონსულტანტის თანაბრად ვაჭრობდა, ასე რომ, ისინი თანაბარ სანაყის პირობებში იმყოფებოდნენ. უნდა აღინიშნოს, რომ ექსპერიმენტული და საკონტროლო გოგონა-კონსულტანტები გარეგნულად თანაბარ პირობებში იყვნენ, ზუსტად ერთნაირად ეცვათ. მათ შორის განსხვავება მხოლოდ მომხმარებელთან მოქცევის ფორმა იყო. საექსპერიმენტო კონსულტანტი მყიდველისადმი კეთილგანწყობის დიდი დოზით გამოირჩეოდა. იგი ერთი კვირის განმავლობაში გადიოდა კომუნიკაციის სპეციალურ კურსს. სპეციალური ტრენინგი იმ სამუშაო გარემოში მიმდინარეობდა, სადაც ის მანამდე მუშაობდა და რომელშიც ჩატარდა ექსპერიმენტი. ტრენინგის მსვლელობაში ყურადღება გამახვილდა არავერბალურ კომუნიკაციაზე, ჟესტიკულაციის წარმოქმნის ფსიქოლოგიურ მოტივებზე, მომხმარებლის ფსიქოტიპებზე და მათთან მოქცევის ფორმებზე.

არავერბალური კომუნიკაციის ნაწილში ინფორმაცია ეძლეოდათ ილუსტრირებულად სტანდარტული ჟესტებისა და პოზა-პოზიციების შესახებ. ყურადღება იყო გამახვილებული გულღიადობისა და გულწრფელობის მანიშნებელი ჟესტიკულაციის ფორმების გამოყენებაზე, რაც პარტნიორში ზრდის ნდობის ფაქტორს და მასაც გულახდილობისათვის განაწყობს.

ჟესტიკულაციის გამომწვევი ფსიქოლოგიური მოტივების ნაწილში ძირითადად საუბარი გვექონდა, ჟესტიკულაციის წარმოქმნისა და სიტუაციის კონტექსტის გათვალისწინებით, როგორ შეძლონ პარტნიორის შინაგანი მდგომარეობის პროგნოზირება, ვერბალური და არავერბალური მიმართების კონგლომერატის დადგენა-ანალიზი, იმისთვის, რომ გავიგოთ, რა სურს პარტნიორს, დამყოლია თუ არა შეთავაზებაზე.

მომხმარებლის ფსიქოტიპის მიხედვით ვაცნობიერებდით კეთილგანწყობის წარმოჩენის შესაძლებლობებს, რომ მყიდველი-ისტერიკი მოდურად, მაგრამ საკმაოდ ექსტრავაგანტულად გამოიყურება, ტანსაცმელი მყვიალაა, ქცევები — მკვეთრი და ემოციური, საუბრობს მეგობრულად, ერთი გასაყიდი ნივთიდან მეორესთან გადარბის, არჩევანის გაკეთება მისთვის რთულია, ცდილობს, ანეგდოტებითა და ცხოვრებისეული შემთხვევების მოყოლით განანყოს გამყიდველი. ისინი საკმარის გულუხვად ხარჯავენ ფულს და მათი ქცევა თუ ისეთ შთაბეჭდილებას ქმნის, რომ მალეზიამ ქარიშხალი შემოვარდა და აქეთ-იქით დაქრის, ჩათვალეთ, რომ არაფერია საშუაში, უკეთესია, მასთან ერთად გაიცინოთ და ფართო ასორტიმენტი წარმოუდგინოთ. ისტერიკული ტიპის მყიდველი, რაც მეტს დაინახავს, მით უფრო ბევრს იყიდის.

ყველაფერი ზემოთ ჩამოთვლილი მყიდველისადმი კეთილგანწყობის მოტივით იყო ორგანიზებული. სხვა მხრივ, ექსპერიმენტის პროცესში საშუალო გარემოში არაფერი შეცვლილა. დროის ხანგრძლივობის თვალსაზრისით ექსპერიმენტში მონაწილე კონსულტანტები როგორც მანამდე მუშაობდნენ, ისევე განაგრძობდნენ. მათ არც რაიმე ნამახალისებელი მოტივი ჰქონდათ უკეთ მუშაობისთვის, უბრალოდ დავალებით, რომ კეთილგანწყობით ასე და ასე უნდა მოქცეულიყვნენ.

ექსპერიმენტის მიმდინარეობა. სუპერმარკეტში შემოსულ მომხმარებელს შემოსასვლელშივე ჩვენ მიერ წინასწარ მომზადებული კონსულტანტი გოგონა ეგებებოდა და დახმარებას სთავაზობდა, მიჰყვებოდა საეჭრო სტენდებამდე, არჩევინებდა საჭირო პროდუქციას და სალარომდე მიაცილებდა. მომხმარებელთან დამშვიდობება სალარომდე 3-4 მეტრის დაშორებით ხდებოდა, რომ მომხმარებელს დისკომფორტი არ ჰქონოდა, არ შექმნოდა შთაბეჭდილება, რომ კონსულტანტი დაინტერესებულია ნავაჭრი თანხის ოდენობით.

მას შემდეგ, რაც მომხმარებელი სალაროში ნაყიდი საქონლის თანხას გადაიხდიდა, საქმეში ერთვებოდა ექსპერიმენტატორის დამხმარე, რომელიც სალაროსთან იდგა და ინიშნავდა მომხმარებლის გადახდილ თანხას. როდესაც მყიდველი სუპერმარკეტიდან გადიოდა, მას ხვდებოდა ექსპერიმენტატორის დამხმარე მეორე გოგონა, რის შემდეგაც უტარებდა მოკლე ინტერვიუს: შეამჩნიეს თუ არა ცვლილება მომსახურების ფორმაში (ამ კითხვას ამ სუპერმარკეტის მუდმივ მომხმარებელს ვუსვამდით). კონსულტანტმა გოგონამ რაიმე სახით თუ მოახდინა ზეგავლენა პრო-

დუქციის არჩევაზე? კმაყოფილია თუ არა? კონსულტანტის ასეთი ქცევა განაპირობებს თუ არა მის შემდგომ ვიზიტებს?

ამის შემდეგ ხდებოდა ინტერვიუებული მომხმარებლის ინფორმირება ექსპერიმენტის შესახებ. მათ ასევე სთხოვდნენ, რომ თუ კელაე მოხვედებოდნენ სუპერმარკეტში და ინტერვიუს შესთავაზებდნენ, ეთქვათ, რომ ინტერვიუ გაიარეს. იმ მომხმარებლის შენაძენის თანხა, რომელიც არ თანხმდებოდა ინტერვიუზე, არ აღირიცხებოდა. ეს ადვილად ხერხდებოდა: სუპერმარკეტს შუშის შესასვლელი კარები აქვს, რომელიც ექსპერიმენტატორის დამხმარე გოგონებს შორის ვიზუალური კონტაქტის საშუალებას იძლეოდა.

პარალელურად მეორე (საკონტროლო) კონსულტანტი გოგონა ჩვეული მეთოდით ასრულებდა საშუაოს: მომსახურებული მყიდველის ნავაჭრს აღნუსხავდა.

ექსპერიმენტის შედეგები და მათი ანალიზი. ექსპერიმენტი სამი დღის განმავლობაში მიმდინარეობდა და მასში 107-მა ცდისპირმა-მომხმარებელმა გაიარა. აქედან 37% ქალი იყო, ხოლო 63% — კაცი. მონაცემთა ამ ნუსხაში არ მოხვედრილა ყველა მომხმარებელი, ასევე გარკვეული ნაწილი, რომელმაც ექსპერიმენტის შემდგომ ინტერვიუზე უარი განაცხადა. ინტერვიუს პარალელურად მიმდინარეობდა რესპონდენტთა ნავაჭრი თანხის აღრიცხვა.

შედეგი ასეთი იყო: ექსპერიმენტული (კეთილგანწყობის გამოყენებით) კონსულტანტი გოგონას საერთო ნავაჭრმა სამი დღის განმავლობაში 1753,25 ლარი შეადგინა. დროის იმავე ინტერვალში საკონტროლო კონსულტანტის საერთო ნავაჭრი თანხა 1328,85 ლარი იყო. მათ შორის სხვაობა 25% იყო. მომხმარებლის ვიზიტის განმეორების ალბათობა თითქმის 100%-ით გაიზარდა.

მდედრობითი სქესის შემთხვევაში იმის აღიარება, რომ მათ არჩევაზე ზეგავლენა კონსულტანტმა იქონია, დაბალი იყო. 30% დაეთანხმა ამ აზრს, 70% არ დაეთანხმა.

მამაკაცების შემთხვევაში შედეგი განსხვავებული იყო. 58%-მა აღიარა კონსულტანტის როლი ნაყიდის არჩევაში, 42%-მა — არა,

მდედრობითი სქესის მომხმარებლის შემთხვევაში 91% კმაყოფილი იყო და მოსწონდა ამგვარი სიტუაცია. 9%-მა ამგვარი დამოკიდებულება ბუნებრივად მიიჩნია და ნათელი, მკაფიო პასუხი არ გაგვცა ამ კითხვაზე. მამაკაცების შემთხვევაში შედეგები ასე განაწილდა: 83%-ს მოეწონა, 7%-ს კი უბრალოდ ყურადღება არ გაუმახვილებია ამგვარ კეთილგანწყობაზე.

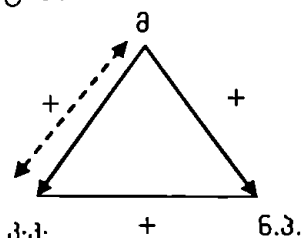
აღნიშნული სუპერმარკეტის მუდმივ მომხმარებელთა რიცხვი ერთად (მდედრობითი და მამრობითი სქესი) საერთო რაოდენობის 68% იყო. კითხვაზე, შეამჩნიეს თუ არა ცვლილება კონსულტანტი გოგონების

ქცევაში და მოენონათ თუ არა, ერთსულოვანი დადებითი პასუხი იყო, ანუ რესპონდენტების 100%-მა ეს შეამჩნია და მოიწონა.

არამუდმივი მომხმარებლების, რომელთა რაოდენობა 32% იყო, პასუხი კითხვაზე გაიზრდება თუ არა მათი განმეორებითი ვიზიტის ალბათობა კონსულტანტის ასეთი კეთილგანწყობილი მოპყრობის გამო, ასეთივე ერთსულოვანი იყო. რესპონდენტთა 100% ეთანხმებოდა მოსაზრებას, რომ ისინი ამ სუპერმარკეტის მუდმივი მომხმარებლები გახდებოდნენ. აღსანიშნავია ერთი დეტალი: რესპონდენტზე აშკარად ზეგავლენა იქონია თავად ექსპერიმენტის არსებობის ფაქტმა. ეს ამგვარი აზრით გამოიხატა: „თუ ეს სუპერმარკეტი ამგვარ გამოკვლევებს ატარებს, ეს იმას ნიშნავს, რომ სურთ, კლიენტს სასიამოვნო გარემო შეუქმნან. ამიტომ ამ მაღაზიის იმიჯი ჩემს თვალში საკმაოდ ამაღლდა, ამიტომაც მე აუცილებლად გავხდები ამ მაღაზიის მუდმივი მომხმარებელი“.

შეიძლება ვთქვათ, რომ მყიდველზე კეთილგანწყობით ზემოქმედებამ პოზიტიურად იმოქმედა და გაზარდა როგორც მყიდველთა მატერიალური ხარჯი, ისე სუპერმარკეტში მათი განმეორებით მოსვლის სურვილი.

განწყობის თეორიის თავსებადობის კანონზომიერებით, ეს ფენომენი ასე შეიძლება გამოვხატოთ:



თუ მყიდველს აღვნიშნავთ (მ)-თი, კეთილგანწყობილ კონსულტანტს (კ.კ.)-თი, ხოლო ნაყიდ პროდუქტს (ნ.პ.)-თი მაშინ იქმნება მიმართება, რომელიც განწყობის თავსებადობის ამგვარ კანონზომიერებას გამოხატავს: $+ + + = +$. ანუ კონსულტანტის მყიდველისადმი კეთილგანწყობა იწვევს მყიდველის კონსულტანტისადმი დადებით განწყობას და შედეგად მეტი რაოდენობის ნაყიდ პროდუქტს, ვიდრე ამ კეთილგანწყობის ზემოქმედების გარეშე შეიძენდა.

იქონია თუ არა გავლენა კონსულტანტმა არჩევანის გაკეთებაზე?

	კი	არა	χ^2	სანდოობა
ქალები	30%	70%	6,286	$p < 0,02$
კაცები	58%	42%	23,185	$p < 0,05$

ქალებში ჭარბობს „კი“, მამაკაცებში „კი“ და „არა“ თანაბარი სიხშირით გვხვდება.

ქალებისა და მამაკაცების შედარებისას განსხვავება სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია.

ამ კითხვაზე მიღებული პასუხი სანდოა, რადგან შემთხვევითობის ფაქტორი გამოირიცხა.

მოგონთ თუ არა ამ სუპერმარკეტის მომსახურების დონე:

	კი	არა	χ^2	სანდოობა
ქალები	91%	9%	225,138	$p < 0,001$
კაცები	93%	7%	248,712	$p < 0,001$

ქალებში ჭარბობს „კი“, მამაკაცებშიც „კი“. „არა“ ორივე შემთხვევაში ერთი სიხშირით გვხვდება.

განსხვავება სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი არ არის.

ამ კითხვაზე მიღებული პასუხები სანდო არ არის, რადგან შემთხვევითობის ხარჯზეა მიღებული.

სულ	კი	არა	χ^2	სანდოობა
	92%	8%	226,138	$p < 0,001$

ორივე სქესში ერთად მიღებული შედეგი სანდოა.

2.6. ავტორიტეტის გავლენის ეფექტი

„მირჩენია, ღმერთთან ერთად ვიყო, ვიყო თუნდაც ჯოჯოხეთში, ვიდრე მის გარეშე ზეციურ სასუფეველში“.

მაისტერ ეკჰარტი

ინდივიდზე საზოგადოების ზეგავლენის ერთ-ერთი მძლავრი ინსტრუმენტი ავტორიტეტის ინსტიტუტია. ავტორიტეტის ძალა ჩვენს კულტურაში ბავშვის აღზრდა-განვითარებაში აქტიურად გამოიყენება. ეროვნული ისტორიული გმირი, მნიშვნელოვანი კულტურული მოღვაწე, მშობელი, პედაგოგი — ეს იმ სტატუსის მქონე ავტორიტეტებია, რომელთა პატივისცემა, მიბაძვა, აზრებისა და ქცევის გამეორება საზოგადოებაში კარგ, მიღებულ ტონად ითვლება. ადამიანები მიდრეკილნი არიან, ავტომატურად ირეაგირონ როგორც ავტორიტეტზე, ისე მის სიმბოლოებზე. ავტორიტეტისადმი მორჩილებას თავისი პლუსები და მინუსები აქვს. პლუსად უნდა ჩათვალოს ის, რომ იგი ამარტივებს და ადვილად სამართავს ხდის ისეთ რთულ სიტუატურებს, რომლებიც სუბორდინაციას მოითხოვს. ასეთებია: ჯარი, წარმოება, ვაჭრობის სფერო და ა. შ. ავტორიტეტისადმი მორჩილების სანიშნაღმდეგო მხარეა ანარქია, რაც საშინელია თავისი გამოვლინებით [20].

რელიგიურ ტექსტებში უხედაა ავტორიტეტისადმი უმკაცრესი მორჩილების მაგალითები. უმაღლესი ავტორიტეტი ასეთი მორჩილებისთვის კეთილგანწყობას გამოხატავს. ბავშვი აღზრდის პროცესში ავტორიტეტში უამრავ სასიკეთოს პოულობს. როდესაც ავტორიტეტისადმი მორჩილებად აყოლიებით ადამიანი იგებს, წარმატებას აღწევს, მისი მხრიდან ასეთი ქცევა გამართლებული და გასაგებია. არის ამის სანიშნაღმდეგო გამოვლინებებიც, როცა ავტორიტეტისადმი ბრმა მორჩილებით ადამიანი ზარალდება. მიუხედავად ამისა, როგორი გასაკვირიც არ უნდა იყოს, ადამიანები ხშირად ინერციით განაგრძობენ ბრმა მორჩილებას [24].

ბრმა მორჩილებამ როგორც ადამიანი, ისე საზოგადოება შეიძლება თავისავე სანიშნაღმდეგოდ ამოქმედოს და უკიდურესად დაზარალოს. ფაშისტური და კომუნისტური წყობის მქონე საზოგადოება.

ამერიკელი ფსიქოლოგები იმდენად დაინტერესდნენ ამ ფენომენით, ბრმა მორჩილების ფენომენის ასახსნელად სტენლი მილგრამმა ავტორიტეტის ფენომენის კვლევით უაღრესად საინტერესო მონაცემები მიიღო [134, 135]. მილგრამის ექსპერიმენტი სპეციალურ ლაბორატორიაში ტარდებოდა. ექსპერიმენტში ჩვეულებრივ სამი ადამიანი მონაწილეობდა, რომელთაგან ერთი ნამდვილი ცდისპირი იყო, მეორე მკვლევარს განასახიერებდა, რომელსაც სპეციალური უნიფორმა ეცვა და ხელში საქალაქე ეჭირა, მესამე კი მოხალისეს განასახიერებდა. ნამდვილ ცდისპირს ექსპერიმენტის ხელმძღვანელის დავალებით, ვითომ მოხალისესათვის შეცდომის დროს ელექტროხელსაწყოს მეშვეობით დენის დარტყმა

ველებოდა. ფსევდომოხალისე სპეციალურ სკამზე იჯდა, ხელები დაბ-
მული ჰქონდა, მოძრაობა — შეზღუდული. ცდისპირს უხსნიდნენ, რომ
ექსპერიმენტი ტარდებოდა მეხსიერებაზე: თუ როგორ მოქმედებს ელექ-
ტრომოკით დასჯა სიტყვების დამახსოვრებაზე. ხელსაწყომი ელექტრო-
დენი არ იყო, მაგრამ ამის შესახებ ნამდვილმა ცდისპირმა არაფერი იცოდა,
მოხალისე ტკივილის იმიტაციას მიიქცითა და კენესით ახდენდა. რეალ-
ურად, ექსპერიმენტის ფარულ ამოცანას იმის გაგება წარმოადგენდა, რამ-
დენად დამყოლი აღმოჩნდებოდა ცდისპირი ხელმძღვანელის მიმართ.
ხელმძღვანელი მოხალისის დაშვებული შეცდომის გამო ცდისპირს
განკარგულებას აძლევდა, ელექტროდაბვა სულ უფრო და უფრო გაეზარდა.

ფსევდომოხალისის იმიტაციური ქცევა 75, 90, 105 ვოლტის გამოყენებისას
აუტანელი ტკივილისა და ყვირილის გამომხატველია, 120-150 ვოლტის
გამოყენებისას მოხალისე ყვირის: „გამიშვით“, „გამათავისუფლეთ“, „მეტი
ალარ შემოდია“. 190-300 ვოლტის დროს ყველაფერი იმდენად აუტანელია,
რომ მოხალისე ყველაფერს აკეთებს, რათა შეწყვიტოს ცდის მსვლელობა.

ექსპერიმენტის შედეგი ყველასთვის პარადოქსული და გასაკვირი
აღმოჩნდა. ავტორიტეტის ზემოქმედება, რომელიც ცდისპირს ძალაუფ-
ლებას ანიჭებდა, შემამფოთებელი აღმოჩნდა. ცდისპირთა 65%-ს მაქსი-
მუმამდე აპყავდა ელექტროდარტყმის სიმძლავრე, ასრულებდა რა ექსპე-
რიმენტატორის ნებას. მოხალისეთა ყვირილი და კენესა, სიტუაციას არ
ცვლიდა. როგორც აღმოჩნდა, ცდისპირი იმ შეხედულებით ხელმძღვა-
ნელობდა, რომ მიუხედავად ასეთი მძიმე შედეგებისა, ავტორიტეტის მოთ-
ხოვნას უნდა დაემორჩილო. მიღგრამის აზრით, ასეთი ქცევა გამონეუელი
იყო ცდისპირთა უუნარობით, უარი ეთქვათ ხელმძღვანელისათვის
ბრძანების შესრულებაზე [134], მიუხედავად იმისა, რომ ამით დიდ ტკივილს
აყენებდნენ ადამიანებს. არადა, ეს ადამიანები არც სადისტიბი იყვნენ და
არც ფაშისტები. ისინი ჩვეულებრივი ადამიანები იყვნენ, დამყოლები,
რომელთათვისაც ძნელი იყო მოთხოვნის არშესრულება, ავტორიტეტის
ნების წინააღმდეგ წასვლა. შედეგების მიხედვით, ცდისპირთა სქესს
მნიშვნელობა არა აქვს, ისინი თანაბრად დამყოლები არიან.

საინტერესოა, როგორ გამოიყურებიან ცდისპირები ბრძანებაზე
დათანხმების მომენტში. ამ დროს ისინი ნერვიულობენ, ოფლიანდებიან,
იმანჭებიან, თითებს იკბენენ, ნერვიულად იცინიან, იმანჭებიან და მაინც
მორჩილად ასრულებენ ინსტრუქციას.

სხვა, მსგავს ცდაში, სადაც ცდისპირს ორი ავტორიტეტი ხელმძღვა-
ნელობდა, ტრაგიკომიკური სიტუაციები წარმოიშვებოდა, როდესაც ცდის
ერთი ხელმძღვანელი აჩერებდა, მეორე კი უბრძანებდა — გააგრძელო.
ასეთ სიტუაციაში ცდისპირი ცდილობდა, გაერკვია, რომელი ხელმძღვა-
ნელი იყო უფრო მთავარი, რომ მისი მითითება შეესრულებინა.

რეალურ ცხოვრებაში უხვად არის ავტორიტეტისადმი ბრმა მორჩი-
ლების მაგალითები. აშშ-ნიკარაგუას შორის ომის დროს 1987 წ. [79] ვინმე

ვილსონმა და მისმა ორმა მეგობარმა ნიკარაგუაში გასაგზავნი იარაღის ერთი დღით მაინც შესაჩერებლად იარაღით დატვირთული ვაგონის გზაზე თავი რელსებზე მიიჯაჭვეს. ამ ინციდენტის თაობაზე ომის მონინალ-მდეგეებმა მატარებლის ეკიპაჟს წინასწარ აცნობეს. მიუხედავად ამისა, სამხედროების ბრძანებით მატარებელი გზაზე არ გაჩერდა. ორმა ადამიანმა რელსებიდან წამოდგომა მოასწრო, თავად ვილსონმა კი ორივე ფეხი დაკარგა. ინციდენტის შემდეგ სამხედრო-სამედიცინო სამსახურმა, რომელიც ადგილზე იმყოფებოდა, უარი განაცხადა დაზარალებულის დაზარებაზე და ვილსონის ცოლ-შვილმა თავად შეუჩერა სისხლდენა დაზარალებულს, შემდეგ კი კერძო სასწრაფო დახმარების მანქანით მიიყვანეს საავადმყოფოში. ცნობისათვის — ვილსონი ვიეტნამის ომის ექტერანი იყო. ყველაფერი დაავიწყდნენ ვილსონისადმი მატარებლის ბრიგადის საჩივარმა. ისინი ვილსონისაგან მატერიალურ ანაზღაურებას მოითხოვდნენ, რადგან მან არ მისცა მათ ბრძანების შეუფერხებლად შესრულების საშუალება და „დამცირება, მორალური ტანჯვა და ფიზიკური სტრესი“ მიიყენა. როგორც ვხედავთ, რეალური ცხოვრებისეული ფაქტები ადასტურებს მილგრამის ექსპერიმენტულ მონაცემებს [134, 135].

ჩვენი კულტურა არა მარტო ავტორიტეტის დიქტატურას განიცდის, არამედ ავტორიტეტის სიმბოლოების დომინანტობასაც. „დაყოლიების პროფესიონალებმა“ კარგად იციან ავტორიტეტის სიმბოლოთა ძალის შესახებ, ამიტომაც ვირტუოზი მძარცველები ოსტატურად იყენებენ შესატყვის ტიტულებს, პირად საგნებს, ტანისამოსს, იციან საზოგადოებაზე მათი მაგიური ზემოქმედების შესახებ.

საინტერესოა, რომ ადამიანის ტიტული საზოგადოების თვალში ცვლის მის ფიზიკურ სიმაღლეს. ვილსონმა საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარა ავსტრალიის ერთ-ერთ კოლეჯში [164]. ერთ-ერთ ადამიანს კოლეჯის 5 კლასში წარადგენდნენ, როგორც ინგლისელ სტუმარს კემბრიჯის უნივერსიტეტიდან. სხვადასხვა კლასში ის სხვადასხვა სტატუსის მქონედ წარადგინეს: პირველ ჯგუფში — როგორც სტუდენტი, მეორეში — როგორც ლაბორანტი, მესამეში — როგორც ლექტორი, მეოთხეში — როგორც უფროსი ლექტორი, მეხუთეში — როგორც პროფესორი. იმის შემდეგ, რაც ეს ადამიანი ტოვებდა აუდიტორიას, სტუდენტებს სთხოვდნენ, შეეფასებინათ სტუმრის ფიზიკური სიმაღლე. შედეგები უცნაური აღმოჩნდა: ტიტულის ზრდასთან ერთად „ინგლისელი სტუმრის“ საშუალო სიმაღლე 2.5 სანტიმეტრით იზრდებოდა. ასე რომ, როგორც „პროფესორი“, ის 12.5 სანტიმეტრით უფრო მაღალი იყო, ვიდრე „სტუდენტის“ რანგში.

საინტერესოა სტატისტიკური მონაცემები იქნა მოპოვებული აშშ-ს პრეზიდენტის არჩევისას პრეზიდენტობის კანდიდატის სიმაღლის ზეგავლენის შესახებ. 1900 წლიდან მოყოლებული ამერიკის პრეზიდენტად 24 შემთხვევიდან 21-ში ამერიკელები ირჩევდნენ უფრო მაღალს, ვიდრე დაბალს. ესეც საზოგადოებაზე ავტორიტეტის ზეგავლენის ერთ-ერთი გამოვლინებაა.

ავტორიტეტის ფენომენი ზემოქმედების მქონე საზოგადოების ნებისმიერ ფენაზე. საინტერესო ექსპერიმენტი ჩაატარა პეტერსმა [149]. აღებულ იქნა 12 სტატია, რომელიც 18-32 თვის წინ იყო გამოქვეყნებული ცნობილი მეცნიერების მიერ პრესტიჟული უნივერსიტეტიდან. მხოლოდ ავტორის სახელი და უნივერსიტეტის დასახელება შეიცვალა არაფრის მთქმელი, გამოგონილი დასათაურებით. სტატიები დაგზავნილ იქნა იმავე ჟურნალის რედაქციებში, სადაც ერთხელ უკვე იყო გამოქვეყნებული. შედეგი ასეთი იყო: 12-დან 9 სტატია შეუმჩნეველი დარჩა, 8-ს უარი ეთქვა გამოქვეყნებაზე არაკვალიფიციურობის მოტივით. იგივე ბედი ეწია მხატვრულ ნაწარმოებს, რომელიც ბესტსელერის ტიტულის მფლობელი იყო: ის, ინკოგნიტოდ მიწოდებული, შეფასდა დონის არადამაკმაყოფილებლად.

საზოგადოებაზე მომწესხველად მოქმედებს პოლიციელის ფორმა. საინტერესო ექსპერიმენტი იქნა ჩატარებული პოლიციის მუნდირის ზეგავლენის გასარკვევად [89]. პოლიციელის ფორმაში ჩაცმული ექსპერიმენტატორი გამვლელებს ათასი უცნაური ქცევის შესრულებას სთხოვდა, მაგალითად: დაგდებული ქაღალდის ყუთის აღებას, ავტობუსის ერთი ბოლოდან მეორეში გადასვლას და ა. შ. ცდისპირები ამას ასრულებდნენ, მნიშვნელობა არ ჰქონდა, პოლიციელის ფორმაში კაცი იყო თუ ქალი. სხვა ექსპერიმენტში პოლიციელის ფორმიანი ცდისპირს ქუჩის ბოლოში მდგომი მანქანის დგომის ფული გადახდას სთხოვდა. მიუხედავად იმისა, რომ მანქანა სხვისი იყო და დავალების მიცემის შემდეგ პოლიციელი აღარ აკონ-



AN APPROPRIATE "AS-IT-APPEARS" BEHIND "ARMED" -
"BEHIND" BEHIND "BEHIND" BEHIND

I WANT YOU



ძნელია, არ დაემორჩილო მას, ვინც შენთვის ავტორიტეტია.

ტროლებდა მათ, ცდისპირები მაინც ასრულებდნენ ბრძანებას.

ყურადღას ღივს ექსპერიმენტი ჩატარდა ჩაცმულობის ფსიქოლოგიურ ზეგავლენაზე [128]. ნითელ შუქზე წვრილზოლიან კოსტიუმში გამონყობილ კაცს 3-ჯერ მეტი ადამიანი მიჰყვებოდა, ვიდრე იმავე ადამიანს, სამუშაო უნიფორმაში გამონყობილს.

ეფექტური კოსტიუმის მსგავსად, საზოგადოების თვალში ძვირად ღირებული ავტომანქანაც ავტორიტეტულ სიმბოლოს წარმოადგენს. დუბმა [104] სან-ფრანცისკოს ქუჩაში ასეთი ექსპერიმენტი ჩაატარა: შუქნიშანთან ცდისპირის ავტომანქანის წინ გაჩერებული მანქანა, მიუხედავად მოძრაობის აღმნიშვნელი მწვანე შუქისა, სპეციალურად არ იძვროდა. შეფერხებულ მძღოლთა 50% არ იყენებდა ხმოვან საყვირს, როცა მათ წინ სოლიდური, ძვირად ღირებული მანქანა იყო გაჩხერილი. ძველი, შეღახული მანქანის შეფერხებისას თითქმის ყველა უკან მდგომი მანქანა იყენებდა ხმოვან საყვირს, ზოგჯერ კი ოდნავ დაჯახებასაც არ ერიდებოდნენ.

როგორც გამოკვლევებმა უჩვენა, ადამიანები მიდრეკილნი არიან ავტომატურად, მოწინებთ მოახდინონ რეაგირება ავტორიტეტის მქონე სიმბოლოებზე. ამასთან, თავად საზოგადოებას არა აქვს გაცნობიერებული, თუ რა დამთრგუნველად მოქმედებს მასზე ავტორიტეტი. ამ ზეგავლენის მანვე ეფექტისაგან რომ დავიცვათ თავი, ორი ფაქტორი უნდა გავითვალისწინოთ: ერთი არის იმის გაცნობიერება, თუ რომელი ავტორიტეტია კომპეტენტური მოცემულ საკითხში. ხშირად პოპ-ვარსკვლავი ფუნდამენტური მეცნიერების ექსპერტად გვევლინება და გალა-ეფექტის ზეგავლენას ახდენს საზოგადოებაზე.

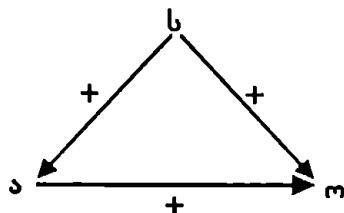
მეორე, რაზეც უნდა დავფიქრდეთ, ესაა: შეიძლება თუ არა ამ ადამიანის ნდობა? ხშირად ის, ვინც საკუთარ თავზე ნეგატიურ ინფორმაციას იძლევა, ცდილობს, ამით გულახდილის იმიჯი და საზოგადოების მეტისმეტი ნდობა მოიპოვოს.

ავტორიტეტის ზეგავლენის ეფექტის განმაპირობებელი ფაქტორები განწყობის ფსიქოლოგიის კანონზომიერებების ფონზე განვიხილოთ.

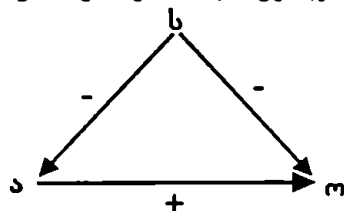
განწყობის თეორიის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, სუბიექტზე ავტორიტეტის ზეგავლენის შემთხვევაში მოქმედებაში მოდის განწყობის კონსისტენტობის, ანუ თავსებადობის, კანონზომიერება. ამ კანონზომიერების მოქმედების პრინციპიდან გამომდინარე, სუბიექტსა და ავტორიტეტს შორის ურთიერთობის ვალენტობა განსაზღვრავს მესამე ობიექტთან სუბიექტის ურთიერთობის ხასიათს.

კერძოდ, თუ ავტორიტეტს მესამე ობიექტისადმი დადებითი დამოკიდებულება აქვს, ხოლო სუბიექტი ავტორიტეტისადმი დადებითადაა განწყობილი, მაშინ სუბიექტსა და მესამე ობიექტს შორისაც დადებითი განწყობა წარმოიქმნება.

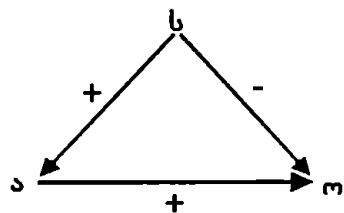
შევიტანოთ სქემაში შესაბამისი აღნიშვნები: ავტორიტეტი (ა), სუბიექტი (ს), მესამე ობიექტი (ო):



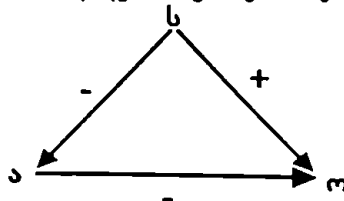
თუ სუბიექტს ავტორიტეტისადმი უარყოფითი დამოკიდებულება აქვს, ხოლო ავტორიტეტს ობიექტისადმი — დადებითი, მაშინ სუბიექტსა და ობიექტს შორის, განწყობათა თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, უარყოფითი განწყობა აღმოცენდება:



განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, შეიძლება კიდევ შემდეგი ვარიანტები გვექონდეს ამ მიმართებებში. კერძოდ, თუ ავტორიტეტს ობიექტისადმი უარყოფითი დამოკიდებულება აქვს, ხოლო სუბიექტს ავტორიტეტისადმი — დადებითი, მაშინ სუბიექტსა და ობიექტს შორის უარყოფითი განწყობა წარმოიშობა:



ამას გარდა, თუ სუბიექტს ავტორიტეტისადმი უარყოფითი დამოკიდებულება აქვს, ხოლო ავტორიტეტს ობიექტისადმი — უარყოფითი, მაშინ, განწყობის თავსებადობის პრინციპიდან გამომდინარე, სუბიექტსა და მესამე ობიექტს შორის დადებითი განწყობა შეიქმნება:



ჩვენი შემდგომი გამოკვლევა ავტორიტეტის ზეგავლენის ფენომენს ეხება. ავტორიტეტის ზემოქმედებაზე მრავალი და განსხვავებული ფსიქოლოგიური თეორია და შეხედულება არსებობს.

ის რთული და არაერთმნიშვნელოვნად შესაფასებელი მოვლენაა. მას ახასიათებს როგორც პოზიტიური, ისე ნეგატიურ-სიტუაციური გამოვლინებები, რომელთა შემყურე გარე დამკვირვებელი აღფრთოვანებულიც შეიძლება იყოს და აღშფოთებულიც.

ამა თუ იმ სფეროში ავტორიტეტს, ექიმს, ინჟინერს, სინოპტიკოსს და ა. შ. ისეთი მნიშვნელოვანი რჩევების მოცემა შეუძლიათ, ურომლისოდაც თანამედროვე საზოგადოებაში ცხოვრება რთულია. ამის საპირისპიროდ სტენლი მილგრამმა თავის გამოკვლევებში ადამიანზე ავტორიტეტის ზეგავლენის ისეთი გამოვლინებები წარმოაჩინა, რომლებიც საშიშს ხდის ამ ფენომენისადმი ბრმა, გაუთვითცნობიერებელ დაყოლას. ფროიდი ფსიქოანალიზურ თეორიაში ნათლად აჩვენებს, რომ აღზრდა, ბავშვობის პერიოდიდან მოყოლებული, გულისხმობს მშობლებისადმი მორჩილებასა და პატივისცემას. ეს ფასეულობა ბავშვის პიროვნებაში ისე მტკიცედაა ჩანერგილი, რომ მისი პიროვნების ცნობიერ და არაცნობიერ სტრუქტურებს მოიცავს. მილგრამის აზრით, მის მიერ ჩატარებულ ექსპერიმენტებში გადამწყვეტ როლს ცდისპირთა ავტორიტეტისადმი წინააღმდეგობის განწევის უუნარობა ასრულებს. ამ მოსაზრებას ამყარებს ემპირიულ-ექსპერიმენტული მონაცემები. მილგრამის ცდაში ექსპერიმენტატორს, ანუ ავტორიტეტს, რომ არ ებრძანებინა ექსპერიმენტის გაგრძელება, არამედ ვინმე სხვას, ცდისპირები სწრაფად გამოვიდოდნენ პროცესიდან. მათ არ უნდოდათ შეესრულებინათ დავალება და საშინლად წვალბოდნენ მსხვერპლის ტანჯვის ყურებით. ცდისპირები ეხვეწებოდნენ ექსპერიმენტატორს, ნება მიეცა, რომ გაჩერებულიყვნენ. როდესაც იგი მათ ამის ნებას არ აძლევდა, ცდისპირები აგრძელებდნენ „მსხვერპლისათვის“ კითხვის დასმას და ელექტროლიაკზე თითის დაჭერას. ამავდროულად იფარებოდნენ ოფლით, კანკალებდნენ, პროტესტის სიტყვებს ბუტბუტებდნენ და კვლავ იხევებოდნენ მსხვერპლის გათავისუფლებას. ცდისპირები ისე ძლიერ უჭერდნენ მუშტებს, რომ ფრჩხილები ხელისგულში ესობოდათ, ტუჩებს სისხლდენამდე იკენეტდნენ, ხელებს თავში იცემდნენ და ნერვიულად იცინოდნენ.

ავტორიტეტის ზემოქმედების ფენომენი იმდენად საინტერესო და აქტუალური პრობლემაა, რომ ჩვენ მას რამდენიმე ექსპერიმენტი მიუძღვევით.

ბოლო ხანებში საქართველოში შეინიშნება ტენდენცია, რომლის მიხედვითაც პრესტიჟულად — ავტორიტეტულად — ითვლება უცხოეთში, კერძოდ, დასავლეთში განათლების მიღება. დასავლეთში მიღებული დიპლომი საქართველოში მიღებულ დიპლომზე მიმზიდველი და გამოყენებადი გახდა. ჩვენ დავინტერესდით, იმოქმედებდა თუ არა ამგვარ-

რი ავტორიტეტის სტატუსი ისეთი მახასიათებლების შეფასებაზე, როგორებიცაა: მომხიბვლელობა, კომუნიკაბელობა, ინტელექტი. გვინტერესებდა, რა შედეგებს მივიღებდით შეფასებების მხრივ ავტორიტეტის ფენომენის გამოყენებით და გამოუყენებლად.

ექსპერიმენტი ჩატარეთ თბილისის 175-ე საშუალო სკოლაში. ექსპერიმენტში მონაწილეობა მიიღეს X-XI კლასის 16-17 წლის ახალგაზრდებმა, სულ 97 მოსწავლემ — 53 გოგონამ და 44 ბიჭმა. I ჯგუფში, სადაც წარმოდგენილი იყო ავტორიტეტი, 51 კაცი იყო, II ჯგუფში კი — 46. თითოეულ ჯგუფს წარუდგინეთ 20 წლის ბიჭი, მხოლოდ სხვადასხვა სტატუსით. ჩავთვალეთ, რომ ავტორიტეტის მატარებელი უნდა ყოფილიყო ადამიანი, ვინც განათლება ევროპაში მიიღო. ამიტომ ჩვენ ახალგაზრდას I ჯგუფს ვაცნობდით, როგორც იტალიის ქალაქ ტურინის სკოლადამთავრებულს, მეორე ჯგუფს კი ის გავაცანით, როგორც ფოთის სკოლადამთავრებული.

წარდგენის შემდეგ ახალგაზრდა ტოვებდა საკლასო ოთახს. ჩვენ კი მოსწავლეებს ვურიგებდით ბლანკებს და ვთხოვდით, შეეფასებინათ ცოტა ხნის წინ გაცნობილი ახალგაზრდა 10-ბალიანი სისტემით შემდეგი მახასიათებლების მიხედვით:

1. მომხიბვლელობა
2. კომუნიკაბელობა
3. ინტელექტი

მომხიბვლელობა	კომუნიკაბელობა	ინტელექტი
10	10	10
9	9	9
8	8	8
7	7	7
6	6	6
5	5	5
4	4	4
3	3	3
2	2	2
1	1	1

წარდგენილი ახალგაზრდის მიმართ განსაკუთრებული ყურადღება შეინიშნებოდა იმ ჯგუფებში, სადაც ჩვენი დამხმარე ტურინის სკოლადამთავრებულად წარუდგინეთ. მაგალითად, იყო ასეთი შემთხვევაც, როდესაც ერთ-ერთმა მოსწავლემ ბლანკი შეგვაცვლეევინა მას შემდეგ რაც დააზუსტა, რომ ჩვენს კონფედერატს სკოლა იტალიაში ჰქონდა დამთავრებული და იგი უფრო მაღალი ქულებით შეაფასა, ვიდრე წინა ბლანკზე. ასეთ ჯგუფებში იყო ამ ადამიანის გაცნობით გამოწვეული არა მარტო

დაინტერესება, არამედ სიამაყის გრძნობაც. ბავშვებს მასთან დაახლოების სურვილი გაუჩნდათ, რაც რამდენიმე შემთხვევაში „ტურიზელ ახალგაზრდასთან“ მისვლით და უფრო ახლო გაცნობით გაგრძელდა.

იყო კითხვებიც იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ უნდა შეეფასებინათ სრულიად უცნობი ადამიანი. ერთ-ერთმა ბიჭმა გააპროტესტა იმ ადამიანის შეფასება, რომელსაც არ იცნობდა.

ბლანკების მონაცემთა სტატისტიკურად დათვლა-დამუშავების შედეგად მივიღეთ: ჯგუფებში, სადაც წარდგენილი გვყავდა ავტორიტეტის სტატუსის მქონე ახალგაზრდა, შეფასებები მაღალი აღმოჩნდა, ვიდრე ავტორიტეტის გარეშე ჯგუფებში.

I ჯგუფის შედეგები, ჯგუფისა, რომელშიც წარდგენილი იყო ავტორიტეტული პირი:

ქულა	მომხიბვლელობა	კომუნიკაბელობა	ინტელექტი
10	9	8	7
9	5	7	14
8	12	5	7
7	8	13	8
6	4	2	3
5	3	4	3
4	2	2	1
3	3	1	1
2	0	1	0
1	0	3	2

II ჯგუფის შედეგები, რომელშიაც წარდგენილი იყო არავტორიტეტული პირი:

ქულა	მომხიბვლელობა	კომუნიკაბელობა	ინტელექტი
10	12	8	16
9	8	3	8
8	8	5	15
7	10	4	4
6	5	12	1
5	6	10	3
4	2	2	0
3	0	3	0
2	0	1	1
1	1	3	3

საშუალო არითმეტიკული

I არაავტორიტეტი

$$f_1=7,4$$

$$f_2=7$$

$$f_3=7,6$$

II ავტორიტეტი

$$f_1=7,7$$

$$f_2=7,25$$

$$f_3=7,9$$

სანდოობის მაჩვენებელი ასეთი იყო:

მომხიბვლელობა $t_1=0,48$

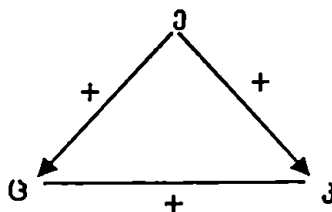
კომუნიკაბელობა $t_2=1,8$

ინტელექტი $t_3=0,47$

სანდოობა $t \geq 1,67$

ანუ სანდო მაჩვენებელი აღინიშნა კომუნიკაბელობის თვალსაზრისით. საქმე გვაქვს გალაყაყეტთან, როდესაც ავტორიტეტულობის გამო პიროვნებას მიენერება სხვა დადებითი მახასიათებელიც, ამ შემთხვევაში კომუნიკაბელობა.

განწყობის თავსებადობის კანონზომიერების მიხედვით, ეს ეფექტი შემდეგნაირად შეიძლება წარმოვაჩინოთ:



ცდისპირი (ც)-თია აღნიშნული ავტორიტეტი — (ა)-თი, კომუნიკაბელობა — (კ)-თი; თუ ცდისპირს პერსონა ავტორიტეტად მიაჩნია, მაშინ ეს პერსონა კომუნიკაბელურადაც წარმოუდგენია.

ჩვენი შემდგომი ექსპერიმენტი ავტორიტეტის ზეგავლენის ფენომენზე ასე გამოიყურებოდა: შევარჩიეთ ორი გამონათქვამი: I. „გამოჩენილ ფსიქოლოგებს მიაჩნიათ, რომ ნიჭიერ ადამიანებს მხედველობის და სმენის ორგანოები უკეთ აქვთ განვითარებული“; II. „ჩვეულებრივ ადამიანებს მიაჩნიათ, რომ ნიჭიერ ადამიანებს სმენის და მხედველობის ორგანოები უკეთ აქვთ განვითარებული“.

პირველ გამონათქვამში ყურადღება გამოჩენილი ფსიქოლოგების აზრზეა გამახვილებული, ხოლო მეორეში — ჩვეულებრივ ადამიანებზე, ანუ პირველ დებულებაში ზეგავლენა ავტორიტეტული ფიგურებისგან მოდის, მეორეში კი — არა. ჩვენი მიზანი იყო, გაგვეჩვენა, რომელი დებულება აღმოჩნდებოდა უფრო დიდი ზეგავლენის მქონე. ამისათვის

თითოეული დებულება შესაფასებლად ორ ჯგუფს შევთავაზეთ. ცდისპირები ან უნდა დათანხმებოდნენ, ან უნდა უარეყოთ მიწოდებული დებულება. ექსპერიმენტში სულ 300 ადამიანი მონაწილეობდა. თითოეულ ჯგუფში 150 ცდისპირი იყო.

I ჯგუფში ავტორიტეტულ აზრს ცდისპირთა 87% დაეთანხმა, 13% არ დაეთანხმა.

II ჯგუფში ჩვეულებრივი ადამიანის აზრს 28% დაეთანხმა, 72% არ დაეთანხმა.

	თანხმობა		არდათანხმება	
გამოჩენილი	აბსოლ. 131	ფარდობითი 87%	აბსოლ. 19	ფარდობითი 13%
ჩვეულებრივი	42	28%	118	79%

როგორც ხედავთ, გვაქვს ავტორიტეტის ფენომენის ზეგავლენა ცდისპირთა დათანხმება-არდათანხმებაზე.

$$\chi^2 = 83,627, z > 1,96 p = 0,009$$

$$\chi^2 = 49,309, z > 1,96 p = 0,009$$

$$\chi^2 = 3,841 \quad y = 0,05$$

$$\chi^2 = 131,669 \quad p = 0,003$$

ჩვენი შემდგომი ექსპერიმენტიც ავტორიტეტის ზემოქმედების ეფექტს ეხებოდა. კერძოდ, არკვევდა იმას, თუ როგორ ზემოქმედებს ავტორიტეტის აზრი ადამიანზე იმ შემთხვევაში, როდესაც ზემოქმედების შინაარსი მცდარი და არასწორია. ექსპერიმენტში მონაწილეობდა 17-დან 74 წლამდე 70 ცდისპირი: 35 ქალი და 35 მამაკაცი. ცდისპირებს ექსპერიმენტატორი ეუბნებოდა, რომ ტესტირება იკვლევს მოსახლეობის ზოგადი განათლების დონეს. ანკეტა 20 კითხვისაგან შედგებოდა. თითოეულ კითხვაზე ოთხი სავარაუდო პასუხი არსებობდა, რომლებიდანაც მხოლოდ ერთი იყო სწორი. მაგალითად, კითხვა 12: მომაკვდინებელი ცოდვებიდან რომელია ბიბლიურ ტექსტში მესამე ადგილზე? ა) ნუ გშურს; ბ) არ იმრუშო; გ) არა კაც ჰკლა; დ) არ იპარო.

კითხვარის შევსების შემდეგ ექსპერიმენტატორი ცდისპირებს სწორ პასუხებს აცნობდა, ანუ ავტორიტეტის სტატუსით ზემოქმედებდა მათზე. რეალურად პასუხებიდან მხოლოდ ზოგიერთი იყო სწორი, სხვები მცდარი იყო. ჩვენ გვაინტერესებდა, შეიცვლიდნენ თუ არა ცდისპირები აზრს ექსპერიმენტატორის ზემოქმედებით?

შედეგები: 35 მამაკაციდან 24 მთლიანად დაეთანხმა მიწოდებულ პასუხებს. ათი ზოგიერთ პასუხზე არ დაგვეთანხმა, ერთმა სრულიად

სწორად გასცა პასუხი და არ შეცვალა. 35 ქალიდან 28 მთლიანად დაეთანხმა, შეიღმა უარყო ზოგიერთი პასუხი.

მთლიანად დაექვემდებარა		ნაწილობრივ დაექვემდებარა		არ დაექვემდებარა	
52		17		1	
მ	ქ	მ	ქ	მ	ქ
24	28	10	7	1	0

შედეგად ჭეკქვს ავტორიტეტის ზემოქმედება გადაწყვეტილების მიღებაზე. $\chi > 5.991$, $p < 0.05$; ორივენი, ქალებიც და მამაკაცებიც, განიცდიან ავტორიტეტის ზეგავლენას, მონაცემი სანდოა — $\chi > 5.991$, $p < 0.05$.

დ. უზნაძემ განწყობის ცნება გარკვეული ილუზორული აღქმების ასახსნელად ჩამოაყალიბა. მაგრამ მალე მან განწყობის ცნება ადამიანის მიზანშეწონილი ქცევის ასახსნელად გამოიყენა და განწყობის ზოგად-ფსიქოლოგიურ თეორიას ჩაუყარა საფუძველი. შემდგომში განწყობის ფსიქოლოგიაში განწყობის ორი სახე გამოყო: სიტუაციური და დისპოზიციური. სიტუაციური განწყობა ყოველი ქცევის წინ ყალიბდება. იგი წარმოადგენს ინდივიდის ფსიქოლოგიურ მზაობას საჭირო ქცევის განსახორციელებლად. დისპოზიციური განწყობა სიტუაციური განწყობის ფიქსირების საფუძველზე ყალიბდება. მისი საშუალებით ინდივიდი იძენს გამოცდილებას, სწრაფად და ადვილად ეგუება სინადვილეს. დადგინდა, რომ ფიქსირებული განწყობა მსგავსი სიტუაციების ასიმილაციას ახდენს და აფართოებს ინდივიდის მოქმედების არეს. მკვეთრად განსხვავებულ სიტუაციებში ილუზიები ჩნდება და იგი აჩქარებს სიტუაციისადმი შეუფერებელი განწყობის აღკვეთას. განწყობა იცვლება, როდესაც ადამიანი აქტივობის უფრო მაღალ დონეზე გადადის; განწყობა მტკიცდება, როდესაც სხვა ადამიანები ეთანხმებიან ინდივიდის ქცევას და განწყობა იცვლება, როდესაც არ ეთანხმებიან მის საფუძველზე განხორციელებულ ქცევას. იდენტიფიკაცია გარკვეულ ადამიანთან და ადამიანთა ჯგუფებთან აძლიერებს მათთან თანხმობაში მყოფ განწყობებს. განწყობები ყალიბდება განწყობათა იმ სისტემის შესატყვისად, რომელშიც ისინი შედის. განწყობები ფორმირდება და მტკიცდება იმ როლების შესატყვისად, რომლებსაც პიროვნება ასრულებს სოციალურ გარემოში.

სოციალური ზეგავლენა ახსნილ იქნა განწყობის თეორიის საფუძველზე ურთიერთგაცვლის, უმრავლესობის, დეფიციტის, პასუხისმგებლო-

ბის, კეთილგანწყობის და სხვა სფეროებში. დადგინდა, რომ განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციისა და განწყობათა თავსებადობის კანონზომიერებათა საფუძველზე შესაძლებელი ხდება ყველა ამ და მსგავს ვითარებაში აღმოცენებული გავლენის ახსნა.

კერძოდ, ჩვენ მიერ განხილული უმრავლესობის, დეფიციტის, კეთილგანწყობის და ავტორიტეტის ზეგავლენის ეფექტები ახსნილ იქნა აღნიშნული მოვლენების მიმართ პიროვნების დადებითი განწყობის საფუძველზე. კონკრეტულად, უმრავლესობის ზეგავლენის ცდაში, მათდამი დადებითი განწყობის საფუძველზე ცდისპირებს უმუშავდებათ ასევე დადებითი განწყობა მათ მიერ გამოთქმული შეხედულების მიმართ, რის საფუძველზეც ცდისპირები გამოხატავენ თავიანთ თანხმობას უმრავლესობის შეხედულებებზე. ანალოგიური პროცესები ხორციელდება ჩვენ მიერ ჩატარებულ სხვა ექსპერიმენტებშიც. ყურადღებას იქცევს ფსიქოლოგიური ზეგავლენის მაგალითი სახელწოდებით „კარში ფეხის ჩადგმის ეფექტი“. ამ ექსპერიმენტში ცდის ხელმძღვანელი ცდისპირს ჯერ მისი განწყობისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავებულ მოვლენას აძლევს, ხოლო შემდეგ მკვეთრად განსხვავებულ მოვლენას, რომლის ასიმილაცია და მიღება ხდება. განწყობის მიღების ზონის ამგვარი გაფართოების გარეშე ცდისპირები მკვეთრად განსხვავებული ობიექტის ასიმილაციასა და მიღებას არ ახდენენ. ამ შემთხვევაში ცდისპირებზე ზეგავლენა ხორციელდება მათი განწყობის ასიმილაციის ზონის გაზრდით. ამ პოზიციაში ცდისპირები იღებენ ცდის ხელმძღვანელის გავლენას.

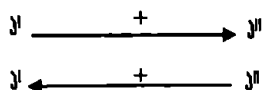
გაცვლის საფუძველზე აღმოცენებული ზეგავლენის ეფექტში ცდისპირს თავიდანვე არ გააჩნია გარკვეული განწყობა მეორე სუბიექტის მიმართ. დადებითი განწყობა ცდისპირს გაცვლის პროცესში უმუშავდება და უკვე ამ განწყობის საფუძველზე შემდგომ ახორციელებს იგი შესატყვის ქცევას მეორე სუბიექტის მიმართ. იგი იღებს მის ზეგავლენას და შესაბამისად იქცევა კიდევ.

პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრობის ზეგავლენის ექსპერიმენტებში ცდისპირს ექმნება დადებითი განწყობა მეორე სუბიექტისადმი. ამ განწყობის საფუძველზე იგი ახორციელებს მის მიმართ შესატყვის ქცევას. შესაბამისად, საქმე გვაქვს გავლენის ფაქტთან. ნაჩვენები იქნა, რომ კონტრასტ-ასიმილაციის ეფექტები არა მხოლოდ საგნებისა და მოვლენის მიმართ მყლავნდება, არამედ სოციალური განწყობებისა და მათი ობიექტების ურთიერთობის მიმართაც. ჩატარებულ ექსპერიმენტებში განწყობის სკალაზე ვადგენდით ცდისპირის სოციალური განწყობის ვალენტობას, მის პოზიციას და შემდეგ ვანვლიდით მისი განწყობისაგან შინაარსობრივად მცირედ და დიდად განსხვავებულ დებულებებს. ექსპერიმენტის შედეგად დადგინდა, რომ ცდისპირის განწყობისაგან მცირედ განსხვავებული დებულებები მის მიერ მისაღებად, ასიმილაციურად ფასდებოდა, ხოლო მკვეთრად განსხვავებულ

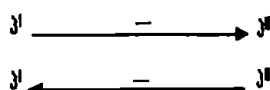
დებულებებს იგი კონტრასტულად, კიდევ უფრო დაშორებულად აფასებდა. კონტრასტულ-ასიმილაციური შეფასება გვაქვს როგორც გარკვეული ობიექტების ფიზიკური ნიშნების შეფასების დროს, ასევე სოციალური შინაარსის, გარკვეული პოზიციის შეფასების დროსაც. ამით ცხადი გახდა, რომ კონტრასტ-ასიმილაციისა და თავსებადობის მოვლენები სოციალური განწყობების არსებით თავისებურებებს წარმოადგენენ. ამგვარად, სისტემურად მრავალი ასპექტის მქონე განწყობათა საფუძველზე შესაძლებელი ხდება ჩვენ მიერ განხილული სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ყველა ეფექტის გაგება და ახსნა.

კონფლიქტის გაგება და მოგვარება განწყობის თეორიის თვალსაზრისით

პიროვნებათა შორის თავსებად განწყობათა ვარიანტები

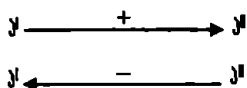


$(+ \cdot +)$ თავსებადი განწყობები

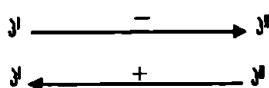


$(- \cdot -)$ თავსებადი განწყობები

პიროვნებათა შორის არათავსებად განწყობათა ვარიანტები

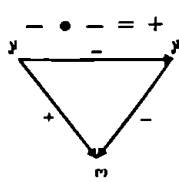
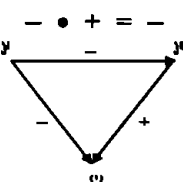
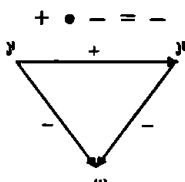
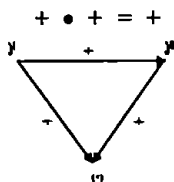


$(+ \cdot -)$ არათავსებადი განწყობები

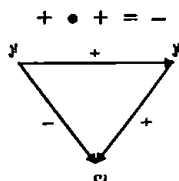


$(- \cdot +)$ არათავსებადი განწყობები

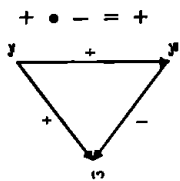
პიროვნებებსა და ობიექტს შორის განწყობათა
თავსებადი ურთიერთობა



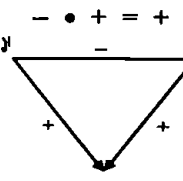
პიროვნებებსა და ობიექტს შორის განწყობათა
არათავსებადი ურთიერთობა



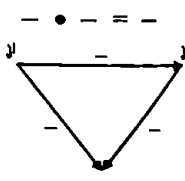
ვარიანტი I



ვარიანტი II



ვარიანტი III



ვარიანტი IV

3. დასავლური თეორიები და შეხედულებები განწყობის შეცვლის კანონზომიერების შესახებ

„ის, ეინც ხეიბრებთან ცხოვრობს, კოჭლობას ისწავლის“.

ინგლისური ანდაზა

დასავლურ ფსიქოლოგიაში არსებობს მცირე თუ დიდი თეორია იმის შესახებ, თუ როგორაა შესაძლებელი ადამიანის განწყობის ან ქცევის შეცვლა. ეს თეორიები და შეხედულებები არაერთგვაროვანია და უმრავლეს შემთხვევაში ადამიანის რაიმე მახასიათებელზე ზემოქმედების მოხდენის სტრატეგიას წარმოადგენს [43,70,71].

ამერიკულ ფსიქოლოგიაში დღემდე ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული ფსიქოლოგიური მიმართულება ბიჰევიორიზმია. თვითონ ამერიკელი ბიჰევიორისტები ივანე პავლოვს და მის მოძღვრებას მნიშვნელოვან საყრდენად მიიჩნევდნენ. უოტსონი, თორნდაიკი, ტოლმანი ერთადერთ მეცნიერულად საკვლევ სფეროდ ქცევაზე დაკვირვებასა და მის შესწავლას სახავენდნენ.

ბიჰევიორიზმმა თავისი განვითარების ისტორიაში მრავალი კრიტიკული რეორგანიზაცია განიცადა. ძირითადი კრიტიკოსები ფსიქოანალიზის, ჰუმანისტური ფსიქოლოგიის სხვა სკოლების წარმომადგენლები იყვნენ, რომლებიც აპროტესტებდნენ ადამიანის შინაგანი, სულიერი სამყაროს ანუ-ლირების მცდელობას. ამის გამო ბიჰევიორიზმში გარე სიტუაციისა და სტიმულების გვერდით სულ უფრო დიდ ადგილს იკავებს ორგანიზმის და პიროვნების ფაქტორები. ალბერტ ბანდურამ თავის თეორიაში წარმატებული ქცევის დაკვირვება და გამეორება დასწავლის ფაქტორად წარმოაჩინა. ბიჰევიორისტული პოსტულატიდან გამომდინარე, ბანდურამ სწავლებისა და ფსიქოთერაპიის ქცევაზე ორიენტირებული საფუძვლებიც შექმნა. ცნობილია ბანდურას მიერ ჩატარებული ვიდეოსეანსები: უინიციკივო, უკანდახეულ ბავშვებს აჩვენებდნენ 20-წუთიან ვიდეორგოლებს. მათში ნაჩვენები იყო მათსავით უინიციკივო თანატოლები, რომლებიც



ალბერტ ბანდურა
სოციალური დასწავლა — აი
მისი თეორია და ტექნიკა.

ვიდეორგოლის ბოლო კადრებში აქტიური ბავშვებისათვის ტიპურ ქცევებს ასრულებდნენ და უკვე ლიდერის თვისებებს ავლენდნენ. ბანდურას მონაცემებით, ამგვარი ვიდეორგოლების ყურება საკმარისი იყო იმისთვის, რომ უკანდახეულ, უინიციატივო ბავშვებს თავიანთი თავის ვიდეოპერსონაჟთან იდენტიფიკაცია მოეხდინათ და მათი 70% უინიციატივო, პასიური ბავშვებიდან აქტიურ ლიდერად იქცა. შემდგომში ბანდურამ იმავე სასურველი ქცევის ვიდეოდემონსტრირებით მოახერხა ბავშური ფობიების ნარმატებით განკურნებაც [43].

ქცევის დასწავლის თეორიის პარალელურად ამერიკაში პოპულარულია გავლენის ამხსნელი სხვა შეხედულებებიც. ერთ-ერთი მათგანია ადამიანის ქცევის შეცვლის სტრატეგია, რომელიც ამერიკულ ფსიქოლოგიაში „კარმი ფების ჩადგმის“ სახელით მოიხსენიება. განწყობის შეცვლის ეს სტრატეგია ეყრდნობა შეხედულებას, რომ თუ ადამიანი მცირედზე დავითანხმეთ, მისი ეს ქცევა ამ პირის უფრო მნიშვნელოვან ქცევაზე დათანხმების წინა პირობა ხდება.

ამ შეხედულების მიხედვით, ის მცირე ინერცია, რომელიც პირველი თხოვნის შედეგად შეიძლება დაიწყოს, გრძელდება მეორე თხოვნით წარმოშობილი უფრო დიდი დათმობა-დაყოლიებით და ამის შედეგად განხორციელებული ქცევით, ანუ მცირედ გაღებული კარი მისი ბოლომდე გაღების საფუძველი ხდება, ხოლო თუ კარი მცირედზეც ვერ გავაღებინეთ, მაშინ ბოლომდე კარის გაღებაზე დათანხმება ძალიან ძნელი ხდება.

ადამიანის დაყოლიების აღნიშნული სტრატეგია უკავშირდება სოციალურ ფსიქოლოგებს ჯონ ფრიდმანს და სკოტ ფრეზერს [114]. მათი ექსპერიმენტი, რომელიც კალიფორნიის ერთ-ერთ პატარა ქალაქში ჩატარდა, უცნაური შედეგით დამთავრდა. ისინი ქალაქის მოსახლეობას მიმართავდნენ თხოვნით, განეთავსებინათ თავიანთი სახლის წინ მდელოზე პლაკატი, რომელიც მათ სახლს თითქმის ფარავდა და რომელზედაც ეწერა: „მანქანა ფრთხილად ატარეთ“. მოსახლეობის მხოლოდ 17%-მა გამოთქვა თანხმობა ამ თხოვნაზე, მაგრამ სხვაგვარი მონაცემები მიიღეს მოსახლეობის იმ ნაწილისაგან, რომელსაც ორი კვირით ადრე მიმართეს თხოვნით, განეთავსებინათ სახლის წინ მდელოზე სამ კვადრატულ დუიმიანი პატარა აბრა, რომელზედაც ყველა დათანხმდა. მასზე ეწერა: „იყავით დისციპლინირებული მძღოლი“. მოსახლეობის ამ ნაწილის 76%-მა თანხმობა განაცხადა ექსპერიმენტატორების პირველ მოწოდებაზე. ფრიდმანი და ფრეზერი ამ მონაცემთა ახსნისას ფიქრობდნენ, რომ ადგილი ჰქონდა თანამიმდევრულობისა და პასუხისმგებლობის ზემოქმედების ეფექტს, რომლის მიხედვითაც ადამიანები მიდრეკილნი არიან და იწონებენ ქცევას, რომელიც თანამიმდევრულად გამოიყურება და არ იწონებენ არათანამიმდევრულ ქცევას. მეორე მხრივ, ადამიანი, რომელიც რაიმეს მიმართ პასუხისმგებლობას აიღებს, მიდრეკილია, განახორცი-

ელოს შესაბამისი ქცევა. ავტორთა აზრით. ეს წარმატებული ქცევის განმტკიცების შედეგია.

ამ ექსპერიმენტს გაგრძელება ჰქონდა, კერძოდ: ცდისპირებმა უზარმაზარი პლაკატის განთავსებაზე წარწერით: „მანქანა ფრთხილად ატარეთ“, რომელიც მათ სახლს თითქმის, ფარავდა იმ შემთხვევაშიც განაცხადეს თანხმობა, როდესაც ორი კვირით ადრე, დაეთანხმნენ განეთავსებინათ ციკქნა პლაკატი სრულიად სხვა შინაარსით: „დაიცავით სისუფთავე“.

ექსპერიმენტის ავტორების თქმით, მათ ბევრი იფიქრეს, თუ რით შეიძლება აეხსნათ ამგვარი შედეგი, როდესაც დათანხმება, დაყოლიება ხდება სრულიად სხვა შინაარსის მქონე თხოვნაზეც. ფრიდმანმა და ფრეზერმა ქცევის ამგვარი შედეგი სრულიად სხვაგვარად ახსნეს. მათი აზრით, ადამიანები, რომლებიც სოციალურ პასუხისმგებლობას ავლენდნენ, პიროვნულად იცვლებოდნენ და ისეთი ხდებოდნენ, როგორებიც მანამდე არ იყვნენ, ანუ ახლებურად აღიქვამდნენ საკუთარ თავსა და პიროვნებას, როგორც ქვეყნისა და საზოგადოების წინაშე პასუხისმგებელ ადამიანებს. ექსპერიმენტამდე ისინი თავს ასე არ აღიქვამდნენ. ეს ადამიანები შეიცვალნენ. საბოლოოდ ექსპერიმენტატორებმა მიიჩნიეს, რომ მათი ქცევის მიზეზი შეცვლილი თვითაღქმა გახდა [114].

კიდევ ერთი მეთოდია, რომელიც განწყობის შეცვლას განაპირობებს, ასეთი სახელით მოიხსენიება: „როგორ გააღო კარი, რომელიც ცხვირწინ დაგიხურეს“. ამ მეთოდის არსი შემდგომში მდგომარეობს: თუ თქვენ გასურთ მიაღებინოთ, დაითანხმოთ მეორე მხარე გარკვეულ პოზიციაზე, თქვენი მანსი, ამას მიაღწიოთ, გაიზრდება, თუკი ამ წინადადების შეთავაზებამდე თქვენ გაცილებით დიდი თხოვნით მიმართავთ მეორე მხარეს. ამ მეთოდის ავტორის აზრით, იმის მერე, როცა მეორე მხარე დიდ მოთხოვნაზე უარს განაცხადებს, შემდგომ მცირე მოთხოვნას კომპრომისულ ვარიანტად მიიჩნევს და გაუჩნდება მოთხოვნილება, დაეთანხმოს ამ წინადადებას. ჩალდინი [79], რომელიც ზემოქმედების ამ ეფექტს აანალიზებს, მომხრეა პოზიციისა, რომ ადამიანებს დასწავლილი აქვთ ქცევის ნესები, რომლის მიხედვითაც კომპრომისზე კომპრომისით პასუხობენ. ჩალდინის [79] მოჰყავს ექსპერიმენტის მაგალითი, სადაც ახალგაზრდა სტუდენტებს სთხოვდნენ, აეღოთ მეურვეობა არასრულწლოვან დამნაშავეებზე და რამდენიმე საათს მათთან ერთად ზოოპარკში ესეირნათ. ამ წინადადებას სტუდენტთა მხოლოდ 17% დაეთანხმა. სტუდენტთა მეორე ჯგუფთან გამოყენებულ იქნა ჩვენ მიერ ზემოთ მოყვანილი ტაქტიკა. მათ ჯერ ასეთი წინადადება შესთავაზეს: არასრულწლოვანი დამნაშავეებისათვის ერთი წლის განმავლობაში კვირაში ორჯერ საგანმანათლებლო ლექცია წაეკითხათ, რაზეც უარი მიიღეს. ამის შემდეგ მათ შესთავაზეს პირველი ჯგუფის ანალოგიური წინადადება — არასრულწლოვან დამნაშავეებთან ერთად გაესეირნათ ზოოპარკში,

რაზეც სტუდენტთა 51%-მა გამოთქვა თახმობა, ანუ სამჯერ უფრო მეტმა, ვიდრე პირველ ჯგუფში.

ჩალდინიმ [79] და მისმა კოლეგებმა ამგვარი შედეგი დასწავლის თეორიით ახსნეს, კულტურული ნორმების გამოადამიანები მიდრეკილნი არიან, მეორე მხარის კომპრომისს კომპრომისითვე უპასუხონ.

დასავლურ ფსიქოლოგიაში თვითრეპრეზენტაციის თეორია [88, 157, 158, 161] იმის მაგალითია, თუ როგორ ახდენს ზეგავლენას ქცევა განწყობაზე და როგორ ცვლის მას. ამ თეორიას მიხედვით, ადამიანის განწყობების ფორმირებაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა სოციალურ გარემოს მიეკუთვნება. იგი თავის შეხედულებებს უქვემდებარებს სოციალურ გარემოს, გარემო მყოფთა ქცევასა და გადამწყვეტილებებს. მისთვის, პირველ ყოვლისა, მნიშვნელოვანია, თუ როგორ გამოიყურება საზოგადოების, სხვათა თვალში. ამიტომ ადამიანის პიროვნული იდენტიფიკაცია — თუ რა თვისებებია მისთვის მოსაწონი, როგორი გარეგნობაა მიმზიდველი, რა ქცევებია პრესტიჟული — მომდინარეობს უახლოესი სოციალური გარემოდან. ამ თეორიის მიხედვით, არა მარტო პიროვნული ფორმირება, არამედ ცვლილებები, რომლებიც პიროვნებაში ხდება, მომდინარეობს სოციალურ, სხვათა პირდაპირი თუ ირიბი მინიშნებით. პიროვნებას თავის თავზე გადააქვს ის მორალი, ქცევის ნორმები, შეხედულებები, ესთეტიკა, რაც გამეფებულია და მოწონებულია მის გარემოში. ამის კარგი მაგალითია ის, თუ რა ზეგავლენას ახდენს ინდივიდზე ჩაცმულობის ან ვარცხნილობის მოდა: თმის სიგრძე, შარვლის ტოტის სიგანე, კაბის სიგრძე ხშირად დამოკიდებულია გარემოს, სხვათა ზეგავლენაზე. გარდა იმისა, რომ საზოგადოება ადამიანს უნესებს გარეგნობის კონკრეტულ სტერეოტიპს, იგი ამავე დროს იძლევა დადებითი თუ უარყოფითი პიროვნული თვისებებისა და ქცევის სტანდარტებს, რომლებიც ინდივიდისთვის ეტალონის ფუნქციას ასრულებს. ასე აყალიბებს გარემო ინდივიდის რელიგიურობას, მორალს, კულტურას.

სწაიდერის აზრით, ადამიანები მიდრეკილნი არიან, უარი თქვან თავიანთ განწყობაზე და საკუთარი თავის რეპრეზენტაციისას ცდილობენ, გარემოში არსებული დომინანტური განწყობები მოიგონ. ასეთი ადამიანები ჩვეულებრივ ადვილად ადაპტირდებიან ცვალებად რეალობაში, კონფლიქტებსა და სირთულეებში, ახერხებენ რთული სიტუაციების გადალახვას.

თვითრეპრეზენტაციის თეორიის პოზიცია ეთანხმება ფსიქონალიზური თეორიის მოსაზრებას იდენტიფიკაციის შესახებ. ფროიდის შეხედულების მიხედვით, ბავშვი ხუთი წლის ასაკამდე მშობელთან იდენტიფიკაციის გზით ფორმირდება. მისთვის წამყვანია ის განწყობები, რომლებიც ავტორიტეტულ მშობლებთანაა გამოხატული. ბავშვი არაცნობიერად და ცნობიერად მიმართულია, დაემსგავსოს მშობელს როგორც გარეგნულ, ისე შინაგან გამოხატულებებში. მაგალითად, პატარა გოგონას

ხასიათში, ჩვევებში, მეტყველებაში თავს იჩენს ის ქცევები, რომლებიც მისი დედის მონონებული და შესატყვისია.

ექსპერიმენტულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ სხვათა განწყობების შესატყვისად ადამიანი უფრო მაშინ იქცევა, როდესაც კარგად არ არის საკუთარ განწყობებში გაცნობიერებული, გარკვეული.

ჩვენ მიერ განხილულ თეორიას დაუპირისპირდა ბემის (ბემი დ. ჯ. 1987) თვითაღქმის თეორია. ამ კონცეფციის თანახმად, ადამიანმა საკუთარი განწყობები რომ გაიგოს, გაიცნობიეროს, ამისათვის საკუთარ ქცევებს აკვირდება. როდესაც ადამიანს თავი საკუთარი ქცევის ავტორად მიაჩნია, იგი აცნობიერებს და იღებს იმ განწყობებს, რომლებიც ამ ქცევების შესატყვისია, შესაბამისად, მისი ქცევები განწყობათა გარკვევის საფუძველი ხდება და შედეგად საქმე გვაქვს თვითიდენტიფიკაციასთან.

თვითაღქმის თეორიის კვლევა ლერდის ექსპერიმენტებშია ნაცადი. მან საგამოფენო დარბაზის დათვალიერება ორ ჯგუფს განსხვავებული ინსტრუქციით სთხოვა. პირველი ჯგუფი გალერეას წინასწარი ინსტრუქციით გაღიმებული სახით ათვალიერებდა, ხოლო მეორე ჯგუფს სთხოვდნენ, დაღვრემილი სახით დაეთვალიერებინათ. ბოლოში, გამოკითხვის შედეგად აღმოჩნდა, რომ პირველი ჯგუფის წევრებმა, რომლებიც კარკატურებს გაღიმებული ათვალიერებდნენ, უფრო დიდი სიამოვნება მიიღეს და უფრო მხიარულ გუნებაზე იყვნენ, ვიდრე მეორე ჯგუფის წევრები. ექსპერიმენტის შედეგის ინტერპრეტაცია ასეთი იყო: საკუთარი ქცევა გავლენას ახდენს განწყობაზე და ცვლის მას. განწყობაზე ქცევის ზემოქმედების ეს კანონზომიერება ჯერ კიდევ ჯეიმსმა და ლანგემ აღმოაჩინეს. თეორიაში, რომელიც ჯეიმს-ლანგეს სახელითაა ცნობილი, აღწერილია შემთხვევები, როდესაც შიშის ან მხიარულების გამომხატველი ქცევები ანალოგიურ განცდებს ბადებენ, მეორე მხრივ კი აფერხებენ იმ განცდებს, რომლებიც გარემო სიტუაციიდან მომდინარეობს. ექსპერიმენტის გარდა თვითაღქმის თეორიის ეფექტი ცხოვრებაშიც გვხვდება. ხშირად მსახიობები როლების თამაშისას კინოსა და თეატრში, ალიქვამენ რა თავიანთ პერსონაჟთა ქცევებს, იმდენად ემსგავსებიან მათ, რომ შემდგომში უჭირთ განსხვავებულად მოქცევა. ისინი მყარად აფიქსირებენ იმ განწყობებსა და ქცევებს, რომლებიც ალიქვს, როგორც საკუთარი თავისთვის დამახასიათებელი.

დასავლურ ფსიქოლოგიაში გადანყვეტილების მიღებისა და ქცევის შესახებ ერთ-ერთი პოპულარული თეორია ლეონ ფესტინჯერის ე. წ. „კოგნიტური დისონანსის თეორია“ [71]. ამ თეორიით ავტორს ადამიანის ქცევის ახსნაში ბალანსის პრინციპი შემოაქვს, იყენებს რა ორ ურთიერთ-საპირისპირო ტენდენციას: დისონანსსა და კონსონანსს. ადამიანი, ავტორის აზრით, ისე იქცევა, რომ თავისი თავის შესატყვისი იყოს. შესატყვისობას იგი ტერმინ კონსონანსით აღნიშნავს. ამ მოსაზრებიდან გამომდინარე, ადამიანი ცდილობს, მისი აზრები, ლტოლვები, განწყობები

შესაბამისობაში, ანუ კონსონანსში, იყოს ერთმანეთთან. შესაბამისად, თუ ისინი ერთმანეთს არ შეესატყვისება, ანუ დისონანსშია, ცდილობს, ისე გადააწყოს, შეცვალოს თავისი განწყობები, აზრები, ქცევები, რომ ისინი შესატყვისობაში, დისონანსში მოვიდეს ერთმანეთთან. დისონანსს შეიძლება ინვევდეს ადამიანში არსებული ორი განსხვავებული აზრი, წარმოდგენა და შეხედულება. თეორიის მიხედვით, ადამიანი მომართულია, აღმოფხვრას არსებული შეუსატყვისობა, დისონანსი. ამის დასადასტურებლად შემდეგი ექსპერიმენტი ჩატარდა: ამორჩეული იყო ორი ჯგუფი. ერთში ისინი შედიოდნენ, ვინც ახლახან შეიძინა ავტომობილი, მეორეში კი ისინი, ვისაც უკვე რამდენიმე წელია შეძენილი ჰქონდა მანქანა. ექსპერიმენტატორები თვლიდნენ, რომ ისინი, ვინც ახლახან შეიძინა ავტომობილი, იმათგან, ვისაც ის დიდი ხნის შეძენილი ჰქონდა, იმით განსხვავდებოდნენ, რომ ალტერნატიული ავტომობილების არსებობის გამო არჩევანის გაკეთებით დისონანსს განიცდიდნენ. დისონანსის მქონე ადამიანები კი ისე იქცევიან, რომ იგი მოხსნან. ამის დასადასტურებლად ექსპერიმენტატორებმა ორივე ჯგუფს მიანოდეს ძველი ჟურნალები, რომლებშიც სტატიები იყო ნაყიდ და ალტერნატიული მოდელის ავტომობილებზე. ახლად ნაყიდი ავტომობილების პატრონთა უმეტესობამ იმისათვის, რომ აღმოეფხვრა არსებული დისონანსი, წაიკითხა ის სტატიები, რომლებიც მათ მიერ ნაყიდ მანქანებს ეხებოდა და ცოტა ის სტატია, რომელიც ალტერნატიული მოდელის ავტომობილებზე იყო დაწერილი. ამ მონაცემებისაგან განსხვავებული შედეგი იყო იმ მფლობელებთან, რომელთაც ავტომობილი რამდენიმე წლის შეძენილი ჰქონდათ და დისონანსი აღარ აწუხებდათ. მათ თითქმის თანაბრად წაიკითხეს სტატიები თავიანთი და ალტერნატიული მანქანის მოდელების შესახებ. ამგვარ ქცევას, ლეონ ფესტინჯერის აზრით, საფუძვლად უდევს ტენდენცია:



ლეონ ფესტინჯერი
კოგნიტური დისონანსის
შედეგების აღმოჩენამ და
კვლევამ მას მსოფლიო
პოპულარობა მოუტანა.

1. დისონანსით გამოწვეული ფსიქოლოგიური დისკომფორტი ხდება ქცევის მოტივად ინდივიდისათვის, რათა შეამციროს დისონანსი და მიაღწიოს კონსონანსს.

2. დისონანსის წარმოქმნის შემთხვევაში ინდივიდი ერთი მხრივ

ეცდება, შეამციროს იგი, ხოლო მეორე მხრივ განერიდება იმ სიტუაციას, ინფორმაციას, რომელიც დისონანსის ზრდას იწვევს.

ფესტინჯერის მიხედვით, როცა ქცევასა და დისპოზიციურ განწყობას შორის განსხვავება და შეუთავსებლობაა, მაგალითად, თუ ნარკომანი ირწმუნება, რომ ნარკოტიკები სიცოცხლისათვის სერიოზულ საფრთხეს ქმნის, მაშინ მასში დისონანსი აღიძვრება, რაც მის რწმენაში ან ქცევაში ცვლილებას მოითხოვს. ნარკოტიკული ნივთიერების მომხმარებელმა დისონანსი შეიძლება იმით მოიხსნას, რომ უარი თქვას ნივთიერების მიღებაზე ან უგულვებელყოს ის მონაცემები, რომელიც ნარკომანობის შესახებ არსებობს და ჩათვალოს, რომ ნარკოტიკების მიღება სიცოცხლისათვის არც ისე სახიფათოა. ორივე ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს ინდივიდში არსებული განსვლის, დისონანსის აღმოფხვრასთან.

ფესტინჯერის მიხედვით, გადანყევტილების მიღების შემდეგ ნარკოტიკების მომხმარებელში კიდევ ის ცვლილებაც მოხდება, რომ იგი განერიდება ალტერნატიულ შეხედულებებს და განიმტკიცებს იმ პოზიციას, რომელიც მასში დისონანსის აღმოფხვრას ემსახურება.

როგორც ენახეთ, კოგნიტური დისონანსის თეორია ცდილობს, ახსნას განწყობის შეცვლის ფაქტები იმ ძალით, რომელიც ჩვენში შეუთავსებლობის, დისონანსის მდგომარეობაში ჩნდება და რომლის წინააღმდეგაცაა მიმართული სუბიექტის აქტივობა, ალადგინოს თავსებადი — კონსონანსური ნყობა და მდგომარეობა [71, 113].

ფსიქოლოგიური გავლენის შესახებ დასავლურ თეორიებში მრავალი შეხედულება და თეორია არსებობს.

ბიპევიორისტულ ფსიქოლოგიაში თავდაპირველად ქცევის ფიქსირებასა და შეცვლაში მნიშვნელოვანი როლი ქცევის გამეორებას ენიჭებოდა. შემდგომში ეს როლი ქცევის წარმატებას მიენერა. მომდევნო ეტაპზე ფსიქოლოგიური გავლენის საფუძვლად ისეთი ცალკეული ფაქტორები იყო მიჩნეული, როგორებიცაა: თანმიმდევრულობა, პასუხისმგებლობა, ურთიერთდათმობა, პრესტიჟული სოციალური გარემო, „მე“-ს რეპრეზენტაცია, კონსონანსური და დისონანსური ქცევები.

აღნიშნულ გამოკვლევებში ფსიქოლოგიური გავლენის საფუძვლად სხვადასხვა ფსიქიკური ფაქტორებია მიჩნეული. ამ სფეროში ჯერ კიდევ არა გვაქვს ფსიქოლოგიური გავლენის სხვადასხვა სახეების ამხსნელი ერთი მთლიანი თეორია. ჩვენი აზრით, ამ ამოცანის შესრულება განწყობის თეორიის საფუძველზეა შესაძლებელი.

4. განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებების კვლევა სიგარეტისა და ჯანმრთელობისადმი დამოკიდებულების მიხედვით

*„სასწორის ისარი — ჩვენ ვაქვით ან ვაძაგებთ რაიმეს იმისდა მიხედ-
ვით, თუ რამდენად გვაძლევს ის საშუალებას, აღმოვაჩინოთ ჩვენი
გონების ბრწყინვალეობა“.*

ფრიდრიხ ნიცშე

ჩვენი შემდეგი ექსპერიმენტი პროპაგანდის სოციალური ზემოქმე-
დების, ეფექტურობა-არაეფექტურობის თემას ეხება. XXI საუკუნეში
პროდუქციის გაყიდვა პრობლემად იქცა. იმდენი კონკურენტი ფირმა
ცდილობს ერთნაირი პროდუქციის რეალიზაციას, რომ აუცილებელი
ხდება ეფექტური სარეკლამო კამპანიის წარმოება. მასზეა დამოკიდებუ-
ლი, გაიყიდება თუ არა პროდუქცია. აღმოჩნდა, რომ რეკლამის არსებობა
ჯერ კიდევ არ არის იმის გარანტია, რომ მოსახლეობა პროდუქტს იყიდის,
ხოლო როგორ აყიდინოს რეკლამამ პროდუქტი, ამაზე ინტენსიურად
მუშაობენ მეცნიერები, კერძოდ, ფსიქოლოგები, რომლებიც თავიანთი
თეორიული ცოდნის პრაქტიკაში რეალიზაციას ახდენენ. თავად რეკლამა
შეიძლება გახდეს როგორც პროდუქციის გასაღების, ისე „ჩანაღლის“
მიზეზი. იშვიათი არაა ე. წ. „ბუმერანგის ეფექტი“, როდესაც რეკლამა
მყიდველში უკურეაციას იწვევს: იმის მაგივრად, რომ მოაწოდოს და
აყიდვინოს, განიზიდავს მყიდველს. რეკლამის ფსიქოლოგია პროპაგანდის
ფსიქოლოგიის ნაწილად შეიძლება მივიჩნიოთ. პროპაგანდის
ფსიქოლოგიამ ინტენსიური განვითარება ჰპოვა აშშ-სა და საბჭოთა
კავშირში, განსაკუთრებით მათი იდეოლოგიური დაპირისპირების
წლებში. ორივე მხარის ამოცანა იყო, რაც შეიძლება ბევრი ქვეყნისა და
ადამიანის საკუთარ მხარეზე გადაბირება. გასათვალისწინებელი იყო
მსმენელის ინტელექტის დონე, ნებელობა, ემოციური მდგომარეობა,
ასევე ნაციონალური ფაქტორი. საჭირო იყო საზოგადოებრივი აზრის
ეფექტურად ფორმირება და მართვა. იდეოლოგიურ სფეროში მიღებული
შედეგები შემდგომში გამოყენებულ იქნა რეკლამის ფსიქოლოგიაშიც.

თამბაქოს რეკლამირება ისევე, როგორც ანტინიკოტინური პროპა-
განდა, მეტად აქტუალური თემაა დღევანდელ მსოფლიოში. თამბაქოს
მოხმარების თუ აკრძალვის თემა ადამიანის თავისუფლების, საზო-
გადოების ინტერესების, მორალურ-ეთიკურ სფეროებს ეხება, რამაც
მონინაალმდევე მხარეებს შორის ბრძოლის ასპარეზი შექმნა. თამბაქოს
მოხმარების შედეგები გამოავლენელია. ყოველწლიურად თამბაქოს
მრეწველობა თავისი საუკეთესო მომხმარებლებიდან დაახლოებით ორ
მილიონ ადამიანს კლავს. ჯანდაცვის საერთაშორისო ორგანიზაციების
მონაცემების მიხედვით მალე სიგარეტის მოწვეით მთლიანობაში

ნახევარი მილიარდი ადამიანი იქნება განადგურებული. იმავე მონაცემებით 1980 წლამდე აშშ-ში თამბაქოს მონევა ყოველწლიურად 420 ათასი ადამიანის სიცოცხლეს სპობდა. სიკვდილიანობის მიხედვით ის მყარად იდგა პირველ ადგილზე და უსწრებდა სიკვდილიანობის ყველა დანარჩენ მიზეზს, ერთად აღებული. როცა მყისეული სუიციდის განხორციელების მცდელობაში ხელის შეწყობა კანონის ძალით დანაშაულად განიხილება, ანალოგიური ქმედება თამბაქოს მრეწველობის მხრივ, რომელსაც ადამიანი ნელ-ნელა თვითმკვლელობამდე მიჰყავს, ამგვარ დანაშაულად არ ითვლება. თუმცა თამბაქოს მრეწველობა ათასობით ადამიანის სიკვდილს იწვევს, რაც თავისი მასშტაბით ყოველდღე 14 გადაჭედული თვითმფრინავის განადგურების ტოლია, ამ ბიზნესის მაგნატები თავის თავთან და საზოგადოებასთან ჰარმონიაში გრძნობენ თავს, ისინი პრესტიჟისა და წარმატების განსახიერებად გვევლინებიან.

ასე რომ, ამ სფეროში ბევრი რამ არის ალოგიკური. როგორც ყველასათვისაა ცნობილი, სიგარეტის თითოეულ კოლოფს აქვს მონევის მავნებლობის შესახებ გამაფრთხილებელი წარწერა: „ჯანმრთელობის სამინისტრო გაფრთხილებთ, რომ მონევა მავნებელია თქვენი ჯანმრთელობისთვის. მონევა იწვევს ნადრევ სიკვდილს“. იურიდიულად ეს წარწერა აუცილებლად უნდა ჰქონდეს როგორც სიგარეტის კოლოფს, ასევე სიგარეტის სარეკლამო რგოლს და ქუჩებში არსებულ ბილბორდებს. ერთია ამ გამაფრთხილებელი წარწერის არსებობის იურიდიული მხარე, მაგრამ მეორეა ფსიქოლოგიური ზემოქმედების ის ძალა, რომელიც მას გააჩნია. სიგარეტის კოლოფს ისევე, როგორც ბილბორდებსა და სარეკლამო რგოლებს, მძლავრი ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ატრიბუტი ამშვენებს, ესაა აზრი, რომელიც ჩადებულია რეკლამასა და გაფორმებაში, ფერები, სიუჟეტი, რომელიც მონევის მავნებლობის შესახებ გამაფრთხილებელ წარწერასთან ერთად განიხილება. არ უნდა დაგვაინყდეს, რომ ზოგიერთ გამაფრთხილებელ შინაარსს უკუეფექტის, ე. წ. „ბუმერანგის ეფექტის“ ზემოქმედების ძალა აქვს. მაგალითად, ნეგატივიზმით შეპყრობილი თინეიჯერებისთვის, ან უმრავლესობის აზრის წინააღმდეგ განწყობილი სხვადასხვა უმცირესობებისათვის. ამ კონტექსტში დავინტერესდით სიგარეტზე გამაფრთხილებელი წარწერის ფსიქოლოგიური ზემოქმედების ბუნების გარკვევით: როგორ აღიქვამენ ამ წარწერას მწვევლები და არამწვევლები? როგორ იქცევიან სიგარეტთან მიმართებაში ამ არგუმენტების ნაკითხვის შემდეგ? გამოკვლევაში 200-მა ადამიანმა მიიღო მონაწილეობა. ვეყრდნობოდით რა განწყობის თავსებადობის კანონზომიერებას, ვარკვევდით, რა მიმართება აქვთ მწვევლებსა და არამწვევლებს მონევის სანიშნააღმდეგო წარწერისადმი, ჯანმრთელობისადმი, სიგარეტისადმი; ვარკვევდით პრიორიტეტებს, რის გამოც ეწევიან მწვევლები ან არ ეწევიან არამწვევლები. საბოლოოდ გვიანტერესებდა, გაგვეგო, თანხმობაში, ანუ კონსონანსურ თუ დისონანსურ მიმართებაში, არიან თუ არა მწვევლები და არამწვევლები საკუთარ

თავთან. სხვანაირად რომ ვთქვათ, ატარებენ თუ არა კონფლიქტის საკუთარ თავში; შედეგად, როგორია მათი ქცევა და რა არის საჭირო, რომ ის შეიცვალოს?

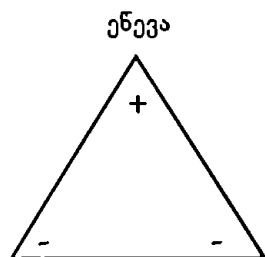
აღნიშნული ექსპერიმენტის საშუალებით ჩვენ ვარკვევდით მწველი და არამწველი ცდისპირების განწყობის კომპონენტების თავსებადობისა და არათავსებადობის მონაცემებს. ექსპერიმენტში ცდისპირები თავიანთი განწყობის სამი ძირითადი კომპონენტის შესახებ იძლეოდნენ პასუხებს. ჩვენ ვაფიქსირებდით მათ მონაცემებს აღნიშნული საქმიანობის ცოდნის, აფექტური დამოკიდებულებისა და მოქმედების შესახებ. I. ისინი პასუხს იძლეოდნენ კითხვაზე: თვლიან თუ არა სიგარეტის მოწევას გონივრულ ქცევად, ჯანმრთელობისათვის მავნებლად და გაუმართლებელ საქმიანობად. II. როგორ აფასებენ სიგარეტის მოწევას: როგორც ემოციურად მისაღებ და პიროვნულად შეწყნარებად საქმიანობად თუ პირიქით, აფექტურად მიუღებლად და შეუწყნარებელ ქცევად? III. კოგნიტური და ემოციური დამოკიდებულების მიუხედავად ეწვეიანთუ არა სიგარეტს? მათი დისპოზიციური განწყობების ამ კომპონენტების მიხედვით ცდისპირებისაგან სხვადასხვა ვარიანტის პასუხები მივიღეთ. ექსპერიმენტში, როგორც აღნიშნული გვაქვს, 200-მა ცდისპირმა მიიღო მონაწილეობა. პასუხების მიხედვით ჩვენი ცდისპირები ორ ჯგუფად დავყავით. პირველ ჯგუფში გაერთიანდნენ ისინი, ვისაც განწყობის აღმნიშვნელი სამი კომპონენტი თავსებად მდგომარეობაში აღმოაჩნდა. თავსებადი განწყობების მქონე ცდისპირები იმ აზრის არიან, რომ სიგარეტის მოწევა მავნეა ჯანმრთელობისათვის, მათ უარყოფითი ემოციური დამოკიდებულება აქვთ სიგარეტის მოწევის მიმართ და არც ეწვეიან სიგარეტს. მათი განწყობის აღნიშნული სამი კომპონენტი — აზრი, ემოცია და მოქმედება — თავსებად ურთიერთობაშია ერთმანეთთან, ისინი სიგარეტის მოწევას არაგონივრულ



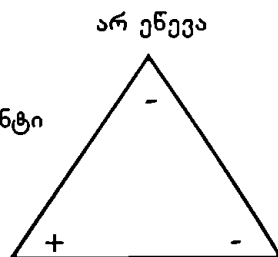
ასეთ მძიმე შედეგებიან ცდუნებას ერთ დროს ევამაც ვერ გაუძლო.

1. თავსებადი მწვეელი

2. თავსებადი არამწვეელი



თავსებადი 2 ვარიანტი



ეთანხმება
გამაფრთხილებელ
ნარწერას

არ
სიამოვნებს
მონევა

ეთანხმება
გამაფრთხილებელ
ნარწერას

არ
სიამოვნებს
მონევა

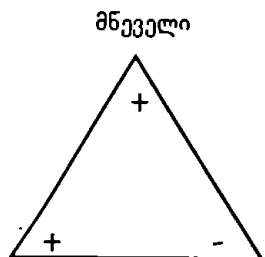
3. არათავსებადი მწვეელი

4. არათავსებადი მწვეელი

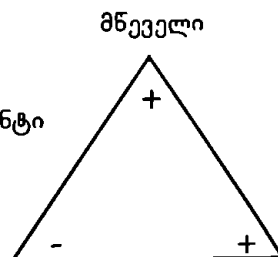
5. არათავსებადი არამწვეელი

6. არათავსებადი არამწვეელი

არათავსებადი 4 ვარიანტი



თავსებადი 2 ვარიანტი



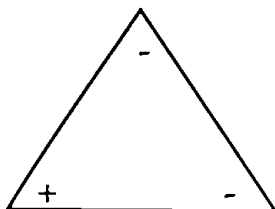
ეთანხმება
გაფრთხილებას

არ
სიამოვნებს
მონევა

არ ეთანხმება
გამაფრთხილებელ
ნარწერას

სიამოვნებს
მონევა

არამწველი

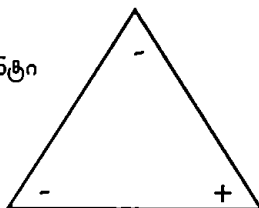


ეთანხმება
გაფრთხილებას

თავსებადი 2 ვარიანტი

არ
სიამოვნებს
მონევა

არამწველი



ეთანხმება
გამაფრთხილებელ
წარწერას

სიამოვნებს
მონევა

მწველთა და არამწველთა სტატისტიკური მონაცემები განწყობის თავსებადობის მიხედვით ასეთია:

	თავსებადი		არათავსებადი				
მწველი	აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	სულ	χ^2	ალბათობა
	33	27%	89	73%	122	25,705	$p < 0,0001$

განაწილება არ არის თანაბარი. მწველებში არათავსებადი განწყობის მატარებლები მეტია $Z > 1,96$, $p < 0,05$

	თავსებადი		არათავსებადი				
არამწველი	აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	სულ	χ^2	ალბათობა
	68	87%	10	13%	78	43,129	$p < 0,0001$

განაწილება თანაბარი არ არის. არამწველებში თავსებადი განწყობის მატარებელი მეტია $Z > 1,96$, $p < 0,05$

მწველებისა და არამწველების რაოდენობის თავსებადობის მხრივ შედარება ასეთ მონაცემებს იძლევა:

	მწვევლებისა და არამწვევლების შედარება						
	თავსებადი		არათავსებადი				
	აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	სულ	χ^2	ალბათობა
მწვევლი	33	27%	89	73%	122	68,82	$p < 0,0001$
არამწვევლი	68	87%	10	13%	78		

განწყობათა თავსებადობის მხრივ განსხვავება მწვევლებსა და არამწვევლებს შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია. კერძოდ, მწვევლებში არათავსებადი განწყობები ჭარბობს, ხოლო არამწვევლებში — თავსებადი ($Z > 1,96, p < 0,05$).

მწვევლები და არამწვევლები ერთად						
თავსებადი		არათავსებადი				
აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	აბს. რაოდ.	ფარდ. რაოდ.	სულ	χ^2	ალბათობა
101	51%	99	50%	200	0,0058	$p > 0,05$

მოვლენად მიიჩნევენ, უარყოფითი ემოცია აქვთ მის მიმართ და არც ენევიან.

მწვევლი და არამწვევლი ცდისპირები მათი განწყობის შემადგენელი ძირითადი კომპონენტების მიხედვით ექვს ვარიანტად განაწილდნენ. თუ ჩვენ „+“ და „—“ დამოკიდებულებით აღნიშვნებს შევიტანთ მონევისადმი კოგნიტური, აფექტური და მოქმედებითი პარამეტრების მიხედვით, მივიღებთ თავსებად მწვევლისა და არამწვევლის ორ ვარიანტს და არათავსებად მწვევლისა და არამწვევლის შემთხვევათა ოთხ ვარიანტს.

1. 1. ეწევა „+“; 2. არ ეთანხმება გამაფრთხილებელ წარწერას „—“; 3. სიამოვნებს მოწევა „+“.

რესპონდენტთა საერთო რაოდენობაში თავსებადი და არათავსებადი განწყობები ერთნაირი სიხშირით გვხვდება.

200-დან 68 ცდისპირის განწყობის კომპონენტები თავსებადი მდგომარეობით ხასიათდება, ისინი სიგარეტის მოწევას არაგონივრულ მოვლენად თვლიან, უარყოფითი რეაქცია აქვთ მის მიმართ და არ ენევიან. 33 ცდისპირი განწყობის კომპონენტების მიხედვით ასევე თავსებად მდგომარეობაში იმყოფება, მაგრამ წინა 68 ცდისპირისაგან განსხვავებით, ფიქრობს, რომ აზრი სიგარეტის მავნებლობის შესახებ გადაჭარბებულია, ის იმდენ

ნად არ ვნებს ადამიანს, რომ აუცილებელი იყოს მონევაზე ხელის აღება. ისინი სიგარეტის მონევას ემოციურად დადებითად აფასებენ და მიზანშეწონილად არ მიაჩნიათ თავის დანებება. ამ მონაცემების მიხედვით, ისინი ენევიან სიგარეტს და ეს მიზანშეწონილად მიაჩნიათ.

განწყობის კომპონენტები 101 ცდისპირს თავსებად მდგომარეობაში აქვს. მწველთა და არამწველთა შორის განწყობის ელემენტები — აზრი, ემოცია და მოქმედება არათავსებად მდგომარეობაში 99 ცდისპირს აქვს. ერთი შეხედვით, ცდისპირებს თავსებადი და არათავსებადი კომპონენტები თანაბრად აქვთ: 101 თავსებადი, 99 არათავსებადი, მაგრამ ეს მხოლოდ ერთი შეხედვით. სინამდვილეში ეს ასე არ არის.

არამწველეებში თავსებადი კომპონენტების მქონე განწყობა იმ შემთხვევაში მიიღება, როცა ყველა კომპონენტი: აზრი, ემოცია და მოქმედება უარყოფითი მაჩვენებლით არის წარმოდგენილი. მწველეებს თავსებად კომპონენტის განწყობა აქვთ, როდესაც დადებითი მაჩვენებელი აქვთ სამივე აღნიშნული კომპონენტის მიმართ. თითოეული კომპონენტის მიხედვით, როგორც ვნახეთ, ადამიანები ექვს ჯგუფში შეიძლება განლაგდნენ. ორ ჯგუფს თავსებად კომპონენტის მწველეები და არამწველეები ქმნიან. დანარჩენი არათავსებად კომპონენტის ცდისპირები ოთხ ჯგუფს ქმნიან. ამიტომ შემთხვევითი განაწილების ვითარებაში თითოეულ ჯგუფში 33 ცდისპირი იქნებოდა განლაგებული. აღნიშნული ნიშნების თანაბრად განაწილების შემთხვევაში თავსებადი განწყობის მქონე მწველთა და არამწველთა ჯგუფში დაახლოებით 66 ცდისპირი იქნებოდა გაერთიანებული. არათავსებადი განწყობის მქონე ოთხ ჯგუფში კი დაახლოებით 132 ცდისპირია.

როგორც ვხედავთ, არამწველი და მწველი თავსებადი განწყობის მქონე ცდისპირების ჯგუფში 66 ცდისპირის მაგივრად რეალურად 101 ცდისპირი გაერთიანდა. არათავსებადი განწყობის მქონე მწველთა და არამწველთა ჯგუფში 132 ცდისპირის მაგივრად 99 ცდისპირი გაერთიანდა. როგორც ვხედავთ თავსებადობის ტენდენციამ მწველთა ჯგუფის 35 ცდისპირის განწყობის კომპონენტები თავსებადობის მიმართულებით შეცვალა. თავსებადობის ტენდენციამ შესაძლო არათავსებადი მწველების რიცხვი შეამცირა, 35 ცდისპირი არათავსებად ჯგუფს ჩამოაქლო. შეიძლება ითქვას, რომ თავსებადობის ტენდენციამ ცდისპირთა არათავსებადი განწყობის მქონე ცდისპირთა 17% თავსებადი მდგომარეობის ცდისპირთა ჯგუფში გადაიყვანა.

ამ მონაცემების საფუძველზე შეიძლება ითქვას, რომ თუ ჩვენ შევძლებთ განწყობის რომელიმე ფაქტორის და, შესატყვისად, კომპონენტის მკვეთრ გაძლიერებას, თავსებადობის ტენდენციის საფუძველზე მოხდება მისაღები თავსებადი ფაქტორების თავმოყრა. ამ ფაქტორის გარშემო შესაძლებელია ჩვენთვის სასურველი დისპოზიციური განწყობის ჩამოყალიბება.

აღნიშნული საკითხის განხილვის შემდეგ ნათელი ხდება, რომ ადამიანზე ისეთ პროპაგანდას აქვს გავლენის უნარი, რომელიც განწყობის რომელიმე ფაქტორის მკვეთრდომინირებას ახდენს. ამის შემდეგ თავსებადობის ტენდენციის გავლენით მოხდება დანარჩენი კომპონენტების შეცვლა მისაღმი თავსებადობის მიმართულებით. ამ გზით შესაძლებელია შეიქმნას პირობა სასურველი დისპოზიციური განწყობის ფორმირებისათვის.

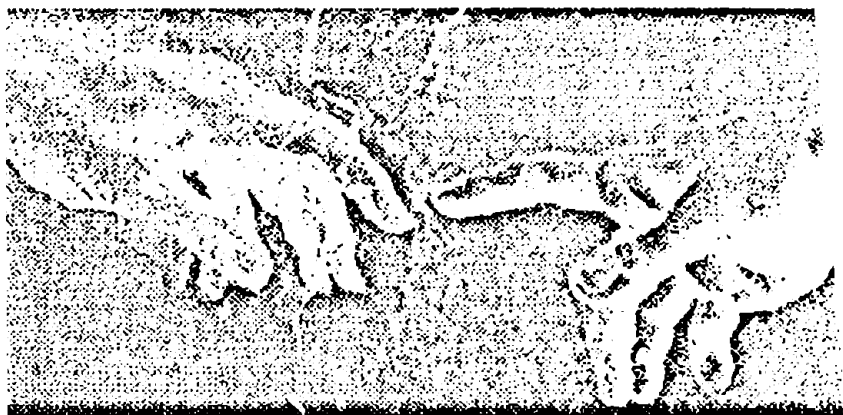
რაც შეეხება სიგარეტის კოლოფზე არსებული გამაფრთხილებელი წარწერის ზეგავლენის ძალას, ის სუსტი აღმოჩნდა. ეს წარწერა, როგორც განწყობის შემქმნელი რაციონალური კომპონენტი, ისეთი ძლიერი არაა, რომ თავის გარშემო შემოიკრიბოს თავსებადი აფექტურ-ქცევითი კომპონენტები, შედეგად, ვერ აყალიბებს და ვერ ცვლის სიგარეტის მოწევისადმი არსებულ პოზიტიურ განწყობას, არ იძლევა იმის წინა პირობას, რომ მწველმა თავი დაანებოს სიგარეტის მოხმარებას.

რა იქნებოდა უფრო ეფექტური ზემოქმედება ამ პრობლემასთან მიმართებაში? განწყობის შექმნისა და შეცვლის კანონზომიერებებიდან გამომდინარე, რამდენიმე სტრატეგიული ხაზის განხორციელება შესაძლებელია: მწველზე მოხდეს არა მარტო რაციონალური, არამედ ემოციურ-ქცევითი ზემოქმედება, თან აუცილებლად ერთმანეთთან თავსებადი ვარიანტით. მაგალითად, ასეთის: რომ მოწევა რაციონალურად არასწორია, ემოციურად მიუღებელია და ქცევითად არამიზანშეწონილია; ან ამის საპირისპიროდ მწველზე განხორციელდეს ზეგავლენა, რომლის მიხედვითაც, ის, ვინც ეწევა, არარაციონალურად, მიუღებლად და არამიზანშეწონილად იქცევა. ამგვარი კომპლექსურ-თავსებადი ზემოქმედებით შესაძლებელია მწველის განწყობის შეცვლა და ახალი ანტინიკოტინური განწყობის ფორმირება.

ამის გარდა, უაღრესად მნიშვნელოვანია მოწევისათვის ხელისშემწყობი ინსტრუმენტული შესაძლებლობების შეზღუდვა. ამის მაგალითი შეიძლება იყოს ჯერ სამუშაო ადგილებში მოწევის შეზღუდვა, შემდეგ გართობის ისეთ სივრცით-ტერიტორიულ დანესებულებებში, როგორებიცაა: ბარი, რესტორანი, კაფე, ასევე სიგარეტის მოწევისათვის შეუთავსებელი სივრცის გაფართოება, სპორტული დარბაზები, ეკოლოგიურად სუფთა ტერიტორიების შექმნა და ა. შ.

ამის გარდა, შესაძლებელია პრინციპულად განსხვავებული ზემოქმედების განხორციელება. ესაა განწყობათა შორის მიმართებით ზემოქმედება. ინფორმირება, რომ ის პირი, რომელიც მწველისათვის ავტორიტეტული და მოსაწონია, გამოხს — ნეგატიურად უყურებს — სიგარეტის მოწევას, ან ამის საპირისპიროდ ის პირი ან პირთა ჯგუფი, რომელიც მწველისთვის მიუღებელია, ეწევა და მომხრეა სიგარეტის მოწევისა. განწყობათაშორისი თავსებადობის კანონზომიერებიდან გამომდინარე, ამგვარი ზემოქმედებაც ეფექტური ანტინიკოტინური სტრატეგია იქნება.

IV ტაში



სოციალურ-ფსიქოლოგიური
გაღრმავება გახსნის იგონების
იდეალსაზრისით

1. სენსორული, სენსომოტორული და სოციალური განწყობის ბუნების შესახებ

„მაშასადამე, ჩვენ ვხედავთ, რომ ადამიანის ფსიქოლოგია, მისი, როგორც მთელის, პრინციპზე — მისი განწყობის პრინციპზე აიგება“.

დ. უზნაძე

ჩვენი შემდეგი ექსპერიმენტი სენსომოტორული და სოციალური განწყობების ურთიერთობის საკითხს ეხება. ახასიათებს თუ არა მათ ერთნაირი კანონზომიერებები? უკანასკნელ ხანს ქართულ ფსიქოლოგიაში შეისწავლება სენსორული, მოტორული, სოციალური განწყობები. რა საერთო და განსხვავებული აქვს განწყობის ამ ფორმებს? იყო დრო, როდესაც განწყობის, როგორც ქცევის წინარემიზანშენილი მზაობის, მხოლოდ საგნობრივ მიმართებაზე იყო ყურადღება გამახვილებული, ანუ განწყობა საგნის მხოლოდ ამსახველ და შემმეცნებელ ფენომენად აღიქმებოდა და შეისწავლებოდა. თანდათან აქტუალური გახდა განწყობის ქცევითი, ოპერაციული და დამოკიდებულებების სფეროში შესწავლა. თუკი სენსორულ სფეროში განწყობის ილუზიის შესწავლას ტოლი და განსხვავებული ბურთებით ახდენდნენ, მოტორული განწყობის შესწავლა სახაზავიანი საზომი ინსტრუმენტით, ხოლო სოციალური განწყობის შესწავლა ტურსტონის და ლიკერტის ტიპის სკალების გამოყენებით მოხერხდა. ანუ განწყობის თითოეულ სფეროში გაზომვას თავისი მეთოდური მიგნება დასჭირდა. საჭირო გახდა ამ სფეროების ერთმანეთთან ურთიერთობის საკითხის გამორკვევა: მოქმედებს თუ არა განწყობის სამივე სფეროში კონტრასტ-ასიმილაციის კანონზომიერებანი. ანუ როგორ ფასდება შორეული და ახლობელი ობიექტები: კონტრასტულად თუ ასიმილაციურად? სხვანაირად რომ ვთქვათ, ჩვენს ექსპერიმენტში საკითხი ასე დავსვით: განწყობის სენსორულ, მოტორულ, სოციალურ სფეროებში ერთი და იგივე კანონზომიერებები მოქმედებს თუ არა? ანუ არსებობს თუ არა ასიმილაციური მოქმედება და კონტრასტული შეფასების კანონზომიერება? სწორედ ამ პრობლემის გარკვევას ემსახურებოდა ჩვენი ექსპერიმენტი.

განწყობა დიდ ზეგავლენას ახდენს საგნის აღქმასა და შეფასებაზე. როდესაც წინასწარ შემუშავებული განწყობა გარემოს შეესატყვისება, ასეთ შემთხვევაში გაადვილებულია საგნის ადეკვატურად აღქმა და შეფასება. ეს პროცესი თავისთავადი და ბუნებრივია. განწყობის შესატყვისი საგნები ჩვეულებრივ ადვილად შემჩნევადია გარემოში, რის გამოც ქცევა ადვილად და ბუნებრივად მიმდინარეობს.

მდგომარეობა რთულდება, როდესაც განწყობასა და მის საფუძველზე აღქმულ საგანთა შორის შეუსატყვისობა არსებობს. ასეთ შემთხვევაში საგანთა განცდა და შეფასება ორი მიმართულებით ვითარდება: ის ან ემსგავსება განწყობას და მის ასიმილაციურ-ილუზორულ აღქმას, ან, პირიქით, კიდევ უფრო განემსგავსება განწყობას, მის კონტრასტულ-ილუზორულ აღქმას. განწყობა ყოველთვის არ უწყობს ხელს სინამდვილის სწორ ასახვას, მაგრამ, როგორც გაირკვა, იგი სხვა გზით უწყობს ხელს ინდივიდის ობიექტურ სინამდვილესთან შეგუებას.

განწყობის საფუძველზე ხშირად საგნის ასიმილაციურ-ილუზორული აღქმა და შეფასება ხდება. ასეთ შემთხვევაში ინდივიდი განწყობის გავლენით სინამდვილის გადაკეთებას ახდენს თავისი განწყობისადმი მიმსგავსებით — ერთი კატეგორიის საგანი მეორე კატეგორიის საგანთა კლასში შეჰყავს. მტკიცე და აქტუალიზებული განწყობის გავლენით ადამიანი თავის განწყობასთან მიახლოებულ საგნებსა და მოვლენებს თავისი განწყობის შესატყვისად მიმსგავსებულად აღიქვამს. როდესაც განწყობასა და აღქმულ საგანს შორის შინაარსობრივი სხვაობა დიდი არ არის, მათი ასიმილაციურ-ილუზორული აღქმა ხშირად ხელს არ უშლის ინდივიდის ნორმალურ საქმიანობას. ინდივიდის მიერ მსგავსი საგნების მიმართ განხორციელებული მოქმედება ხშირად არ არღვევს მის მიზანდასახულ საქმიანობას. ასიმილაციურ-ილუზორული აღქმები, როგორც წესი, ეხმარება ადამიანს გარემოსთან შეგუებაში, რაც თავიდან აცილებს მას დამატებით ფსიქიკურ საქმიანობას.

სრულიად განსხვავებული ვითარება იქმნება მაშინ, როდესაც გარკვეული ქცევის განწყობის საფუძველზე ინდივიდს იმავე კატეგორიის, მაგრამ ინტენსიურობით მკვეთრად განსხვავებული ობიექტების აღქმა და შეფასება უხდება. ასეთ შემთხვევაში ინდივიდი ობიექტს კონტრასტულ-ილუზორულად აღიქვამს.

განწყობის ასიმილაციური მექანიზმის დროს საგნობრივი მონაცემების ისეთი რეორგანიზაცია ხდება, რაც ინდივიდს სინამდვილის მიმართ თავისი გამოცდილების გამოყენების შესაძლებლობას აძლევს. აღქმული საგნები განწყობას ემსგავსებიან და ინდივიდი მათ მიმართ განწყობისეულ ქცევას ახორციელებს. იმის გამო, რომ განწყობის ასიმილაციური მოქმედება ოდნავ განსხვავებული საგნის მიმართ მჟღავნდება, მის მიმართ განხორციელებული განწყობისეული ქცევა თავის მიზანს მაინც აღწევს. ასეთი ქცევა არ ეწინააღმდეგება საგნობრივ სინამდვილეს და ინდივიდის ქცევა მიზანშეწონილობას ინარჩუნებს, მის მოთხოვნილებას აკმაყოფილებს. ამისაგან განსხვავებით, ერთი შეხედვით სრულიად გაუგებარია განწყობის კონტრასტულ-ასიმილაციური განცდის ღირებულება ინდივიდისათვის, იგი კიდევ უფრო განასხვავებს საგნობრივ გარემოს ინდივიდისაგან, მის განწყობას კიდევ უფრო გამოუსადეგარს ხდის მოცემული სიტუაციისათვის.

სათანადო ანალიზის საფუძველზე აღმოჩნდა, რომ სიტუაციისთვის მკვეთრად შეუფერებელი განწყობის ფონზე აღმოცენებული კონტრასტულ-ილუზორული განცდები თავისებურად, სრულიად სხვაგვარად უწყობს ხელს გარემოსთან ინდივიდის შეგუებას. კონტრასტულად განცდილი საგნები, როგორც განწყობისთვის შეუფერებელნი, ეხმარებიან ადამიანს სიტუაციისათვის მკვეთრად შეუფერებელი განწყობის დარღვევაში და შესატყვისი განწყობის რეკონსტრუქცია-ფორმირებაში.

ამ გზით კონტრასტულ-ილუზორული განცდები ეხმარება ინდივიდს გარემოსადმი შეუფერებელი განწყობებისაგან განთავისუფლებასა და სინამდვილისადმი შესატყვისი განწყობის ჩამოყალიბება-ფორმირებაში. ამ დებულებას ამტკიცებს ექსპერიმენტული გამოკვლევები, რომლებშიც ნაჩვენებია, რომ სათანადო ვითარებაში კონტრასტულ-ილუზორული განცდების საფუძველზე შესაძლებელია შესატყვისი განწყობის ფორმირება.

განწყობის კონტრასტული მექანიზმის მეშვეობით, რომელიც განწყობისაგან მკვეთრად განსხვავებულ სიტუაციაში იწყებს მოქმედებას, ინდივიდი თვითონ იცვლება, ახდენს თავისი შეუსაბამო განწყობის ლიკვიდაციას და ემსგავსება გარემოს, ადვილად გადადის გარემოს შესატყვის განწყობაზე. ამ გზით იგი ეგუება სინამდვილეს. ასიმილაციის შემთხვევაში ინდივიდი ცვლის საგნობრივ მონაცემებს თავისი განწყობის შესატყვისად, ახდენს მის ასიმილაციას და იმსგავსებს სინამდვილეს.

ასიმილაციური მოქმედების ანალიზის დროს ჩნდება კითხვა, რატომ განიცდის ცდისპირი ასიმილაციურ მოქმედებას ტოლ მოძრაობად. გარკვეული ანალიზის საფუძველზე ნათელი ხდება, რომ თავისთვის ასიმილაციურ მოქმედებას ცდისპირი კონტრასტულად აფასებს, რის გამოც თავის ასიმილაციურ მოძრაობებს ტოლად განიცდის. ამ ვითარების დახასიათების დროს ჩამოყალიბდა დებულებები:

1) სხვადასხვა სიდიდის მოტორული აქტივობის მრავალგზის გამეორების შედეგად ადამიანს ექმნება დიდ-პატარა სიდიდის მოტორული აქტივობის განწყობა. ამ განწყობის საფუძველზე განწყობის ტოლი მოძრაობების გაკეთების ამოცანას ცდისპირი ვერ ასრულებს. იგი ტოლი მოძრაობების მაგივრად ისევ ასიმილირებს, იმავე მიმართულებით დიდ-პატარა მოძრაობებს ასრულებს, ისეთი განცდა უჩნდება, თითქოს ტოლ მოძრაობებს ასრულებს.

2) მოცემულ სიტუაციაში ცდისპირი თავის ასიმილაციურ მოქმედებას კონტრასტულ-ილუზორულად აფასებს, რის გამოც ასიმილაციურად განსხვავებულ სიდიდეებს ტოლ სიდიდეებად განიცდის. ამ ვითარების განზოგადების საფუძველზე ზემოხსენებულ კანონებს მოტორულ სფეროში ფიქსირებული განწყობის ასიმილაციური მოქმედებისა და კონტრასტული შეფასების კანონი ეწოდება [26].

ფიქსირებული განწყობის გავლენით მკვეთრად განსხვავებული საგნის აღქმას ინდივიდი ასიმილაციური მოქმედების საფუძველზე ახორციელებს,

ხოლო საკუთარ მოქმედებას და საგნის აღქმას კონტრასტულ-ილუზორულად აფასებს. ამგვარად, ირკვევა, რომ შეუსატყვის სიტუაციაში ფიქსირებული განწყობის მოქმედების დროს ხდება განწყობის დიფერენცირებული გავლენა ფიქსირებული აქტუალობის სხვადასხვა სფეროზე. განწყობის ასეთ დიფერენცირებულ მოქმედებაში მოცემულია ამ მდგომარეობიდან გამოსასვლელი მექანიზმი. კრიტიკულ ცდებში მცდარი მოქმედების გასწორებას ცდისპირიმიზს გამო ახერხებს, რომ ფიქსირებული განწყობის გავლენით თავის მცდარ ასიმილაციურ მოქმედებას კონტრასტული შეფასების გამო აქრობს და ასწორებს. კონტრასტულად შეფასებული, განწყობის წინააღმდეგაა მიმართული, ხდება ფიქსირებული განწყობის დათრგუნვა და ჩაქრობა. სათანადო ექსპერიმენტების საფუძველზე დამტკიცდა, რომ განწყობის კონტრასტული ილუზორული განცდები აყალიბებს თავის შესატყვის განწყობებს, რაც ეწინააღმდეგება მოცემული სიტუაციისათვის უსარგებლო ფიქსირებულ განწყობას. ექსპერიმენტებში დადასტურდა, რომ კონტრასტულ განცდებს შეუძლიათ თავისი შესატყვისი განწყობის შექმნა და შეუსატყვისი ფიქსირებული განწყობის ჩაქრობა. განწყობის საფუძველზე აღმოცენებული არათავსებადი მონაცემები თავისთავად იწვევენ განწყობის დარღვევას და ჩაქრობას. სათანადო ანალიზის საფუძველზე, რომელიც პიროვნების განწყობის ხაზით ჩატარდა, ირკვევა, რომ პიროვნების განწყობა და „ქცევის“ განწყობა ორი გზით შეიძლება შემოვიდეს პიროვნების აქტივობაში.

პიროვნების საქმიანობასთან დაკავშირებით განწყობის ერთ-ერთ წყაროს მოცემულ სიტუაციაში არსებული მონაცემები წარმოადგენს. მათ საფუძველზე პიროვნება ნებელობის დახმარებით ქმნის მისთვის სასურველი და მისაღები ქცევის განწყობას. ასეთი განწყობის ფაქტორია მიუღებელი იმპულსური ქცევა, გონივრული შესაძლებელი ქცევა, სოციალური მოთხოვნები, ღირებულებათა სისტემა და ნებელობის უნარი. პიროვნება ნებელობის გამოყენებით ერთიან ფსიქიკურ ველში თავს უყრის ყველა ამ მონაცემს და ქმნის ქცევის განწყობას, რომელიც მის სასურველ და მისაღებ ქცევას დაედება საფუძვლად. ასეთი განწყობა პიროვნების აქტივობის სიტუაციაში იქმნება და საქმიანობას მისთვის დამახასიათებელ შინაარსსა და მიმართულებას აძლევს. ასეთი განწყობით მოქმედების დროს პიროვნება ვალდებული ხდება, გამოავლინოს და დაიცვას მისთვის დამახასიათებელი ღირებულებებითი ორიენტაციები. განწყობას პიროვნება გარკვეულ სიტუაციაში ქმნის და მის საფუძველზე მოქმედებით აქტიურად ერთვება ცხოვრების მიმდინარე პროცესებში. ასეთ განწყობას შეიძლება სიტუაციური განწყობა ვუნდოდოთ.

სიტუაციური განწყობის ფორმირების პროცესში პიროვნება იყენებს სოციალური და მორალური შეხედულებების სისტემებს, მისაღებ ორიენტაციებს და მათ მისთვის მისაღები ქცევის განწყობას უთანხმებს. ეს ორიენტაციები პიროვნებას წარსულ გამოცდილებაში აქვს შეძენილი.

პიროვნება სიტუაციური განწყობის საფუძველზე ახორციელებს სოციალურ საქმიანობას. სიტუაციური განწყობები, რომელთა საფუძველზეც პიროვნების ქცევა ხორციელდება, როგორც უკვე გაირკვა, უკვალოდ არ ქრება ადამიანის ფსიქიკიდან. იგი ინახება და შემდგომში მონაწილეობას იღებს ადამიანის აქტივობის პროცესში. ასეთი ფსიქიკური წარმონაქმნი, როგორც ვიცით, ტერმინ „ფიქსირებული განწყობით“ აღინიშნება, დასაეულურ ფსიქოლოგიაში კი ტერმინ „დისპოზიციური განწყობით“ მოიხსენიება.

სოციალურ ფსიქოლოგიაში განწყობის ცნებით მხოლოდ დისპოზიციური განწყობა გამოიხატება. იგი, ძველის მგავსად, გამოცდილების გარკვეული ქცევის მრავალგზის განმეორების შედეგად იქმნება და ზოგიერთი ფსიქიკური პროცესის ახსნისთვის გამოიყენება. მას დიდი ღირებულება ენიჭება სოციალურ-ფსიქიკური პროცესების ასახსნელად.

განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორიის მიხედვით, დისპოზიციური განწყობა არსებით კავშირშია პირველად სიტუაციურ განწყობასთან. დისპოზიციური განწყობა სიტუაციური განწყობის ფიქსაციის შედეგად ყალიბდება [57].

როგორც უკვე აღენიშნეთ, ჩვენი ექსპერიმენტის მიზანი იყო სენსომოტორული და სოციალური განწყობების ურთიერთმიმართება, ანუ იმის გარკვევა, ახასიათებს თუ არა მათ ერთნაირი კანონზომიერებები.

ექსპერიმენტში მონაწილეობა მიიღო 100-მა ადამიანმა, როგორც ქალებმა, ისე მამაკაცებმა, რომელთა ასაკი 18-70 წელი იყო. კვლევა 2 ეტაპად იყო დაყოფილი. I ეტაპზე ხდებოდა ცდისპირთა სენსომოტორული, ხოლო II ეტაპზე — სოციალური განწყობის კონტრასტულ-ასიმეტრიული უზიანთა კანონზომიერებების კვლევა მათი საბოლოო შედარების მიზნით.

I ეტაპზე, როგორც ვთქვით, ხდებოდა ცდისპირთა სენსომოტორული განწყობების ილუზიათა კვლევა. ამისათვის ვიყენებდით საზომ ინსტრუმენტებს, რომელიც სანტიმეტრებში ზომავდა ცდისპირისთვის დავალებული ხელის მოძრაობის სიდიდეს. ცდისპირს ჩვენ მიერ მიწოდებულ საზომ ინსტრუმენტზე უნდა დაეფიქსირებინა 40 სმ სიგრძის ხელის მოძრაობა. ამისათვის მათ ვთხოვდით, ხელით 10—15-ჯერ გაემეორებინათ სახაზავზე 40 სმ-იანი მოძრაობა, რომ ამით მისი ფიქსაცია მომხდარიყო. ამის შემდეგ ცდისპირს ვთხოვდით, იმავე საზომ ხელსაწყოზე უკვე ფიქსირებული სიდიდის მეოთხედის, ანუ 10 სმ სიგრძის მაჩვენებლის შესრულებას. მონაცემების მიღების შემდეგ ვადგენდით მეოთხედი მაჩვენებლის, ანუ 10 სმ-იანი მოძრაობის, გადახრა-ცდომილებას.

კვლევის II ეტაპზე პიროვნების სოციალური განწყობების კვლევისათვის გამოვიყენეთ ტურსტონის ტიპის 21-საფეხურიანი სკალა. სკალაზე, რომელიც 21 საფეხურისაგან შედგებოდა და -20-დან +20-მდე რიცხვით მონაკვეთს წარმოადგენდა, შეირჩა დებულებები, რომლებშიც გამოთქმულია დამოკიდებულება გარკვეული ობიექტისადმი. ჩვენს შემთხვევაში დებულებები რელიგიისადმი დამოკიდებულების სფეროს

წარმოადგენდა. ეს დებულებები ცალკეულ ბარათზეა დაწერილი და მათი რაოდენობაა 21. ანუ თითოეული ბარათი, რომელზეც წერია დებულება, რელიგიის მიმართ გარკვეულ პოზიციას აღნიშნავს და 21-საფეხურიანი სკალის თითოეულ მაჩვენებელს შეესაბამება. სკალაზე ყოველ დებულებას მიენერგოდა რიცხვი, რომელიც აღნიშნავდა მის ინტენსივობას, ანუ იმას, რელიგიისადმი რამდენად დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულებაა მასში გამოხატული.

ექსპერიმენტისთვის შევარჩიეთ 2 დებულება. პირველი დებულების ვალენტობა, რომელსაც ცდისპირს ვაცნობდით, „+8“ იყო და ასეთი შინაარსი ჰქონდა. „მე მნამს, რომ ეკლესია უფრო მეტს აკეთებს, ვიდრე ნებისმიერი სამეცნიერო ორგანიზაცია“.

რაც შეეხება ჩვენ მიერ ცდისპირისთვის შესაფასებლად მიწოდებულ მეორე დებულებას, იგი ვალენტობით I დებულების მეოთხედი იყო, ანუ „+2“. ცდისპირს ვალენტობის მაჩვენებლის შესახებ არაფერს ვეუბნებოდით, მას მხოლოდ დებულების შინაარსს ვაცნობდით, იგი ასეთი იყო: „მე დავდივარ ეკლესიაში, რადგან ქადაგება ყოველთვის საინტერესოა“. ცდისპირს ვთხოვდით, თავად განესაზღვრა მიწოდებული დებულების ვალენტობა და მისთვის რიცხვითი მნიშვნელობა მიენიჭებინა. ისევე, როგორც კვლევის I ეტაპზე, მეორე დებულების შეფასებისას ჩვენ ვახდენდით ცდისპირთა გადაფასების ტენდენციის განსაზღვრას და ილუზიის სიდიდის აღრიცხვას. საბოლოოდ ვადარებდით ექსპერიმენტის I და II ეტაპის მაჩვენებლებს საერთო ტენდენციის არსებობის ან არარსებობის მიზნით.

ექსპერიმენტის სტატისტიკური დამუშავების შედეგად 100 ცდისპირზე ჩატარებული ცდა ასე გამოიყურება:

კვლევის მიზნიდან გამომდინარე, დისპოზიციური განწყობის კონტრასტ-ასიმეტრიული ილუზიების სიდიდის მაჩვენებლები სამ კატეგორიად დაიყო. როგორც სენსომოტორული, ისე სოციალური სფეროების მიხედვით.

I ჯგუფში მოხვდა ცდისპირთა ის რაოდენობა, რომელთაც აღენიშნებოდათ კონტრასტული ილუზიები (პირობითად „+“ ნიშნით აღნიშნული).

II ჯგუფში მოხვდა ცდისპირთა რაოდენობა, რომელთაც აღენიშნებოდათ ასიმეტრიული ილუზიები (პირობითი „—“ ნიშნით).

III ჯგუფში მოხვდა ცდისპირთა ის რაოდენობა, რომელთაც ადეკვატური შეფასება ჰქონდათ (პირობითად „=“ ნიშნით).

ექსპერიმენტის შედეგების კონტრასტულ-ასიმეტრიული ილუზიების განაწილების ზოგადი სურათი ასე გამოიყურება: როგორც სენსომოტორულ, ისე სოციალურ სფეროში ჭარბობს კონტრასტული ილუზიები (გადაფასების „+“ ნიშნით).

I) საერთო ჯამში მიღებული შედეგების განაწილება ყველა მონაწილე ცდისპირის შემთხვევაში შემდეგნაირ სახეს იღებს: სენსომოტორულ სფეროში განაწილების მაჩვენებელია $\chi^2=39,540$ და $p<0,05$, სოციალურ

სფეროში — $\chi^2=40,460$ და $p<0,05$.

2) რაც შეეხება სენსომოტორული და სოციალური სფეროების მიხედვით მიღებული შედეგების განაწილების შედარებას, ის ასე გამოიყურება: ყველა ცდისპირის შემთხვევაში, სენსომოტორული სფეროს მიხედვით, კონტრასტული ილუზიები აღენიშნებოდა 50%-ს; ასიმილაციური ილუზიები — ცდისპირთა 27%-ს, ხოლო ადეკვატური შეფასება მოახდინა ცდისპირთა 15%-მა.

სოციალური სფეროს მიხედვით ილუზორული გადაფასების ტენდენცია ასეთია: კონტრასტული ილუზიები აღენიშნება ცდისპირთა 65%-ს, ასიმილაციური ილუზიები — 26%-ს, ადეკვატური შეფასება მოახდინა 9%-მა. χ^2 -ის კრიტიკული მნიშვნელობა: $\chi^2=5,991$ და $p=0,05$. მიღებული მონაცემების $\chi^2=1,917$ და $p>0,05$.

აქედან გამომდინარე, უნდა ითქვას, რომ სენსომოტორული და სოციალური სფეროების მონაცემთა განაწილების შედარების შედეგად ჩანს, რომ განსხვავება სენსომოტორულ და სოციალურ სფეროებში გადაფასების ტენდენციათა მიხედვით არ აღინიშნა. როგორც ერთ, ისე მეორე სფეროში კონტრასტული ილუზიების სიჭარბეა და ეს შედეგი სანდოა.

დავიანგარიშეთ მონაცემები ილუზიათა სიდიდის მაჩვენებლის მიხედვითაც. იმ ცდისპირთა ილუზიის მაჩვენებელი, რომლებსაც აღენიშნებოდათ მედიანის კრიტიკულ მნიშვნელობაზე მეტობა ორივე მიმართულებით, ჩაითვადა დიდ ილუზიად, ხოლო ილუზიის ის მაჩვენებელი, რომელიც ნაკლები იყო მედიანის კრიტიკულ მნიშვნელობაზე და ახლო იდგა ადეკვატურ შეფასებასთან, ჩაითვადა პატარა სიდიდის ილუზიად. შეფასების დაშვებული გადახრის, ანუ ცდომილების ილუზიის საშუალო მაჩვენებელი $Mg=1,5$.

შედეგებმა აჩვენა, რომ ცდისპირთა 95%-ში ჭარბობს დიდი ილუზია (პირობითად 1-ზე მეტი გადახრა), როდესაც $Mg=1,5$, ხოლო 6%-ში აღინიშნებოდა პატარა სიდიდის ილუზია (1 ან 1-ზე ნაკლები), შესაბამისად, ორივე სფეროს მონაცემთა მიხედვით ჭარბობს დიდ ილუზიათა რაოდენობა.

	ყველა ერთად			χ^2	
	„+“	„—“	„=“		
სენსომოტორული	58%	27%	15%	29,540	$P < 0,05$
სოციალური	65%	26%	9%	49,460	$P < 0,05$
Z	5,233	$P < 0,05$			
Z	6,718	$P < 0,05$			

განაწილების შემოწმება. განაწილება თანაბარი არ არის. „+“ — კონტრასტულ-ილუზორული შეფასება ჭარბობს როგორც სენსომოტორული, ისე სოციალური სფეროს მიხედვით.

სენსომოტორული და სოციალური სფეროს მონაცემთა შედარება. χ^2 $P=0,05$, $n=51991$

	„+“	„—“	„=“
სენსომოტორული	58%	27%	15%
სოციალური	65%	26%	9%
	χ^2		1,917 $P < 0,05$

განსხვავება სენსომოტორული და სოციალური სფეროები მონაცემების არაინიშნება.

კრიტიკული მნიშვნელობა $\chi^2 = 15,507$, როცა $P = 0,005$

ყველა	სენსომოტორული	სოციალური	100
1	„+“	„+“	47
2	„+“	„—“	6
3	„+“	„=“	5
4	„—“	„+“	4
5	„—“	„—“	20
6	„—“	„=“	3
7	„=“	„+“	14
8	„=“	„—“	1
9	„=“	„=“	0
ყველა	სენსომოტორული	სოციალური	100
1	„+“	„+“	47%
2	„+“	„—“	6%
3	„+“	„=“	5%
4	„—“	„+“	4%
5	„—“	„—“	20%
6	„—“	„=“	3%
7	„=“	„+“	14%
8	„=“	„—“	1%
9	„=“	„=“	0%

კორელაცია

	საშუალო M	სტანდარტული გადახრა S	სტანდარტული შეცდომა
სენსომოტორული	1,570	2,711	0,272
სოციალური	1,440	2,069	0,208

საშუალოებს შორის განსხვავება არ არის $t=0,5108$; $p>0,05$ კორელაცია სენსომოტორულსა და სოციალურს შორის $t=0,465$.

სტატისტიკური მნიშვნელობა $t=6,708$; $P<0,0001$ ნიშნავს, რომ ტენდენცია სენსომოტორულსა და სოციალურს შორის ერთნაირია.

მიღებული მონაცემების შეჯამებით შეიძლება ვთქვათ, რომ სენსომოტორული და სოციალური განწყობები მსგავს ზოგად კანონზომიერებებს ექვემდებარება. ჩვენი ექსპერიმენტი ისე იყო დაყენებული, რომ ცდისპირებს სენსომოტორულ სფეროში მოქმედება პქონდათ შესასრულებელი, ხოლო სოციალურ სფეროში — დამოკიდებულება გამოსახატი. ორივე ცდაში მანძილზე იყო მოქმედება და შეფასება გამოსახატი, თან ორივეში ფიქსირებული ობიექტიდან პროპორციულად იყო დაშორებული შესაფასებელი ობიექტები. ანუ შეფასება და მოქმედება განწყობის ფონზე ხდებოდა. მივიღეთ, რომ სენსომოტორულ და სოციალურ სფეროებში მოქმედება და შეფასება ერთნაირი კანონზომიერებით ვლინდება. ორივეში კონტრასტული შეფასება ჭარბობს. ეს ტენდენცია განწყობის ზოგადი კანონზომიერების მაჩვენებელია. ამ ზოგადი კანონზომიერების მიხედვით არსებული განწყობისგან მკვეთრად განსხვავებული სიდიდის შეფასება ძირითადად კონტრასტულ-ილუზორულია.

2. განწყობის კანონზომიერებები სოციალურიაქტივობის სფეროში

„ცხოველი მხოლოდ ცხოველია, იგი ცხოვრობს და მოქმედებს და სხვა არაფერი; მაშინ, როცა ადამიანი არა მხოლოდ ცხოვრობს და მოქმედებს, მან იცის, რომ სწორედ თავადაა (ისაა), რომ ცხოვრობს და მოქმედებს ამ, მის გარეთ არსებულ, სამყაროში“.

დ. უზნაძე

განწყობის შესახებ ფსიქოლოგიაში მრავალი გამოკვლევა არსებობს. მასში ხშირად განსხვავებული მოვლენები იგულისხმება. ლანგეს, მიულერის, შუმანის, მარტინის და სხვათა შრომებში მოტორული განწყობა შეისწავლებოდა. მისი საშუალებით ცდილობდნენ ილუზორული აღქმების ახსნას, რაც ადამიანს მოტორული სისტემის გარკვეული მომართვის, მოტორული განწყობის საფუძველზე უჩნდება [140, 141].

განწყობის ექსპერიმენტულმა კვლევამ მნიშვნელოვნად გააფართოვა მოვლენების ის სფერო, სადაც განწყობის მოქმედების კანონზომიერებათა გამოვლენა ხდება [68]. აღმოჩნდა, რომ განწყობის ეფექტები აღქმის ყველა მოდალობაში მქადავდება. შემდგომში განწყობის ეფექტები აზროვნებისა და ნებელობის სფეროებშიც გამოვლინდა. ვიურცბურგის სკოლის, ლევინის, ლაჩინსების და სხვათა გამოკვლევის საფუძველზე ნათელი გახდა, რომ განწყობა გარკვეულ გავლენას ახდენს როგორც აღქმის, ისე აზროვნებისა და ნებელობის პროცესებზე. ოლპორტის შრომებში ისიც დამტკიცდა, რომ განწყობა დიდ როლს თამაშობს ადამიანის სოციალურ აქტივობაში. მან გაითვალისწინა განწყობის შესახებ არსებული ექსპერიმენტული მონაცემები, კრიტიკულად განიხილა განწყობის შესახებ არსებული თეორიები და ახალი თეორია წამოაყენა.

ადრეულ თეორიებში განწყობა განხილული იყო, როგორც სხვა ფსიქიკურ ფენომენებს შორის არსებული ფსიქიკური მოვლენა, რაც გარკვეული ფსიქიკური პროცესებისა და ქცევის საფუძველზე ყალიბდება. იგი განხილული იყო, როგორც გამოცდილების დაგროვების ერთ-ერთი მექანიზმი, რომელიც სხვა ფსიქიკური მოვლენების საფუძველზე იქმნება და თავის მხრივ განსაზღვრავს გარკვეული ფსიქიკური პროცესების მიმდინარეობას. მის შესახებ, როგორც აღქმის, ყურადღების, აზროვნებისა და სხვა ცალკეული ფსიქიკური პროცესების, აგრეთვე განწყობის შესახებაც მუშავდებოდა ე. წ. მცირე ფსიქოლოგიური თეორიები, რომლებშიც მათი აღმოცენებისა და მათ მიერ სხვა ფსიქიკურ პროცესებზე გავლენის საკითხები შეისწავლებოდა.

დ. უზნაძემ შეიმუშავა განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორია, რომლის მიხედვით განწყობა არის ინდივიდის პირველადი, უშუალო რეაქცია სინამდვილის მიმართ. ეს რეაქცია წარმოადგენს მის ფსიქიკურ მომზადებას გარკვეული ქცევის განსახორციელებლად. განწყობა ჩნდება სამი ფაქტორის ერთდროულად ზემოქმედების დროს. განწყობა, ქცევისათვის ფსიქიკური მომზადება ჩნდება მაშინ, როდესაც ინდივიდს უჩნდება მოთხოვნილება, როდესაც გარემოში არსებობს მისი მოთხოვნილების დაკმაყოფილების საგნები და როდესაც ინდივიდს აქვს ასეთი საგნების მოპოვებისა და მოხმარების ოპერაციული შესაძლებლობები. ასეთი გარე და შინაგანი ფაქტორების ერთდროული ზემოქმედების დროს ინდივიდს უჩნდება ფსიქიკური მზაობა, რის საფუძველზეც იგი მიზანშეწონილი ქცევის შესრულებას ახერხებს.

დ. უზნაძემ პირველმა ჩამოაყალიბა განწყობის ისეთი ცნება და ზოგადფსიქოლოგიური თეორია, რომლის საფუძველზეც შესაძლებელი ხდება ინდივიდის ყოველი მიზანშეწონილი აქტივობის გაგება და ახსნა. განწყობის შემდგომი ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე დადგინდა, რომ პირველადი, სიტუაციური განწყობის მრავალჯერ რეალიზაციის საფუძველზე ინდივიდს უფიქსირდება სიტუაციური განწყობა და იგი მის ფსიქიკაში ინახება. ასეთ განწყობას დ. უზნაძე ფიქსირებულ განწყობას უწოდებდა. ფსიქოლოგიურ ლიტერატურაში იგი „დისპოზიციური განწყობის“ სახელით არის ცნობილი. ყოველ ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიაში მხოლოდ დისპოზიციური განწყობა შეისწავლება თავისი უზოგადესი ცნების საფუძველზე და ხდება სიტუაციური განწყობის ცნების უგულებელყოფა, რადგან იგი მათი ზოგადფსიქოლოგიური ცნების კონკურენტად განიხილება. განმტკიცების, გეშტალტთეორიის, ფსიქოანალიზის, ფენომენოლოგიურ და სხვა ზოგადფსიქოლოგიურ თეორიებში მხოლოდ დისპოზიციური განწყობები შეისწავლება და იგი განხილულია არა როგორც პირველადი, სიტუაციური განწყობის შედეგი, არამედ როგორც ქცევისა და სხვა ფსიქიკური პროცესების საფუძველზე აღმოცენებული ფენომენი.

განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური თეორია სიტუაციური და დისპო-



დimitრი უზნაძე
მის მიერ შექმნილი განწყობის
თეორია ერთ-ერთია თითებზე
ჩამოსათვლელ ზოგადფსიქო-
ლოგიურ თეორიებს შორის.

ზიციური განწყობის ცნებათა კომპლექსური გამოყენებით ხსნის და გასაგებს ხდის ადამიანის აქტივობის მრავალ თავისებურებას, რასაც არა მხოლოდ თეორიული, არამედ დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობაც აქვს.

განწყობის დაფიქსირებისა და მოქმედების კანონზომიერებათა შესასწავლად დ. უზნაძემ შეიმუშავა მეთოდი, რასაც შემდგომში „განწყობის შესწავლის ძირითადი მეთოდი“ ეწოდა. მისი შინაარსი ასეთია: ცდისპირს 15-ჯერ აძლევენ დიდ-პატარა ბურთს ან ტაქისტოსკოპით 15-ჯერ ანოდებენ დიდ-პატარა წრეს. ეს საგანწყობო ცდებია. შემდგომში, შესატყვისად, ცდისპირებს ეძლევათ ორი ტოლი ბურთი ან ორი ტოლი წრე. ცდისპირებს ტოლი ობიექტები „პატარა-დიდად“, კონტრასტულიუზორულად ეჩვენებათ. ამ ეფექტს ჟან პიაჟემ „უზნაძის ეფექტი“ უწოდა და იგი ბავშვთა ინტელექტის დონის დასადგენად გამოიყენა.

ამ მეთოდის გამოყენებით დადგინდა განწყობის შემუშავების, მოქმედებისა და ჩაქრობის ფაქტები. აღმოჩნდა, რომ ზოგ ადამიანს ადვილად უფიქსირდება განწყობა, ზოგს — ძნელად; ზოგს თანდათან უქრება განწყობა, ზოგს — უცბად.

განწყობის კანონზომიერების კვლევის პირველ ეტაპზე განწყობაში ასახული საგნების თავისებურებები შეისწავლეოდა. განწყობის კვლევის მეორე ეტაპზე საჭირო გახდა განწყობის თეორიაში მოპოვებული ზოგიერთი მცდარი დებულების უარყოფა, რამაც საშუალება მოგვცა შეგვესწავლა განწყობაში ასახული ადამიანის დამოკიდებულება განწყობის ობიექტის მიმართ [28].

განწყობის თეორიაში უარყოფილ იქნა პირველ ეტაპზე ფორმულირებული დებულებები: განწყობა თითქოს ობიექტების მიმართებაზე ფიქსირდებოდა. აღმოჩნდა, რომ განწყობა ფიქსირდება არა საგნების მიმართებაზე, არამედ საგნების გარკვეულ თვისებებზე. უარყოფილ იქნა დებულება, რომ განწყობის კონტრასტული ეფექტი კონტრასტულად შეცვლილი განწყობის საფუძველზე მიიღება. აღმოჩნდა, რომ გარკვეული განწყობის საფუძველზე ხდება მკვეთრად განსხვავებული საგნის კონტრასტული განცდა. იმავე განწყობის საფუძველზე მსგავსი ობიექტი ასიმილაციურად განიცდება. დადგინდა, რომ განწყობის კონტრასტული და ასიმილაციური ილუზიები გარკვეულ ვითარებაში ჩნდება და თავის ფუნქციებს ასრულებს. ასიმილაციური ილუზია იმსგავსებს გარემოს და მის მიმართ ჩვეული მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელების შესაძლებლობას იძლევა. კონტრასტული ილუზია მკვეთრად განასხვავებს გარემოს და აიძულებს ინდივიდს, შეიცვალოს განწყობა და შეიმუშაოს მკვეთრად განსხვავებული გარემოს შესატყვისი განწყობა. განწყობის კონტრასტული და ასიმილაციური ილუზიები თავისებურად, სხვადასხვა გზით უწყობს ხელს ინდივიდს, შეეგუოს გარემოს, განახორციელოს მიზანშეწონილი საქმიანობა. განწყობის აღნიშნულ კანონზომიერებათა დადგენის შემდეგ შესაძლებელი გახდა სენსომოტორული და სოციალური

განწყობების კვლევა.

განწყობის თეორიის განვითარების მესამე საფეხურზე შესაძლებელი გახდა, შესწავლილიყო განწყობის კონტრასტული და ასიმილაციური ილუზორული განცდების აღმოცენებისა და ფუნქციონის საკითხები ადამიანის აქტივობის პროცესში. ასევე შესაძლებელი გახდა განწყობის ვალენტობის ბუნების შესწავლა. დადგინდა, რომ განწყობაში ასახულია არა მხოლოდ საგნობრივი სინამდვილის თავისებურებანი, არამედ სუბიექტის დადებითი და უარყოფითი დამოკიდებულება საგნობრივი სინამდვილის მიმართ, რაც არსებით გავლენას ახდენს ადამიანის ქცევის მიმართულებაზე.

შემდგომი კვლევის საფუძველზე დადგინდა, რომ სენსომოტორული და სოციალური დისპოზიციური განწყობები აქტიურად მონაწილეობს ადამიანის სიტუაციური განწყობების ჩამოყალიბებაში. კანონზომიერებები, რომლებიც განსაზღვრავს განწყობის კონტრასტულ-ასიმილაციურ ეფექტებსა და განწყობის დადებით-უარყოფითი ვალენტობების მოქმედებას, განწყობათა ერთ მთლიან სისტემას ქმნის, რაც არსებით გავლენას ახდენს პიროვნების საქმიანობაზე. მათ მოქმედებაში ადგილი აქვს თავსებად და არათავსებად ურთიერთობებს, რომელთა საფუძველზე აღმოცენდება ადამიანის მიზანშეწონილი თუ კონფლიქტური მოქმედებანი. არათავსებადი მდგომარეობის წარმოქმნის დროს ადამიანს კონფლიქტური მდგომარეობა ექმნება, რის გამოც იგი ვეღარ ახერხებს მიზანშეწონილი და წარმატებული ქცევის განხორციელებას.

კონტრასტ-ასიმილაციის ეფექტები, როგორც აღნიშნული გვექონდა, ადამიანს განწყობისაგან შინაარსობრივად განსხვავებულ გარემოსთან ურთიერთობაში უზრუნველყოფს. ისინი ადამიანს ასეთ გარემოსთან შეგუებაში ეხმარება. განწყობის შინაარსის მსგავსი საგნების აღქმის დროს ინდივიდი მათ ასიმილაციას ახდენს, განწყობასთან მიახლოებულად განიცდის. ამ დროს ინდივიდი წარმატებით იყენებს თავის გამოცდილებას აღნიშნულ სიტუაციაში. იგი იკმაყოფილებს თავის მოთხოვნილებებს, კონფლიქტში არ მოდის სინამდვილესთან. საპირისპირო ვითარება გვაქვს განწყობისაგან მკვეთრად განსხვავებული საგნების აღქმის დროს. ინდივიდი ვერ იყენებს თავის გამოცდილებას მისი განწყობის შეუსატყვისი სიტუაციაში. ამ დროს განწყობის საფუძველზე ხდება განსხვავებული საგნების კიდევ უფრო განსხვავებული, კონტრასტულ-ილუზორული აღქმა. ასეთი აღქმა კონფლიქტში მოდის სინამდვილესთან. სინამდვილე მკვეთრად ეწინააღმდეგება იმ განწყობას, რომლითაც ინდივიდი მოცემულ სიტუაციაში მოქმედებს. იგი იწვევს მოქმედი განწყობის დასუსტებასა და აღკვეთას. ექსპერიმენტული მონაცემების საფუძველზე დადგინდა, რომ რაც უფრო დიდი კონტრასტული ილუზიები აქვს ცდისპირს, მით უფრო სწრაფად უქრება სიტუაციის შეუსატყვისი განწყობა და სწრაფად უმუშავდება სიტუაციის შესატყვისი განწყობა.

როგორც ვხედავთ, დისპოზიციური განწყობისათვის ადეკვატურ გარემოში განწყობა აადვილებს სინამდვილისადმი ინდივიდის ჩვეული — შეგუების — ქცევის განხორციელებას. ასიმილაციური ილუზია მსგავს სინამდვილეს კიდევ უფრო უახლოვებს ინდივიდის დისპოზიციურ განწყობას და მის საფუძველზე ადამიანი ადვილად ახორციელებს მიზანშეწონილ აქტივობას. ასიმილაციური ილუზიის საშუალებით განწყობა ახდენს გარემოსა და მას შორის არსებული მცირე განსხვავებების ანუღორებას და ზრდის ადეკვატური ქცევის არეს. ეს მექანიზმი ადამიანს საშუალებას აძლევს, თავისი გამოცდილება მსგავს სიტუაციებშიც გამოიყენოს.

კონტრასტული ილუზია, რომელშიც განწყობისაგან მკვეთრად განსხვავებული საგნობრივი სინამდვილე კიდევ უფრო განსხვავებულად არის წარმოდგენილი, იწვევს თავად სუბიექტის განწყობის შეცვლას მოქმედი სინამდვილის შესატყვისად. იგი ინდივიდს თავისი გარემოსადმი შეუსატყვისი განწყობის შეცვლის აუცილებლობის წინაშე აყენებს. ამავ დროს კონტრასტული ილუზია ეხმარება სუბიექტს, მოიცილოს სიტუაციის შეუსატყვისი განწყობა, მოახდინოს განწყობის აკომოდაცია, შეცვლა სიტუაციის შესატყვისად. ეს მექანიზმი ასიმილაციური ილუზიისაგან განსხვავებული გზით ხელს უწყობს ადამიანის სინამდვილესთან შეგუებას.

ასიმილაციური ილუზია საგნის გრძნობად მონაცემებს განწყობის შესატყვისად ცვლის, კონტრასტული ილუზია კი თავად სუბიექტს, მის განწყობას ცვლის სინამდვილის შესატყვისად. ეს ორივე მექანიზმი სხვადასხვა გზით უწყობს ხელს ინდივიდს სინამდვილესთან შეგუებაში.

სოციალური განწყობის შესწავლის დროს მკვლევარების ყურადღება განწყობის აფექტურ მხარეზეა მიპყრობილი. მასში კარგად არის გამოხატული ადამიანის დამოკიდებულება განწყობის ობიექტის მიმართ. თუ სენსორულ განწყობაში თავად საგნის მონაცემებია ასახული, სოციალურ განწყობაში ადამიანის დამოკიდებულებაა ასახული აღნიშნული ობიექტის მიმართ. ეს უკვე თავად სუბიექტის მახასიათებელია, რაშიც ჩანს ობიექტის მიმართ მისი დამოკიდებულება. დამოკიდებულება თავისთავად ვალენტური ბუნებისაა, სოციალურ განწყობაში კი ძირითადად დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულებაა გამოხატული. მისთვის მისაღები ან მიუღებელია გარკვეული ქცევა, მორალური ან ესთეტიკური ღირებულებები; მას დადებითი ან უარყოფითი დამოკიდებულება უჩნდება გარკვეული საგნებისა და ადამიანების მიმართ — ის იწყნარებს ან უარყოფს გარკვეულ ქცევას (აღნიშნული განწყობები არსებით გავლენას ახდენენ ადამიანის აქტივობაზე). ცხადია, არც იმის უგულებელყოფა შეიძლება, რომ ინდივიდს ზოგჯერ ინდიფერენტული, ნეიტრალური დამოკიდებულება აქვს საგნების, მოვლენებისა და ღირებულებების მიმართ, რაც ასევე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მის საქმიანობაზე.

ფიზიკურ და სოციალურ გარემოში ადამიანს გარკვეულ საგანთა, მოვლენათა და ღირებულებათა მიმართ დადებითი განწყობების მთელი სისტემა უმუშავდება [1]. აღნიშნული საგნები და მოვლენები, ადამიანის მოთხოვნილებათა და მისწრაფებათა მიხედვით, გარკვეულ საერთო მახასიათებლებს შეიცავენ. მათ მიმართ დადებით განწყობათა სისტემა ასევე თავის თავში შეიცავს ადამიანის ზოგადი ორიენტაციის შესაბამის საერთო მახასიათებლებს. ასევე, ამ სისტემის გვერდით ადამიანს უმუშავდება უარყოფითი განწყობების მთელი სისტემა, რომელიც აერთიანებს საგნებისა და მოვლენების მთელ კლასს, რომლის მიმართ ადამიანს უარყოფის, მტრობის, მიუღებლობის განცდააქვს. დადებითი და უარყოფითი განწყობების კლასები ადამიანის ფსიქიკაში ერთიან განწყობათა სისტემის სახით ყალიბდება, რაც განსაზღვრავს ადამიანის შეხედულებებს, იდეოლოგიას, მსოფლმხედველობასა და ზოგადი ორიენტაციების შესატყვის ქცევებს. აღნიშნული სისტემის განწყობები დადებითი და უარყოფითი ვალენტობის ნიშნების გარდა დიფერენცირებული ინტენსივობებითაც ხასიათდება, რაზედაც არსებითად არის დამოკიდებული შესატყვის სიტუაციებში მათი აღმოცენება და მოქმედება. სოციალური განწყობების თვისებების გამოხატვა წარმატებით ხორციელდება რიცხვითა ლერძზე, სადაც ნულის მარჯვნივ და მარცხნივ გარკვეული რიცხვების გამოყენებით შეიძლება მათი ვალენტობისა და ხარისხის დახასიათება. ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე აღმოჩნდა, რომ სოციალური განწყობის ინტენსივობის სფეროში ნათლად მჟღავნდება განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციის ეფექტები, რაც ჩვენ სენსორულ-საგნობრივი განწყობის სფეროში დავახასიათეთ.

გამოკვლევების საფუძველზე აღმოჩნდა, რომ სოციალური განწყობის ინტენსივობისაგან მკვეთრად განსხვავებული შეუსატყვისი ობიექტები კონტრასტულ-ილუზორულად ფასდება, ხოლო განწყობისთან შინაარსეულად ახლო მყოფი საგნები და მოვლენები — ასიმილაციურ-ილუზორულად. აღმოჩნდა, რომ კონტრასტული და ასიმილაციური განცდების მოქმედების საფუძველზე გარკვეულ პირობებში ხდება განწყობის მიახლოება, აკომოდაცია ზემოქმედ ობიექტთან; ხოლო გარკვეულ ვითარებებში — განწყობის დაშორებას, რეპუდიაციას ზემოქმედი ობიექტის მიმართ [58].

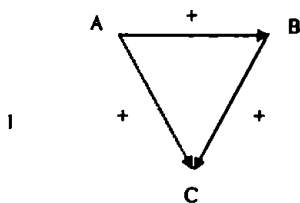
საგნობრივი, სენსომოტორული და სოციალური განწყობები განწყობის გარკვეული სახეებია. ისინი გარკვეული ზოგადი თვისებებით ხასიათდება. მაგრამ, გარდა საერთო ნიშნებისა, სოციალური განწყობები საგნობრივი და სენსომოტორული განწყობებისაგან განსხვავებული თვისებურებებით ხასიათდება.

ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე დადგინდა, რომ A სუბიექტის დადებითი განწყობა B სუბიექტის მიმართ გარკვეულ გავლენას ახდენს B სუბიექტის დამოკიდებულებაზე A სუბიექტის

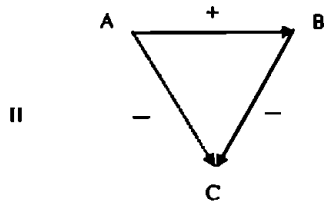
მიმართ. აღნიშნული განწყობა ერთ-ერთი სერიოზული ფაქტორია A სუბიექტის მიმართ B სუბიექტის განწყობის ჩამოყალიბებაში. როდესაც ორივე სუბიექტს დადებითი დამოკიდებულება აქვს ერთმანეთის მიმართ, ეს ვითარება ჰარმონიულ თავსებად ურთიერთობას ქმნის მათ შორის. ასევე თავსებადი მდგომარეობა მყარდება სუბიექტებს შორის, როდესაც მათ უარყოფითი განწყობა აქვთ ერთმანეთის მიმართ. გაუწონასწორებელი, არათავსებადი დამოკიდებულება მყარდება სუბიექტებს შორის, როდესაც სუბიექტებს განსხვავებული განწყობები აქვთ ერთმანეთის მიმართ: ერთ-ერთს დადებითი განწყობა აქვს მეორის მიმართ, ხოლო მეორეს უარყოფითი განწყობა აქვს პირველის მიმართ. ასეთი კონფლიქტური არათავსებადი ვითარების დროს აღიძვრება მდგომარეობის თავსებად ვითარებაში მოყვანის ტენდენცია. გარკვეული ურთიერთობის პროცესში თავსებადი მდგომარეობის აღმოცენების ტენდენცია სუბიექტებს უბიძგებს, ერთმანეთის მიმართ დადებითი ან უარყოფითი განწყობები დაამყარონ.

ასევე საინტერესო ვითარება იქმნება ადამიანების ურთიერთობისა და მათ მიერ გარკვეული ობიექტისადმი განწყობათა გამოვლენის სფეროში.

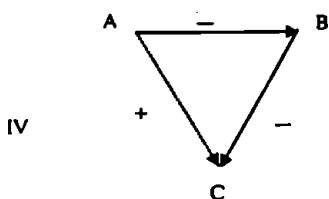
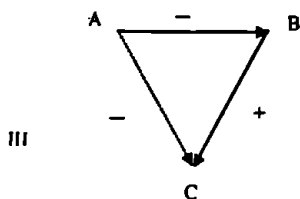
ამ ვითარების ნათელყოფა ოთხგვარი სიტუაციის დახასიათებით არის შესაძლებელი:



თავსებადი



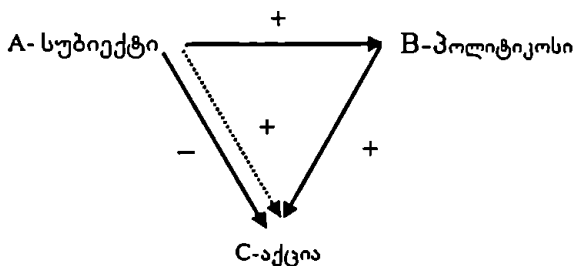
არათავსებადი



სიტყვიერად ეს შეიძლება შემდეგნაირად აღინეროს: I. როდესაც სუბიექტ A-ს დადებითი განწყობა აქვს სუბიექტ B-ს მიმართ და სუბიექტ B-ს დადებითი განწყობა აქვს ობიექტ C-ს მიმართ, მაშინ სუბიექტ A-საც

უჩნდება ტენდენცია, ჩამოუყალიბდეს დადებითი განწყობა ობიექტ C-ს მიმართ. II. როდესაც სუბიექტ A-ს დადებითი განწყობა აქვს სუბიექტ B-ს მიმართ და მას უარყოფითი განწყობა აქვს ობიექტ C-ს მიმართ, მაშინ სუბიექტ A-ს უყალიბდება უარყოფითი განწყობა ობიექტ C-ს მიმართ. III. როდესაც სუბიექტ A-ს უარყოფითი განწყობა აქვს სუბიექტ B-ს მიმართ და სუბიექტ B-ს დადებითი განწყობა აქვს საგან C-ს მიმართ, მაშინ სუბიექტ A-ს უყალიბდება უარყოფითი განწყობა C საგნის მიმართ. IV. თუ სუბიექტ A-ს უარყოფითი განწყობა აქვს სუბიექტ B-ს მიმართ და სუბიექტ B-ს უარყოფითი განწყობა აქვს C-ს მიმართ, ამ შემთხვევაში სუბიექტ A-ს უჩნდება დადებითი განწყობა C ობიექტის მიმართ.

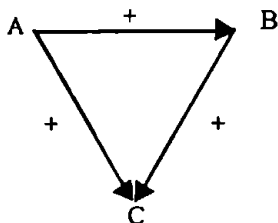
ეს ოთხი სიტუაცია გამოხატავს განწყობათა თავსებად ურთიერთობას ადამიანებსა და საგანს შორის. მაგრამ არსებობს მრავალი სიტუაცია, როდესაც განწყობები ადამიანთა და საგნებს შორის არათავსებად, კონფლიქტურ ურთიერთობაშია ერთმანეთთან. მრავალი შესაძლებელი ვარიანტიდან ჩვენ აქ ერთ-ერთს განვიხილავთ. ეთქვათ, A სუბიექტს დადებითი განწყობა აქვს B პოლიტიკური ლიდერის მიმართ. B პოლიტიკოსმა გამოხატა თავისი დადებითი განწყობა C აქციის მიმართ, მაგრამ სანამ A სუბიექტი გაიგებდა B პოლიტიკოსის დადებითი განწყობის შესახებ C აქციის მიმართ, მანამდე თვითონ ესწრებოდა ამ აქციას და მკვეთრად უარყოფითი განწყობა გაუჩნდა აქციის მიმართ. ამ შემთხვევაში B სუბიექტს ექმნება შინაგანი კონფლიქტური, არათავსებადი განწყობების ერთობლიობა, რაც განწყობათა ურთიერთობის რეორგანიზაციის ტენდენციას აღძრავს.



არსებული განწყობები A სუბიექტს, B პოლიტიკოსსა და C აქციას შორის A სუბიექტს C აქციის მიმართ დადებითი განწყობისაკენ უბიძგებს, მაგრამ მას უკვე შემუშავებული აქვს უარყოფითი განწყობა C აქციის მიმართ. ეს არათავსებადი, კონფლიქტური მდგომარეობაა. აღნიშნულ სიტუაციაში თავსებადი მდგომარეობა რომ აღდგეს, A სუბიექტი შინაგანი კონფლიქტისაგან რომ განთავისუფლდეს, შემდეგი ღონისძიება უნდა ჩატარდეს: A სუბიექტმა თავიდან უნდა განიხილოს C აქცია, დადებითი მხარეები მონახოს მასში, გაითვალისწინოს B პოლიტიკოსის არგუმენ-

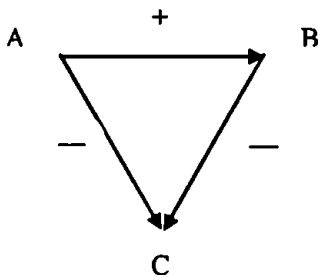
ტები C აქციის სასარგებლოდ და გამოიმუშაოს დადებითი განწყობა C აქციის მიმართ. ამ შემთხვევაში აღდგება I ვარიანტის თავსებადი მდგომარეობა.

არსებობს თავსებადობის აღდგენის მეორე ვარიანტიც. A სუბიექტმა,



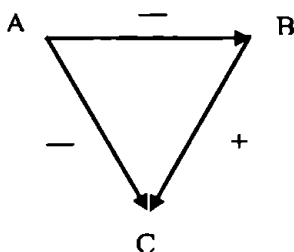
შესაძლებელია, პოლემიკა გაუმართოს B პოლიტიკოსს და C აქციის მიმართ დადებითი განწყობა უარყოფითი განწყობით შეუცვალოს. ასეთ შემთხვევაში მივიღებთ თავსებადობის მეორე ვარიანტს.

არსებობს აღნიშნული არათავსებადი მდგომარეობის თავსებად



მდგომარეობაში გარდაქმნის განსხვავებული პროცედურა.

როდესაც A სუბიექტი დარწმუნებულია C აქციის მიმართ თავისი უარყოფითი განწყობის საფუძვლიანობაში და მისთვის ნათელია ისიც, რომ B პოლიტიკოსი მტკიცედ არის დარწმუნებული C აქციის მიმართ თავისი დადებითი განწყობის სამართლიანობაში, A სუბიექტმა შეიძლება შეიცვალოს დადებითი განწყობა B პოლიტიკოსის მიმართ. მან შეიძლება ჩათვალოს, რომ B პოლიტიკოსი ამ საკითხებში არაკომპეტენტურია. ამ



შემთხვევაში მივიღებთ თავისებადი მდგომარეობის მეორე ვარიანტს: მას შინაგანი სიმშვიდე დაეუფლება.

თავსებადობის დანარჩენ ვარიანტებში შეიძლება გაჩნდეს ცვლილება, რაც მას არათავსებად მდგომარეობად გადააქცევს. თითოეულ ვარიანტში ასევე არსებობს თავსებადობის აღდგენის საში გზა. მაშასადამე, განწყობათა თავსებადობის ოთხ შემთხვევაში არსებობს დარღვეული თავსებადობის აღდგენის 12 გზა, რომლებსაც ადამიანები თავიანთი აქტივობის პროცესში სპონტანურად იყენებენ.

ადამიანი თავის ჩვეულ საქმიანობას თავსებადი განწყობების სისტემების საფუძველზე აგებს და ადვილად ახერხებს გარემოსთან შეგუებას, მიზანშეწონილი და მისაღები ქცევების განხორციელებას. ამავე დროს მას აქვს შინაგანი ტენდენცია, განთავისუფლდეს არათავსებადი განწყობების სისტემისაგან. ამ ტენდენციის ძალა, ისევე, როგორც კონტრასტული ილუზიის ინტენსივობა, გარკვეულ კავშირშია მისი ადაპტაციის დონესთან.

როგორც ხედავთ, განწყობის როგორც ინტენსივობის, ისე თვისებრიობის მახასიათებლები გარკვეული კანონზომიერი ურთიერთობებით ხასიათდება. განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციისა და თავსებადობის ეფექტები არსებით გავლენას ახდენს ადამიანის აქტივობაზე და მას ორგანიზებულ და მიზანშეწონილ ხასიათს აძლევს.

განხილული საკითხების შემდგომი ანალიზის საფუძველზე ჩვენთვის ნათელი გახდა, რომ გარკვეული კანონზომიერი ურთიერთობა არსებობს განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციისა და თავსებადობის ეფექტებს შორის.

როგორც აღნიშნული გეჰენდა, განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციის ეფექტების გავლენით ადამიანის ქცევა უფრო შეგუებული ხდება სინამდვილის მიმართ. ასიმილაციური ილუზიის საფუძველზე ადამიანი წარმატებით იყენებს თავის გამოცდილებას. მას თავისი დაფიქსირებული განცდები და მოქმედებები მსგავს სიტუაციებში გადააქვს და წარმატებით ეგუება გარემოს. კონტრასტულ-ილუზორული ეფექტების საფუძველზე იგი არღვევს გარემოსადმი თავის შეუსატყვის განწყობებს და მოცემულ სიტუაციაში იმუშავებს ადეკვატურ განწყობებს, რაც ხელს უწყობს მისი ადაპტაციური ტენდენციების მოქმედებას.

ჩვენი აზრით, მსგავსი პროცესები განწყობის თვისებრივი მახასიათებლების ურთიერთობის პროცესში ხორციელდება. სათანადო გამოკვლევის საფუძველზე ირკვევა, რომ, როდესაც სუბიექტს დადებითი განწყობა აქვს სხვა ადამიანის ან ობიექტის მიმართ, ისინი მას ასიმილაციურად, ახლოვლად და მისაღებად ეჩვენება. მაგრამ, როდესაც სუბიექტს მათ მიმართ უარყოფითი განწყობა აქვს, ისინი მას კონტრასტულად, კიდევ უფრო შორეულად და მიუღებლად ეჩვენება.

ეს კანონზომიერება კიდევ უფრო ნათლად მჟღავნდება ადამიანის სხვა სუბიექტებთან და მასთან გარკვეული სახით დაკავშირებულ ობიექ-

ტებთან კავშირში. ადრე აღწერილი ოთხი თავსებადი სტრუქტურა კონტრასტ-ასიმილაციის კანონზომიერებით შეიძლება დახასიათდეს. თუ სუბიექტის დადებით განწყობას სხვა სუბიექტის ან ობიექტის მიმართ ასიმილაციური მოქმედების მქონე მოვლენად მივიჩნევთ და უარყოფით განწყობას კონტრასტული მოქმედების მქონე მოვლენად ჩავთვლით, ამ შემთხვევაში გასაგები იქნება, რომ პირველი ფიგურის მიხედვით, სუბიექტისათვის ახლობლის ახლობელი მისთვის ახლობელი იქნება $(+ \cdot + = +)$. მეორე ფიგურის მიხედვით, სუბიექტისათვის ახლობლის შორეული მისთვისაც შორეული იქნება $(+ \cdot - = -)$. მესამე ფიგურის მიხედვით, სუბიექტისათვის შორეულის ახლობელი მისთვისაც შორეული იქნება $(- \cdot + = -)$. მეოთხე ფიგურის მიხედვით, სუბიექტისათვის შორეულის შორეული მისთვის ახლობელი იქნება $(- \cdot - = +)$.

აღნიშნული ანალიზის საფუძველზე ნათელი ხდება, რომ კანონზომიერებები, რომლებიც განწყობაში საგანთა ინტენსივობისა და მათდამი ვალენტური ურთიერთობის საფუძველზე ვლინდება, ერთ მთლიან სისტემაში შეიძლება გამოიხატოს. ამ სისტემის საფუძველზე შესაძლებელია განისაზღვროს, განწყობის როგორეაქციას გამოამჟღავნებს სუბიექტი ადამიანებთან და საგნებთან ურთიერთობაში.

ყოველ კონკრეტულ ვითარებაში დისპოზიციურ განწყობათა სისტემა განწყობის სხვა ფაქტორებთან ერთად ქმნის სიტუაციურ განწყობას, რომლის საფუძველზე ადამიანი მიზანშეწონილი ქცევის განხორციელებას ახერხებს. სიტუაციური განწყობის ფორმირებისა და მოქმედების თავისებურებათა გათვალისწინებით ჩვენ შესაძლებლობა გვქმდევს, დაეხასიათოთ ადამიანის მიზანშეწონილი ქცევის კანონზომიერებები.

დისპოზიციურ განწყობათა სისტემის საფუძველზე ჩვენ პიროვნების გარკვეული ასპექტების თავისებურებათა დახასიათების შესაძლებლობა გვქმდევს.

ამრიგად, აღნიშნული საკითხების კვლევის დროს ნათელი გახდა, რომ საჭირო იყო განწყობის კანონზომიერების შემდგომი კვლევა. ამ მიზნით ჩვენ ექსპერიმენტულად შევისწავლეთ სენსომოტორული და სოციალური განწყობების ფორმირების, მოქმედებისა და შეცვლის კანონზომიერებანი. სენსომოტორული განწყობები ინდივიდის მოქმედება-შეფასებას ედება საფუძვლად, სოციალური განწყობები კი — ადამიანის მიზანშეწონილ გონივრულ საზოგადოებრივ საქმიანობას. იგი მორალურ-ესთეტიკური ღირებულებებისა და სოციალური მოთხოვნების გავლენით იქმნება. ეს ფაქტორები ინტელექტისა და ნებელობის საფუძველზე მთლიან ფსიქიკურ ველში ერთიანდება და მათ საფუძველზე იქმნება პიროვნებისათვის მისაღები სოციალური განწყობა, შესატყვისი სოციალური ქცევა. მათი საშუალებით პიროვნება ერთვება საზოგადოებრივ ურთიერთობებში. ჩვენი ექსპერიმენტული გამოკვლევის საფუძველზე დადგინდა, რომ სენსომოტორული და სოციალური განწყობების მოქმედება

მსგავსი კანონზომიერებებით ხასიათდება. ჩვენ საგანგებო ყურადღება მივაქციეთ დისპოზიციური სოციალური განწყობების თავსებადობის საკითხებს. სამკომპონენტო სოციალურ განწყობათა სისტემაში იქმნება განწყობათა თავსებადი ურთიერთობის ოთხი და არათავსებადი ურთიერთობის ასევე ოთხი მდგომარეობა, რომლებიც არსებით გავლენას ახდენენ გარკვეული ვალენტობის სოციალური განწყობების ფორმირებაზე, პიროვნების სოციალურ აქტივობასა და სოციალური გავლენის პროცესზე. ამ კანონზომიერებათა დადგენის შემდეგ აუცილებელი გახდა განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციისა და განწყობათა თავსებადობის კანონზომიერებათა ურთიერთობის გარკვევა. სათანადო ექსპერიმენტული და თეორიული ანალიზის საფუძველზე ნათელი გახდა, რომ მათ შორის არსებითი, შინაგანი კავშირი არსებობს. ისინი ერთ მთლიან სისტემას ქმნიან, რომლის საფუძველზე შესაძლებელი ხდება, სხვა საკითხებთან ერთად შესწავლილი და ახსნილი იქნეს სოციალური გავლენის ბუნება.

ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ ჩვენ მიერ განხილულ ექსპერიმენტებში ფსიქოლოგიური გავლენის ყველა შემთხვევა განწყობის ცნებით ავსხენით. განხილული განწყობის ფენომენი ადამიანის აქტივობის სხვადასხვა ასპექტებს მოიცავს. საგანგებო მუშაობის საფუძველზე დადგინდა:

1. განწყობის მოქმედების ეფექტი ვლინდება საგანთან და მოვლენათა კონტრასტული და ასიმილაციური შეფასების სახით;

2. თავად განწყობა გარკვეული მიმართულებით იცვლება. იგი ხშირად იცვლება ზემოქმედ საგანთან მიახლოების ან მისგან დაშორების სახით;

3. დადგინდა, რომ გარკვეული განწყობების საფუძველზე ხდება მათთან თავსებადი განწყობის აღმოცენება და მოქმედება. თავსებადი განწყობები ქმნის განწყობათა მთელ სისტემას, განწყობათა მტევანს, კლასტერს, რომელიც, თავის მხრივ, განსაზღვრავს აღმოცენებული განწყობის ვალენტობას;

4. ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე დადგინდა, რომ განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციური, მიახლოება-დაშორების ეფექტები გარკვეულ შინაარსობრივ კავშირშია განწყობათა თავსებად-არათავსებად მახასიათებლებთან;

5. ყველა ეს მოვლენა განწყობის ასპექტებს წარმოადგენს და მისი, როგორც ერთი მთლიანი მდგომარეობის, განმსაზღვრელია.

ჩვენ მიერ განხილული გავლენის ეფექტები ახსნილი იქნა განწყობის აღნიშნული თვისებების საშუალებით. ამრიგად, დადგინდა, რომ გავლენის ეფექტები შეიძლება გაგებული და ახსნილი იქნეს ერთი მთლიანი, განწყობის ზოგადფსიქოლოგიურ, თეორიის საფუძველზე.

I. ინდივიდის ფსიქიკური აქტივობის ანალიზის საფუძველზე ნათელი ხდება, რომ ადამიანის საქმიანობაზე დიდ გავლენას ახდენს მეორე ადამიანის აქტივობა. ამ პროცესების შესწავლის საფუძველზე დადგინდა, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენა გარკვეული კანონზომიერებებით ხასიათდება. იგი ორი ფორმის, პირდაპირი და ირიბი ზეგავლენის სახით ვლინდება. პირდაპირი სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენა ადამიანთა უშუალო ურთიერთობის პროცესში ვლინდება და გარკვეულ კანონზომიერებათა საფუძველზე ხორციელდება. ირიბი ზეგავლენა კი იმ საგნებზე მითითებითა და გამოყენებით ხორციელდება, რომლებიც თავისთავადაა ადამიანებზე გავლენის მქონენი, რომელთა მიმართ ადამიანს აქვს ურთიერთობის ან განრიდების მოთხოვნილება.

II. სოციალური გავლენა ეფუძნება იმას, რომ მეორე ადამიანის სიტუაციაში შემოსვლა თავისთავად ახდენს გავლენას მის ფსიქიკურ აქტივობაზე. ეს გავლენა ძირითადად დადებითია; ის აადვილებს ადამიანის საქმიანობას. ადამიანთა ჯგუფები, უმრავლესობა გავლენას ახდენს ინდივიდზე და უმცირესობაზე. ისინი თანდათან ემხრობიან იმ შეხედულებებსა და შეფასებებს, რომლებსაც უმრავლესობა გამოთქვამს გარკვეული მოვლენების შესახებ; მაგრამ არსებობს განსაკუთრებული ფსიქოლოგიური ფაქტორებიც, რომელთა გამოყენებითაც უმცირესობა ზეგავლენას ახდენს უმრავლესობაზე.

III. არსებობს გავლენის ფორმები, რომლებიც ხელს უწყობს როგორც ზემოქმედების მიმღები, ისე ზემოქმედების მომხდენი ადამიანების მიზნებისა და ამოცანების შესრულებას. ასევე არსებობს ზემოქმედებანი, რომლებიც ზემოქმედი ინსტანციის მიზნების სანიშნაობად ეფექტებს ინვესტ. ასეთი ზემოქმედება ე. წ. „ბუმერანგის ეფექტს“ იწვევს.

IV. სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის კანონზომიერების გათვალისწინების საფუძველზე შესაძლებელია სასურველი ზეგავლენის გაძლიერება და არასასურველი ზეგავლენის თავიდან აცილება. არსებობს მოვლენები: ფული, სიმდიდრე, რწმენა და სხვ., რომლებიც დიდ ზეგავლენას ახდენს გარკვეული მოვლენებისა და, საერთოდ, ცხოვრების სტილის შეფასებაზე. მათი საჭიროებისამებრ და შესატყვისად გამოყენება, მათი გადაფასება სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის კანონზომიერებათა გათვალისწინებითაა შესაძლებელი.

V. ადამიანის ცხოვრებაში არსებობს გარკვეული სფეროები, სადაც სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ზეგავლენას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. ბავშვობის ასაკში, პიროვნების ჩამოყალიბების პროცესში ბავშვზე დიდ გავლენას ახდენს ოჯახური გარემო, ამ საკითხს განსაკუთრებული მნიშვნელობა ფსიქოანალიზმა მიაანიჭა. ბავშვობის პერიოდში არსებული

ზეგავლენის შედეგად ხდება პიროვნების განვითარების გარკვეული დონეებისა და, საბოლოოდ, პიროვნების გარკვეული ტიპების ჩამოყალიბება.

VI. კ. როჯერსი ბავშვზე მშობლებისა და საზოგადოების ზეგავლენის გარკვეულ ფორმებს გამოყოფს. მისი აზრით, მშობლების, მასწავლებლების, თანატოლებისა და სხვათა ზეგავლენა გარკვეული თანმიმდევრობით ხორციელდება. ბავშვის გარკვეული მიმართულებით ნაქეზებისა და მისთვის წინააღმდეგობის განევის შედეგად ადამიანში გარკვეული პიროვნული ნიშნები და ორიენტაციები ყალიბდება. ერიქსონი აყალიბებს ადამიანის პიროვნებად ჩამოყალიბების გარკვეულ ეტაპებს, რომლებშიც სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის თავისებური ფორმები რეალიზდება. სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენა მთელი თავისი სიღრმითა და სისრულით ფსიქოთერაპიაში გამოიყენება და ვლინდება.

VII. განსხვავებულ ფსიქოთერაპიულ მოდელებში სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის მოსახდენად მრავალი საშუალებაა შემუშავებული. რაციონალური თერაპია ზემოქმედების საშუალებად ლოგიკას, საღ აზრს, აზრობრივად დასაბუთებულ პოზიციებს იყენებს. ფსიქოანალიზს ზემოქმედების არსენალში აქვს: თავისუფალი ასოციაციის მეთოდი, გადატანის ფენომენი, წინააღმდეგობის აღმოჩენა და გადალახვა, საშუაო ალიანსი და სხვა ფსიქოანალიზური ტექნიკური საშუალებები, რომლებიც პაციენტზე ზემოქმედების ერთ მთლიან სისტემას ქმნის. ფსიქოანალიზი ფსიქოთერაპიაში იყენებს არაანალიტიკურ თერაპიულ საშუალებებსაც: კათარზისს, შთაგონებას, მანიპულაციას, ემპათიას, ფრუსტრაციას, იდენტიფიკაციას და სხვ.

VIII. სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზემოქმედებისათვის კ. როჯერსმა გამოიყენა კლიენტზე ცენტრირებული თერაპიის მეთოდები, რომლებიც დიდ გავლენას ახდენს პიროვნების ფსიქოკორექციაზე და რომელთა საშუალებითაც ხდება ადამიანის შინაგანი შესაძლებლობების სასურველი მიმართულებით განვითარება და გამოვლენა. ესენია: კლიენტის უპირობო მიმღებლობა, ემპათია და ფსიქოთერაპევტის კონგრუენტულობა.

IX. გეშტალტთერაპიაში სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზემოქმედების თავისებური საშუალებებია გამოყენებული. ამ თერაპიული მიდგომის საფუძველზე ადამიანზე სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზემოქმედების მოხდენით შესაძლებელი ხდება მისი ორიენტირება ერთ მთლიან სისტემად ჩამოყალიბებისაკენ, რაც ხორციელდება მის ცხოვრებაში გაუცხოებული ასპექტების გაცნობიერებით და მისი ფსიქიკური აქტივობის წარმართვით ღირებულებათა სისტემის, ახალი გეშტალტის ჩამოყალიბებისკენ. ზემოქმედებას, რომელიც პიროვნების გამთლიანებისკენ არის მიმართული, მნიშვნელოვანი სასიკეთო ცვლილებების გამომწვევი ძალა აქვს. ფსიქოთერაპიაში ადამიანზე ზემოქმედების მრავალი მეთოდია შემუშავებული, რომლებიც ადამიანის საკეთილდღეოდ გამოიყენება.

X. დ. უზნაძემ განწყობის ცნება გარკვეული ილუზორული აღქმების ასახსნელად ჩამოაყალიბა. მაგრამ მალე მან განწყობის ცნება ადამიანის მიზანშეწონილი ქცევის ასახსნელად გამოიყენა და განწყობის ზოგად-ფსიქოლოგიურ თეორიას ჩაუყარა საფუძველი. შემდგომში განწყობის ფსიქოლოგიაში განწყობის ორი სახე იქნა გამოყოფილი: სიტუაციური და დისპოზიციური. სიტუაციური განწყობა ყოველი ქცევის წინ ყალიბდება. იგი წარმოადგენს ინდივიდის ფსიქოლოგიურ მზაობას საჭირო ქცევის განსახორციელებლად. დისპოზიციური განწყობა სიტუაციური განწყობის ფიქსირების საფუძველზე ყალიბდება. მისი საშუალებით ინდივიდი იძენს გამოცდილებას, სწრაფად და ადვილად ეგუება სინადვილეს. დადგინდა, რომ ფიქსირებული განწყობა მსგავსი სიტუაციების ასიმილაციას ახდენს და აფართოებს ინდივიდის მოქმედების არეს. მკვეთრად განსხვავებულ სიტუაციებში ილუზიები ჩნდება და იგი აჩქარებს სიტუაციისადმი შეუფერებელი განწყობის აღკვეთას. განწყობა მაშინ იცვლება, როდესაც ადამიანი აქტივობის უფრო მაღალ დონეზე გადადის; განწყობა მტკიცდება, როდესაც სხვა ადამიანები ეთანხმებიან ინდივიდის ქცევას და განწყობა იცვლება, როდესაც არ ეთანხმებიან მის საფუძველზე განხორციელებულ ქცევას. იდენტიფიკაცია გარკვეულ ადამიანთან და ადამიანთა ჯგუფებთან აძლიერებს მათთან თანხმობაში მყოფ განწყობებს. განწყობები ყალიბდება განწყობათა იმ სისტემის შესატყვისად, რომელშიც იგი შედის. განწყობები ფორმირდება და მტკიცდება იმ როლების შესატყვისად, რომლებსაც პიროვნება ასრულებს სოციალურ გარემოში.

XI. ფსიქოლოგიური გავლენა ახსნილ იქნა განწყობის თეორიის საფუძველზე ურთიერთგაცვლის, უმრავლესობის, დეფიციტის, პასუხისმგებლობის, კეთილგანწყობის და სხვა სფეროებში. დადგინდა, რომ განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციისა და განწყობათა თავსებადობის კანონზომიერებათა საფუძველზე შესაძლებელი ხდება ყველა აღნიშნულ და მსგავს ვითარებაში აღმოცენებული გავლენის ახსნა.

XII. კერძოდ, ჩვენ მიერ განხილული უმრავლესობის, დეფიციტის, კეთილგანწყობისა და ავტორიტეტის გავლენის ეფექტები ახსნილ იქნა აღნიშნული მოვლენების მიმართ პიროვნების დადებითი განწყობის საფუძველზე. კერძოდ, უმრავლესობის ზეგავლენის ცდაში მათდამი დადებითი განწყობის საფუძველზე ცდისპირებს უმუშავდებათ ასევე დადებითი განწყობა მათ მიერ გამოთქმული შეხედულების მიმართ, რის საფუძველზეც ცდისპირები გამოხატავენ თავიანთ თანხმობას უმრავლესობის შეხედულებებზე. ანალოგიური პროცესები ხორციელდება ჩვენ მიერ ჩატარებულ სხვა ექსპერიმენტებშიც. ყურადღებას იქცევს გავლენის მაგალითი სახელწოდებით „კარში ფეხის ჩადგმის ეფექტი“. ამ ექსპერიმენტში ცდის ხელმძღვანელი ცდისპირს აძლევს ჯერ მისი განწყობის განმცირედ განსხვავებულ მოვლენას, ხოლო შემდეგ მკვეთ-

რად განსხვავებულ მოვლენას, რომლის ასიმილაცია და მიღება ხდება. ცდისპირის განწყობის მიღების ზონის ამგვარი გაფართოების გარეშე ცდისპირები მკვეთრად განსხვავებული ობიექტის ასიმილაციასა და მიღებას არ ახდენენ. ამ შემთხვევაში ცდისპირებზე ფსიქოლოგიური გავლენა ხორციელდება მათი განწყობის ასიმილაციის ზონის გაზრდით. ამ პოზიციაში ცდისპირები იღებენ ცდის ხელმძღვანელის გავლენას.

XIII. გაცვლის საფუძველზე აღმოცენებული ზეგავლენის ეფექტში ცდისპირს თავიდანვე არ გააჩნია გარკვეული განწყობა მეორე სუბიექტის მიმართ. დადებითი განწყობა ცდისპირს გაცვლის პროცესში უმუშავდება და უკვე ამ განწყობის საფუძველზე იგი შესატყვის ქცევას ახორციელებს მეორე სუბიექტის მიმართ. იგი იღებს მის ზეგავლენას და შესაბამისად იქცევა კიდევ.

XIV. პასუხისმგებლობისა და თანმიმდევრობის გავლენის ექსპერიმენტებში ცდისპირებს ექმნებათ დადებითი განწყობა მეორე სუბიექტისადმი. ამ განწყობის საფუძველზე იგი მის მიმართ შესატყვის ქცევას ახორციელებს. შესაბამისად, ადგილი აქვს გავლენის ფაქტს. ნაჩვენები იქნა, რომ კონტრასტ-ასიმილაციის ეფექტები არა მხოლოდ საგნებისა და მოვლენის მიმართ მქლავდება, არამედ სოციალური განწყობებისა და მათი ობიექტების ურთიერთობის მიმართაც. ჩატარებულ ექსპერიმენტებში განწყობის სკალაზე ვადგენდით ცდისპირის სოციალური განწყობის ვალენტობას, მის პოზიციას და შემდეგ ცდისპირს ვანვლიდით მისი განწყობის მიმართ შინაარსობრივად მცირედ და დიდად განსხვავებულ დებულებებს. ექსპერიმენტის შედეგად დადგინდა, რომ მისი განწყობისაგან მცირედ განსხვავებული დებულებები მის მიერ მისაღებად, ასიმილაციურად ფასდებოდა, ხოლო მკვეთრად განსხვავებულ დებულებებს იგი კონტრასტულად, კიდევ უფრო დაშორებულად აფასებდა. კონტრასტულ-ასიმილაციური შეფასება გვაქვს როგორც გარკვეული ობიექტების ფიზიკური ნიშნების შეფასების დროს, ასევე სოციალური შინაარსის, გარკვეული პოზიციის შეფასების დროსაც. ამით ცხადი გახდა, რომ კონტრასტ-ასიმილაციისა და თავსებადობის მოვლენები სოციალური განწყობების არსებით თავისებურებებს წარმოადგენს. ამგვარად, სისტემურად მრავალი ასპექტის მქონე განწყობათა საფუძველზე შესაძლებელი ხდება ჩვენ მიერ განხილული გავლენის ყველა ეფექტის გაგება და ახსნა.

XV. სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის შესახებ დასავლურ თეორიებში მრავალი შეხედულება და თეორია არსებობს. ბიპევიორისტულ ფსიქოლოგიაში თავდაპირველად ქცევის ფიქსირებასა და შეცვლაში მნიშვნელოვანი როლი ქცევის გამეორებას ენიჭებოდა. შემდგომში ეს როლი ქცევის წარმატებას მიენერა. მომდევნო ეტაპზე სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის საფუძველად ისეთი ცალკეული ფაქტორები იქნა მიჩნეული, როგორებიცაა: თანმიმდევრულობა, პასუხისმგებლობა,

ურთიერთდათმობა, პრესტიჟული სოციალური გარემო, „მე“-ს რეპრეზენტაცია, კონსონანსური და დისონანსური ქცევები.

XVI. აღნიშნულ გამოკვლევებში სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის საფუძვლად სხვადასხვა ფსიქიკური ფაქტორებია მიჩნეული. ამ სფეროში ჯერ კიდევ არა გვაქვს სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის სხვადასხვა სახეების ამხსნელი ერთი მთლიანი თეორია. ჩვენი აზრით, ამ ამოცანის შესრულება განწყობის თეორიის საფუძველზეა შესაძლებელი.

XVII. აღნიშნული საკითხების კვლევის დროს ნათელი გახდა, რომ საჭირო იყო განწყობის კანონზომიერების შემდგომი კვლევა. ამ მიზნით ექსპერიმენტულად შევისწავლეთ სენსომოტორული და სოციალური განწყობების ფორმირების, მოქმედებისა და შეცვლის კანონზომიერებანი. სენსომოტორული განწყობები ინდივიდის მოქმედება-შეფასებას ედება საფუძვლად, სოციალური განწყობები კი — ადამიანის მიზანშეწონილ გონივრულ საზოგადოებრივ საქმიანობას. იგი მორალურ-ესთეტიკური ღირებულებების და სოციალური მოთხოვნების გავლენით იქმნება. ეს ფაქტორები ინტელექტისა და ნებელობის საფუძველზე მთლიან ფსიქიკურ ველში ერთიანდება და მათ საფუძველზე იქმნება პიროვნებისათვის მისაღები სოციალური განწყობა, შესატყვისი სოციალური ქცევა. მათი საშუალებით პიროვნება ერთვება საზოგადოებრივ ურთიერთობებში. ჩვენი ექსპერიმენტული გამოკვლევის საფუძველზე დადგინდა, რომ სენსომოტორული და სოციალური განწყობების მოქმედება მსგავსი კანონზომიერებებით ხასიათდება. ჩვენ საგანგებო ყურადღება მივაქციეთ დისპოზიციური სოციალური განწყობების თავსებადობის საკითხებს. სამომპონენტიან სოციალურ განწყობათა სისტემაში იქმნება განწყობათა თავსებადი ურთიერთობის ოთხი და არათავსებადი ურთიერთობის ასევე ოთხი მდგომარეობა, რომლებიც არსებით გავლენას ახდენს გარკვეული ვალენტობის სოციალური განწყობების ფორმირებაზე, პიროვნების სოციალურ აქტივობასა და სოციალური გავლენის პროცესზე. ამ კანონზომიერებათა დადგენის შემდეგ აუცილებელი გახდა განწყობის კონტრასტ-ასიმილაციისა და განწყობათა თავსებადობის კანონზომიერებათა ურთიერთობის გარკვევა. სათანადო ექსპერიმენტული და თეორიული ანალიზის საფუძველზე ნათელი გახდა, რომ მათ შორის არსებითი, შინაგანი კავშირი არსებობს. ისინი ერთ მთლიან სისტემას ქმნიან, რომლის საფუძველზე შესაძლებელი ხდება, სხვა საკითხებთან ერთად შესწავლილი და ახსნილი იქნეს სოციალურ-ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ბუნება.

XVIII. ზოგადად შეიძლება ითქვას, რომ ჩვენ მიერ განხილულ ექსპერიმენტებში სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის ყველა შემთხვევა განწყობის ცნებით ავსხენით. განხილული განწყობის ფენომენი ადამიანის აქტივობის სხვადასხვა ასპექტებს მოიცავს. საგანგებო მუშაობის საფუძველზე დადგინდა, რომ:

1. განწყობის მოქმედების ეფექტი ვლინდება საგანთა და მოვლენათა კონტრასტული და ასიმეტრიული შეფასების სახით.

2. იცვლება თავად განწყობა გარკვეული მიმართულებით. იგი ხშირად იცვლება ზემოქმედ საგანთან მიახლოების ან მისგან დაშორების სახით.

3. დადგინდა, რომ გარკვეული განწყობების საფუძველზე ხდება მათთან თავსებადი განწყობის აღმოცენება და მოქმედება. თავსებადი განწყობები ქმნის განწყობათა მთელ სისტემას, განწყობათა მტევანს, კლასტერს, რომელიც, თავის მხრივ, განსაზღვრავს აღმოცენებული განწყობის ვალენტობას.

4. ექსპერიმენტული გამოკვლევების საფუძველზე დადგინდა, რომ განწყობის კონტრასტულ-ასიმეტრიული, მიახლოება-დაშორების ეფექტები გარკვეულ შინაარსობრივ კავშირშია განწყობათა თავსებად-არათავსებად მახასიათებლებთან.

5. ყველა ეს მოვლენა განწყობის ასპექტებს წარმოადგენს და მისი, როგორც ერთი მთლიანი მდგომარეობის, განმსაზღვრელია.

XIX. ჩვენ მიერ განხილული გავლენის ეფექტები ახსნილ იქნა განწყობის აღნიშნული თვისებების საშუალებით. ამრიგად, დადგინდა, რომ სოციალურ-ფსიქოლოგიური გავლენის ეფექტები შეიძლება გაგებული და ახსნილი იქნეს ერთი მთლიანი, განწყობის ზოგადფსიქოლოგიური, თეორიის საფუძველზე.

ბიბლიოგრაფია

1. ბალიაშვილი მ. სოციალური განწყობის ჩამოყალიბება და პიროვნების აქტივობა. თბილისი, მეცნიერება, 1980.
2. ბალიაშვილი მ. ობიექტივაციის კვლევის პერსპექტივა. „მაცნე“, 2003, 1, გვ. 15-19.
3. ელიავა ნ. განწყობის პრობლემა აზროვნების ფსიქოლოგიაში. თბილისი. 1964.
4. ვახანია ზ. არაყურადღებული შეგრძნებები — განწყობა და ცნობიერება. „მაცნე“, 2003, 1, თბილისი.
5. იმედაძე ი. XX საუკუნის ფსიქოლოგიის ძირითადი მიმდინარეობანი. „ენა და კულტურა“, 2004.
6. კოტეტიშვილი ი. პიაჟეს ფენომენის მოხსნა ექვსწლიან ბავშვებთან. „მაცნე“, 2004, 1.
7. მალრაძე გ. სოციალური ჯგუფისადმი განწყობა და კონფორმულობა. მონოგრაფია. თბილისი, მეცნიერება, 1980.
8. მალრაძე გ. ახალი ადამიანის აღზრდა და ჰარმონიული განვითარება. თბილისი, „ცოდნა“, 1983.
9. მალრაძე გ. უმცირესობის ქცევის კონსისტენტობა, როგორც სოციალური გავლენის ფაქტორი. „მაცნე“, 3, 89-97. 1989.
10. მალრაძე გ. უმცირესობის გავლენა და განწყობის ვალენტურობა. დ. უზნაძის სახ. ფსიქოლოგიის ინსტიტუტის „მაცნე“ 1, თბილისი, 2004.
11. მერაბიშვილი გ. ფსიქიკური სიჯანსაღის ფორმულა — ანთროპონალიზი. თბილისი, 2005.
12. ნადირაშვილი დ. განწყობის ფენომენის ეფექტთა რეალიზაცია ფსიქოთერაპიაში. დ. უზნაძის დაბადებიდან 110 წლისთავისადმი მიძღვნილი საიუბილეო სამეცნიერო კონფერენციის მასალები. თბილისი, 1999.
13. ნადირაშვილი დ. განწყობის როლი პიროვნების აქტუალურიზაციის პროცესში. დ. უზნაძის დაბადებიდან 110 წლისთავისადმი მიძღვნილი საიუბილეო სამეცნიერო კონფერენციის მასალები. თბილისი, 1999.
14. ნადირაშვილი დ. გეშტალტთერაპიის და განწყობის თეორიის მონაცემთა გამოყენება ფსიქოთერაპიულ პრაქტიკაში. ვლ. ნორაკიძის 90 წლისთავისადმი მიძღვნილი სამეცნიერო კონფერენციის მასალები, 1999.
15. ნადირაშვილი დ. პიროვნების განვითარების პროცესის შემაფერხებელი და ხელშემწყობი ფსიქოთერაპიული მექანიზმები. კრ. თანამედროვე ფსიქოლოგიის აქტუალური პრობლემები. გვ. 117-118. თბილისი, 2001.
16. ნადირაშვილი დ. კარლ როჯერსის კლიენტზე ცენტრირებული თერაპიის ევოლუციის საკითხისათვის. ჟურნალი „ფსიქიკა“, 1, გვ. 33-38. თბილისი, 2001.

17. ნადირაშვილი დ. კონტაქტისა და განრიდების ფსიქოლოგიური მექანიზმები ფსიქოთერაპევტიკისა და კლიენტის ურთიერთობაში. საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის (დ. უზნაძის სახ. ფსიქოლოგიის ინსტიტუტის) ჟურნალი „მაცნე“, სერია „ფსიქოლოგია“, 1, გვ. 79-82. 2003.
18. ნადირაშვილი დ. ზეგავლენა ფსიქოთერაპიაში. საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის (დ. უზნაძის სახ. ფსიქოლოგიის ინსტიტუტის) ჟურნალი „მაცნე“, სერია „ფსიქოლოგია“, 1, გვ. 117-125, 2004.
19. ნადირაშვილი დ. ბავშვობის პერიოდში გაცდილი ზეგავლენის ფსიქოლოგიური მნიშვნელობა. საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის (დ. უზნაძის სახ. ფსიქოლოგიის ინსტიტუტის) ჟურნალი „მაცნე“, სერია „ფსიქოლოგია“, 1, გვ. 126-134, 2004.
20. ნადირაშვილი დ. საზოგადოებაზე ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ეფექტები. ჟურნალი „ფსიქიკა“, 1, გვ. 17-25. თბილისი, 2004.
21. ნადირაშვილი დ. თანმიმდევრობისა და პასუხისმგებლობის ზეგავლენის კანონზომიერებანი. ჟურნალი „ფსიქიკა“, 1 (2), გვ. 26-30, თბილისი, 2004.
22. ნადირაშვილი დ. უმრავლესობისა და დეფიციტის ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ეფექტი. კავკასიის მაცნე 9, გვ. 210-215. 2004.
23. ნადირაშვილი დ. არაცნობიერი ზეგავლენა განწყობის თეორიის თვალსაზრისით. ქართული ფსიქოლოგიური ჟურნალი 7, თბილისი, 2004. გვ. 67-82.
24. ნადირაშვილი დ. ავტორიტეტის ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ეფექტები. შრ. კრ. ფსიქოლოგია, ტ. XIX, გვ. 109-116. თბილისი, 2004.
25. ნადირაშვილი დ. კეთილგანწყობის ფსიქოლოგიური ზეგავლენის ეფექტი. შრომების კრებული „ფსიქოლოგია“, ტ. XIX, გვ. 116-121. თბილისი, 2004.
26. ნადირაშვილი შ. პიროვნების სოციალური ფსიქოლოგია. თბილისი. მეცნიერება, 1979.
27. ნადირაშვილი შ. განწყობის ფსიქოლოგია, ტ. I თბილისი. მეცნიერება, 1983.
28. ნადირაშვილი შ. განწყობის ფსიქოლოგია, სოციალური განწყობა. ტ. II თბილისი. მეცნიერება, 1985.
29. ნადირაშვილი შ. განწყობის ანტროპული თეორია. 2001. თბილისი.
30. ნონიაშვილი თ. სენსომოტორული აქტივობა და ფიქსირებული განწყობა, თბილისი. მეცნიერება, 1980.
31. ნორაკიძე ვლ. პიროვნების ტემპერამენტი და ფიქსირებული განწყობა. თბილისი. 1963.
32. სარჯველაძე ნ. ფსიქოლოგიური საუბრები. „მერიდიანი“, 1995.
33. უზნაძე დ. ზოგადი ფსიქოლოგია, ტ. III-IV. თბილისი. მეცნიერებათა აკადემიის გამომცემლობა. 1964.
34. უზნაძე დ. განწყობის ფსიქოლოგიის ექსპერიმენტული საფუძვლები, ტ. VI. 1949.

35. უზნაძე დ. „ექსპერიმენტული ფსიქოლოგიის საფუძვლები“, თბილისი, 1925.

36. უზნაძე დ. პედაგოგიური ფსიქოლოგია, ტ. 5; თბილისი 1967.

37. ქვარცხავაძე გ. გადანეწეულობის მიღებისა და ატიტუდის შეცვლის ურთიერთობის საკითხისათვის. თსუ, შრომები, სერია „სამართალი, ფსიქოლოგია, პედაგოგიკა“. 1975.

38. ყოლბაია მ. ბავშვის ფსიქოლოგია, თბილისი, 2004.

39. ჩარკვიანი დ. დამარწმუნებელი ცნობით შექმნილი კომუნიკაციური წინააღმდეგობის ხარისხები და სოციალური განწყობის შეცვლა, ჟურნალი „მაცნე“, 2, 1972.

40. ჩარკვიანი დ. ექსპერიმენტული სოციალური ფსიქოლოგიის საფუძვლები. თბილისი, 2004.

41. ჩიტაშვილი მ. რელიგიურობის ფსიქოლოგია: ემპირიული კვლევები. თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბილისი, 1998.

42. ცინცაძე მ. ზოგიერთი ილუზორული აღქმის განმანათლებელი მოქმედების შესახებ. თბილისი, მეცნიერება, 1968.

43. Бандура А. Теория социального научения. «Евразия». Санкт-Петербург. 2000.

44. Бендлер Р. Гриндер Д. «Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона». Сыктывкар. «Флинта» 2000.

45. Гринсон Р. Практика и техника психоанализа. Новочеркасск, «Сагуна». 1994.

46. Дюбуа Р. Психоневрозы и их психическое лечение. К.Л.Ринкери Санкт-Петербург. 1912.

47. Эриксон Э. Идентичность: Юность и кризис. Москва, Прогресс. 1996.

48. Зимбардо Ф. Ляйппе М. Социальное влияние. Изд. «Питер». Санкт-Петербург. 2000.

49. Имедадзе И. Категория поведения в теории установки. Тб. Мецниереба. 1990.

50. Кварцхავა Р.Л. Структура личностных установок. Мат. съезда психологов СССР. Москва, Февраль, 1989.

51. Кемплер У. «Основы семейной Гештальттерапии». Из-во Пиражкова. Санкт-Петербург. 2001.

52. Левин К. «Разрешение социальных конфликтов». «Речь». Санкт-Петербург. 2000.

53. Левин К. Теория поля в социальных науках. «Речь». Санкт-Петербург. 2000.

54. Майерс Д. Социальная психология. М. «ОЛМа пресс». 2000.

55. Надирашвили Д. Воздействие благожелательности с точки зрения закономерности теории установки. «Кавказоведение», №6, 2004.

56. . Надирашвили Д. Исследование зависимости влияния эффекта согласия в малом на согласие в большем. «Кавказоведение», №5, с. 174-182. 2004.
57. Надирашвили Ш. Понятие установки в общей и социальной психологии. Тб. 1974.
58. Надирашвили Ш. «Психология пропаганды», изд. «Мецниереба» Тб. 1978.
59. Наранхо К. «Гештальттерапия». изд. Пресс. 2000.
60. Перлз Ф. Практикум по Гештальттерапии. М. изд. Гилл-Эсмель. 1993.
61. Перлз Ф. Внутри и вне памятного ведра. Петербург. Изд. «XXI век». 1995.
62. Польстер И. «Обытаемый человек» М. «Класс». 1999.
63. Польстер И. Польстер М., «Интегрированная гештальттерапия». М. «Класс», 1997.
64. Роджерс К. Становление человека. Москва. «Прогресс», 1988.
65. Роджерс К. «О групповой психотерапии». М. «Тиль Эстело», 1993.
66. Роджерс К. Клиенто-центрированная терапия. Киев. Ваклер, 1997.
67. Роджерс К. «Свобода учиться». М. «Смысл» 2002.
68. Сарджвеладзе Н. Изучение некоторых процессов в группе методом фиксированной установки. «Вопросы психологии», 1987, №1.
69. Сарджвеладзе Н. Личность и его взаимодействие с социальной средой. «Мецниереба». 1989, Тбилиси.
70. Фернкем А. Хеивин П. «Личность и социальное поведение». Изд. «Питер». С.Петербург. 2001.
71. Фестингер Л. «Теория когнитивного диссонанса». «Ювента» Санкт-Петербург. 1999.
72. Фрейд З. Анализ фобии пятилетнего мальчика. Психологические этюды Минск, «Белорус», 1991, стр. 273-370
73. Фрейд З. Введение в психоанализ. Лекции. М. «Наука» 1995.
74. Фрейд З. Из Жизни детской души. Психологические этюды Минск, «Белорус», 1991, стр. 269-273
75. Фрейд З. Леонардо-да-Винчи. Воспоминание детства. Психоаналитические этюды. Минск, «Белорус», 1991, стр. 370-422.
76. Фрейд З. Основные психологические теории в психоанализе. М. 1923.
77. Харрис Р. Психология массовых коммуникаций. М. «ОЛМа пресс». 2001.

78. Чарквиани Д. А. Мотивационное переменное и смена социальной установки. Материалы первой Всесоюзной конф. Финансирование соц. потребностей. Тбилиси, «Мецниереба» 1974.
79. Чалдини Р. Психология влияния. Изд. «Питер». Санкт-Петербург. 1999.
80. Чаганова Т.Я. Влияние фактора «свой» на процесс восприятия и оценки действия человека. Автореферат канд. диссертации. Тбилиси, 1978.
81. Abramson L. Y. 1987, Learned Helplessness in humans: *Journal of Abnormal Psychology*, pp. 49-74.
82. Anderson S. M. (1998) On resisting social influence. *Cultic Studies Journal*, 1, 196-219.
83. Aronson E. (1991). How to Change behavior. In R.C. Curtis and G. Strike (eds). *How people change: Inside and outside therapy*. New York: Plenum.
84. Allport F.H. (1920). The influence of the group upon association and thought. *Journal of Exp. Psychology* 3. 159-182.
85. Bandura A. (1967) Vicarious extinction of avoidance behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5, 16-23.
86. Bandura A. (1977). *Social Learning-Theory*. Englewood Cliffs. NS: Prentice-Hall.
87. Belloc N.B. & Breslow L. (1972). Relationship of Physical health status and Family practice. *Preventive Medicine* 1. 409-421.
88. Bem D.J. (1972). Self Perception theory. *Advances in Exp. Social Psychology*. vol.6, pp. 1-62. New-York.
89. Bickman L. (1974) The social power of a uniform. *Journal of A.S.P.* 4,47-61.
90. Brehm J. W. (1972). Responses To loss of freedom: A Theory of psychological reactance. Morristown NJ: General Learning Press.
91. Brehm S.S. & Weintraub M. (1977) Physical barriers and psychological reactance: Two yearold's responses to threats to freedom. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 830-836.
92. Brehm S.S. (1981). *Psychological reactance*. New York: Academic Press.
93. Brewer M. (1979) In-group bias in the minimal intergroup situation : A cognitive-motivational analysis. *Psychological Bulletin*, 86, 307-324.
94. Brown R. (1989) Creativity: what are we to measure? In Glover J., Ronning R, and Reynolds C.(eds.), *Handbook of creativity*. Cambridge university Press.
95. Brown. R. (1974). Further comments on the risky shift. *American Psychologist*, 29, 468-470.
96. Brown. R. (1986). *Social Psychology: The second edition* . New York: Free Press.
97. Chaiken S. (1979) Communicator physical attractiveness and Persuasion. *Jornal of personality and social Psychology*, 37, 1387-1397.

98. Cialdini R. B., Vincent J.E., Lewis S.K., Catalan j., Wheeler D. & Darby B.L. (1975). Reciprocal concession procedure for inducing compliance: The-door-in-the-face technique. *Journal of Personality and social Psychology*, 31, 206-215.
99. Darley I.M & Latane B. (1968) Bestander intervention emergencies Diffusion of responsibility. *Jornal of personality and social Psychology*, 37, 1387-1397. 8, 377-383.
100. Davies I.C. (1962) Toward a theory of revolution. *American Sociological Review*. 27, 5-19.
101. Dion K.K. (1972). Physical attractiveness and evaluation of children's transgressions. *Journal of Personality abd Social Psychology*, 24, 207-231.
102. Di Nicola and di Matteo, 1984. Practitaitoners, Patients: Asocial psychological perspective N.U. Erlbaum.
103. Diener F. 1976. Effects of deindividuation variables on stealing among trick-or-treaters. *Journal of Personality and Social Psychology*. 33, pp. 178-183.
104. Doob A.N. & Cross A.E. (1968) Status of frustrator ?? an inhibitor of horn-honking rsonce. *Journal of S.P.* 76, 213-218.
105. Drachman D., deCarufel A. & inkso C.A. (1978). The extra credit effect in interpersonal attraction. *Journal of Experimental Social Psychology*, 14, 458-467.
106. Efran M.C. & (R. Cialdini, 1993)E. W. (1976) The politics of epearance. Unpublished manuscript, University of toronto.
107. Eibl-Eibesfeldt I. (1975). *Etiology: The biology of behavior* (2nd ed.). New York: Holt, Rinehart & Winston.
108. Eibl-Fibesfeldt I. (1959) Der Fisch *Aspidoutus teaniatus* ais Machahmer des Putzers habroides dimidiatus., *Zeitschrift fuer Tierpsychologie*, 16, 19-25.
109. Emswiller T., Deaux K. & Willits J. E. (1971). Similarity, sex, and requests for small favors. *Journal of Applied Psychology*, 1, 284-291.
110. Eriqson E. *Dimensions of a new identity*. New-York: Norton 1974.
111. Eriqson E. *Identity and the Life cycle*. New-York: Norton 1980.
112. Festinger L. (1956) *When propcey fails*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
113. Festinger L. (1957) *A Theory of Cognitive dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
114. Freedman J.L. & Fraser S.C. (1966). Compliance withot pressure: The foot-in-the door teqnique. *Journal og Personality and Social Psychology*. 4, 195-203.
115. Gamson W. & Follers 1982. *Encounters with unjust authority*. Homewood III Dersey.
116. Gorn G. J. (1982). The effects of music in advertising on choice behavior: A classical condicioning approach. *Journal of Marketing*, 46, 94-101.

117. Hildum D.C., Braun R.W., Verbal reinforcement and interviewer biases. *Journ. Soc. Psychol.*, 35, 1956, pp. 108-111.
118. Hirt E.R. (1990). Do I see only what I expect? *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 937-951.
119. Hornstein H.A. (1968) Influence of a model's feeling about his behavior and his relevance as a comparison other on observer's helping behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 222-226.
120. Hunt S. C., Fiedler's Leadership contingency model: An empirical test in three organizations. *Organization Behavior and Human Performance*. 1967.
121. Inglehart R. 1990. Culture shift in advanced industrial society. Princeton N.J.
122. Janis I. L., and Field P.B. (1956) A behavioral assessment of persuasibility: consistency of individual differences. *Sociometry*, 19, 241-259.
123. Janis I.L. Group decision making. N.Y academic. \-press. 1982.
124. Knox & Lukster (1968). Postdecisional dissonance at post time. *Journal of Personal and Social Psychology*. 8, 319-323.
125. Kunst-Wilson, W.R. and Zajonc R.B. (1980). Affective discrimination of stimuli that cannot be recognized. *Science*. 207, 557-558
126. Kunz P.R. & Woolcott M. (1976) Season's greetings: From my status to yours. *Social Science Research*, 5, 269-278.
127. Langer E. & Piper A. (1987) The prevention of mindlessness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 280-287.
128. Lefcowitz m., Blake R.R. & Mouton J.S. (1955). Status factors in pedestrian violation of traffic signals. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 704-706.
129. Libert H. & Baron R.A. (1972) Some immediate effects of televised violence on children's behavior. *Developmental Psychology*, 6, 469-475.
130. Mauss M. (1954). *The gift* (I.G. Cunnison, Trans.). London: Cohen and West.
131. McCaul (1990), Sex, violence and foreseeability. *Journal of Applied Social Psychology*, 20, 1-26.
132. Messick P. (1984), Solving social dilemmas. *Review of Personality and Social Psychology*, vol. 4; pp. 11-44.
133. Meyerwitz B.E. & Chaiken S. (1987). The effects of message framing on breast self-examination attitudes, intentions and behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 500-510.
134. Milgram S. (1963). Behavioral study of obedience to authority. *Journal of Abnormal and Social psychology*, 67, 371-378
135. Milgram S. (1974) Obedience to authority. New-York Harper&Row.
136. Mita T.H. Dermer m. & Knight j. (1977). Reversed facial images and the

mere exposure hypothesis. *Journal of Personality and Social Psychology* (vol. 3). 35, 597-601. Beverly Hills, CA: sage.

137. Moscovici S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in experimental social psychology*, (vol. 13, pp. 209-239). New York: Academic Press.

138. Moscovici S., and Zavalloni M. (1969). The group as a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 125-135

139. Myers D.G (1993). *The pursuit of happiness*. New York: Avon

140. Muller G.E. Schumann W., über psychologischer Grundlagen der Vergleichung gehobener Gewichte , *Pfeg. Arch.*, v. 45, 1889.

141. Muller G.E Martin E., *Zur Analyse der unterschiede empfind, Lichtkeit*, 1899.

142. Nemeth C. J., Mayseless O., Sherman J., and Brown Y. (1990). Exposure to dissent and recall of information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58, 429-437

143. Nemeth C.J. (1986). Differential contributions of majority and minority influence. *Psychological review*, 93-32.

144. Nisbett R.E. & Willson T.D. (1977) The halo effect . *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 250-256.

145. Nisbett R, E., and Wilson, T.D. (1977a). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.

146. O'Connor R.D. (1972). Relative efficacy of modeling, shaping and the Combined procedures for modification of social Withdrawal. *Journal of abnormal Psychology*. 79, 327-334.

147. Osborne J.G., and Powers, R.B. (1980) Controlling the litter problem. In G.L. Martin and J.G Osborne (Eds.). *Helping the community: Behavioral applications*. New York: Plenum

148. Pallak M.S., Cook D.A. & Sullivan J. J. (1980). Commitment and energy conservation. *Applied Social Psychology Annual*, 1, 235-253.

149. Peters D.P. & Ceci S.J. (1982). Peer-review practices of the psychological journals: The fate of published articles , submitted again. *The Behavioral and Brain Sciences*, 5, 187-195.

150. Regan R.T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 7, 627-639.

151. Rogers R. W., and Mewborn, C.R., (1976) Fear appeals and attitude change; Effects of threat's noxiousness, probability of occurrence and the efficacy of coping responses. *Journal of personality and Social Psychology*, 34, 54-61

152. Rogers R.W., 1983, Cognitive and psychological processes in fear appeals and attitude change. N.Y. Guilford.

153. Schwarzwald J., Raz M. & Zvibel M. (1979). The efficacy of the door-in-face technique when established behavioral customs exist. *Journal of Applied*

Psychology, 9, 576-586.

154. Seligman M. (1991) Helplessness: On depression, development, and death. San Francisco: Freeman.
155. Seligman M. (1991) Learned Optimism. N.Y Knopf. 48, 176-177.
156. Smith G.H. & Engel R. (1968). Influence of a female model on perceived characteristics of an automobile. Proceedings of the 76th Annual Convention of the American Psychological Association, 3, 681-682.
157. Snyder M. (1987). A Functional approach to attitudes and persuasion. The Ontario Symposium. vol 5, pp. 107-128.
158. Snyder M. (1979). Self-monitoring Process. Advances in Exp. Social Psychology. Vol. 12, pp. 85-128.
159. Stewart J.E., II (1980). Defendant's attractiveness as a factor in the outcome of the trials. Journal of Applied Social Psychology, 10, 348-261.
160. Sweeney P.D. (1984) Selective exposure: Voter information preferences and the Watergate affair. Journal of Personality and Social Psychology, 46, 1208-1221.
161. Taylor S. (1986). Health psychology. New-York. Random House.
162. Tesser A. Campbell J & Michler S. (1983) The role of social pressure, attention to the stimulus, and self-doubt in conformity. European Journal of Social Psychology, 13, 217-233.
163. Wells G.L., and Petty, R.E. (1984). The effects of overt head movements on persuasion: compatibility and incompatibility of responses. Basic and Applied Psychology, 1, 219-230
164. Wilson T. D., and Linville P.W. (1982). Improving the academic performance of college freshmen; Attribution therapy revisited. Journal of Personality and Social psychology, 42, 367-376
165. Winnet R.A., Neale, M.S., and Grier H.C. (1979). Effects of self-monitoring and feedback on residential electricity consumption. Journal of Applied Behavior Analysis. 12, 173-184.
166. Worchel S. (1973). The effects of censorship and the attractiveness of the censor on attitude change. Journal of Exp. Social Psychology. 9, pp. 365-377.
167. Worchel S. (1975). The effects of censorship on attitude change. Journal of Applied Social Psychology. 5, pp. 222-239.
168. Zajonc R. B. (1968). Attitude effects of mere exposure. Journal of Personality and Social Psychology Monograph, 9 (2, pt. 2).
169. Zillman D., and Paulus, J (1993). Effect of Residual excitation and the motivational response to provocation and delayed aggressive behavior. Journal of personal and Social Psychology. 30, 782-791.
170. Zimbardo P.G., and Leippe M.R., (1991) The Psychology of Attitude Change and Social Influence New York.